



UNIONCAMERE



-futuræ→
PROGRAMMA IMPRESE MIGRANTI

**SERVIZIO DI REALIZZAZIONE DI UN OSSERVATORIO SULL'INCLUSIONE
SOCIO – ECONOMICA E FINANZIARIA DELLE IMPRESE GESTITE DA
MIGRANTI**

*Progetto finanziato dal " Fondo nazionale per le politiche
migratorie " del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.*

CUP I81G18000190001
CIG 8309900A68

Valorizzazione delle rimesse dei migranti: modelli a confronto

A cura di CeSPI e Deloitte Consulting

Contributo di: Daniele Frigeri

Giugno 2021



Deloitte.

Il presente lavoro costituisce un estratto del Rapporto dell'Osservatorio sull'inclusione Socio-economica e finanziaria delle imprese gestite da migranti in corso di pubblicazione.

Il Rapporto e l'Osservatorio sono realizzati nell'ambito del Progetto "Futurae", finanziato dal *Fondo nazionale per le politiche migratorie* del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

Indice

Le Rimesse, un fenomeno internazionale.....	4
<i>La dimensione internazionale</i>	4
<i>La dimensione nazionale</i>	7
Le rimesse nel comportamento dei migranti.....	11
<i>La catena di valore della rimessa</i>	11
<i>Il processo di allocazione del risparmio</i>	12
<i>I comportamenti in tema di rimesse</i>	19
Verso una valorizzazione delle rimesse	22
<i>Risparmio dei migranti e sviluppo</i>	25
<i>I Diaspora Bond</i>	27
<i>i) Gli attori del processo</i>	30
<i>ii) I prodotti finanziari sviluppabili</i>	30
<i>c) I modelli disponibili</i>	32
Il Coinvolgimento delle Diaspore nei progetti di sviluppo.....	37

Le Rimesse, un fenomeno internazionale

La dimensione internazionale

Con l'approvazione nel settembre 2015 dell'Agenda ONU 2030 per lo Sviluppo Sostenibile, la comunità internazionale ha riaffermato la necessità di perseguire una strategia "universale" per lo sviluppo, basata su un set di obiettivi misurabili (i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile - SDGs) e ha proposto un nuovo paradigma di sviluppo che si fonda su un approccio integrato, dove le varie dimensioni - economiche, sociali ed ambientali - sono considerate in egual misura fondamentali per garantire la sostenibilità di un modello di crescita economica inclusiva e duratura.

È all'interno di questo nuovo approccio che viene riconosciuto il ruolo fondamentale della finanza pubblica, domestica e internazionale, nel fornire servizi essenziali e beni pubblici e nel catalizzare altre fonti di finanziamento; valorizzando il ruolo del settore privato e in generale di tutti gli stakeholder dello sviluppo.

Lo sviluppo finanziario¹ viene considerato un elemento essenziale per la valorizzazione del risparmio e l'accumulazione di capitale, al fine di favorire lo sviluppo economico. Diversi studi empirici suggeriscono, infatti, che i paesi caratterizzati da un più efficace sistema finanziario (banche e mercati) crescono più velocemente. Ad esempio, Levine et al. (2000)² mostrano l'esistenza di un nesso causale, in base al quale lo sviluppo finanziario esogeno rappresenta un *driver* della crescita economica di lungo periodo³.

Complementare al rafforzamento della finanza, è la necessità di intensificare la partnership globale, attraverso delle collaborazioni plurilaterali, per lo sviluppo e la condivisione di conoscenza, competenze, risorse tecnologiche e finanziarie. In altri termini, si incoraggia la mobilitazione dei mezzi necessari facendo leva su più fonti, attraverso partnership efficaci nel settore pubblico, tra pubblico e privato e nella società civile.

Alla luce di tali considerazioni, appare d'interesse lo sviluppo di strumenti finanziari capaci di accrescere la cultura del risparmio, in particolare nei Paesi in via di sviluppo, anche attraverso la valorizzazione del risparmio delle diaspore - in entrambe le fasi di raccolta e impiego - presenti nei Paesi avanzati.

Inclusione finanziaria e rimesse dei migranti entrano in modo strutturale negli SGDS e in particolare l'**Obiettivo 10.c** prevede: entro il 2030, di ridurre a meno del 3 per cento i costi di transazione delle rimesse dei migranti ed eliminare i corridoi di rimesse con costi più alti del 5 per cento. La riduzione dei costi, nelle intenzioni della comunità internazionale, ha infatti lo scopo di liberare risorse destinate ai paesi di ricezione che, come vedremo, se inserite all'interno di un circuito virtuoso in cui è centrale il ruolo dell'inclusione finanziaria, possono generare benefici in termini di sviluppo.

Le rimesse, definite come trasferimento di denaro fra due persone fisiche in due paesi distinti, hanno assunto a livello internazionale un ruolo rilevante sotto diversi profili:

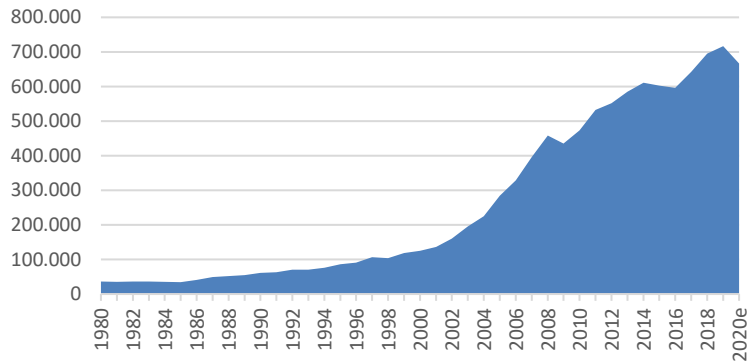
¹ Per *sviluppo finanziario* si intende il processo di riduzione dei costi per l'acquisizione di informazioni, l'adempimento di contratti e l'esecuzione di transazioni (Banca Mondiale, Global Financial Development Report 2015/2016). Tale processo si basa su un insieme di fattori, politiche economiche ed istituzioni volte a favorire l'intermediazione finanziaria ed i mercati, nonché l'accesso al capitale e ai servizi finanziari. (World Economic Forum, Financial Development Report 2012).

² Levine, R., N. Loayza and T. Beck, *Financial intermediation and growth: Causality and causes*, Journal of Monetary Economics, No. 46, 2000.

³ Il lavoro pionieristico condotto da King e Levine (1993) ebbe il merito di dimostrare empiricamente che lo sviluppo del settore finanziario è una variabile statisticamente significativa nel predire la futura crescita economica. Il suo limite, tuttavia, fu quello di non aver dimostrato l'esistenza di un nesso causale. King, R.G. and R. Levine, *Finance and growth: Schumpeter might be right*. Quarterly Journal of Economics, No. 108, 1993

- per volumi e tassi di crescita (Tavola 1), raggiungendo a livello mondiale i 700 miliardi di dollari USA nel 2019. L’impatto stimato della pandemia per COVID-19, a fine 2020, sembra attestarsi ad un meno 7% nel volume dei flussi complessivi, portando a 666 miliardi di dollari USA il volume complessivo delle rimesse per l’anno trascorso. Oltre al dato relativo ai volumi, si segnala la significatività dei tassi di crescita negli anni, evidenziati dalla pendenza della curva nell’ultimo ventennio. Nel periodo 2000-2020 il volume mondiale delle rimesse è infatti cresciuto ad un tasso medio annuo del 9%.

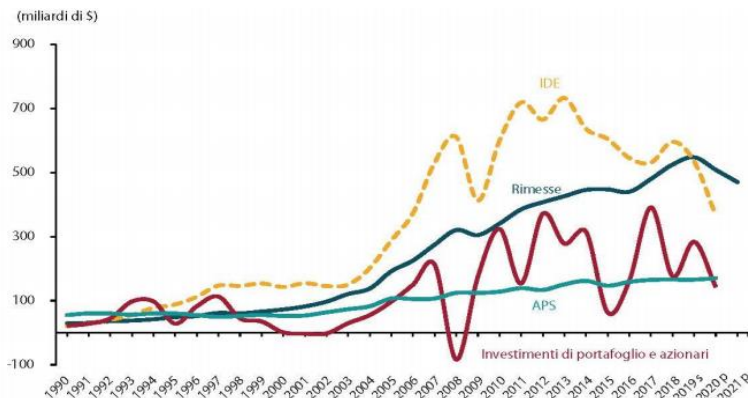
Tavola 1 – Volume delle rimesse a livello internazionale – Milioni di dollari USA



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

- Per dimensione relativa rispetto agli altri flussi finanziari internazionali: investimenti diretti esteri, investimenti portafogli azionari e aiuti pubblici allo sviluppo. Secondo i dati elaborati dalla Banca Mondiale⁴, il volume delle rimesse, nonostante la flessione legata alla pandemia, è cinque volte quello dei fondi per gli aiuti allo sviluppo (Tavola 2). Inoltre, la contrazione nei flussi delle rimesse dovuta al COVID-19 risulta inferiore rispettivamente a quelle rilevate sia con riferimento agli investimenti diretti esteri (IDE) e sia rispetto agli investimenti di portafoglio e azionari.

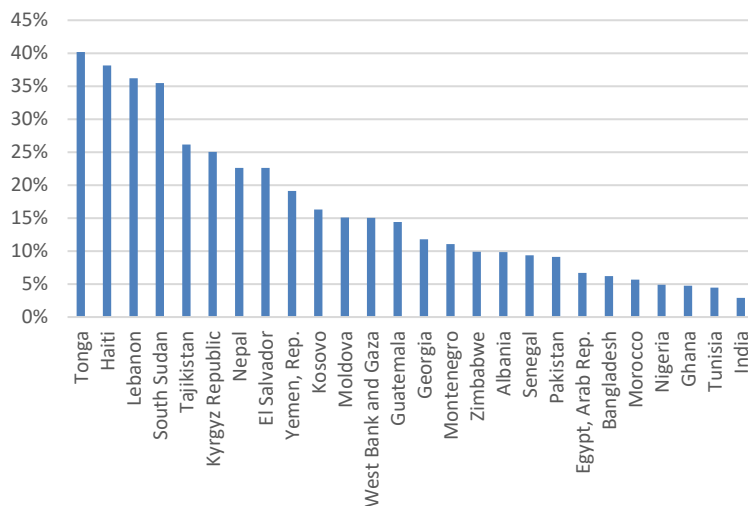
Tavola 2 – Volume flussi internazionali



s: Stime p : Previsioni

Fonte: Dilip Ratha et al., 2020.

Tavola 3 – Peso percentuale sul PIL nazionale delle rimesse (2020 – stima)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

- Per dimensione relativa rispetto all’economia dei singoli paesi riceventi. In termini di peso percentuale sul PIL nazionale, le rimesse arrivano a rappresentare il 40% del

⁴ Dilip Ratha et al. (2020), *Phase II: COVID-19 Crisis through a Migration Lens*, Migration and Development Brief N. 33, KNOMAD-World Bank, Washington, D.C., ottobre 2020.

reddito nazionale di alcuni paesi. Anche rispetto ad economie di dimensioni non trascurabili e in crescita, come l'India o l'Egitto, le rimesse costituiscono una risorsa significativa (*Tavola 3*).

- Per essere flussi finanziari anticiclici per i paesi riceventi. La *Tavola 1* mostra come, per effetto della crisi economica iniziata nel 2009, le rimesse abbiano subito solo due contrazioni, la prima nel 2009, pari al 6% e la seconda, più contenuta (-2,7%) nel 2015, continuando a far registrare tassi positivi, anche significativi in tutti gli altri anni. Le rimesse hanno costituito quindi una fonte stabile (se non in crescita) anche in periodi di recessione economica, con un impatto diretto sul reddito delle famiglie destinatarie. Con riferimento alla pandemia in corso, in quanto crisi sistemica e simmetrica, ad esclusione di alcuni casi specifici, fra cui come vedremo l'Italia, anche le rimesse hanno subito una contrazione generalizzata, seppur, come mostrato nella *Tavola 2*, più contenuta rispetto ad altri flussi internazionali.
- Per il ruolo che storicamente assumono in caso di calamità naturali o emergenze a supporto degli aiuti internazionali, data la loro capacità di avere un impatto immediato e diretto sulla popolazione locale.

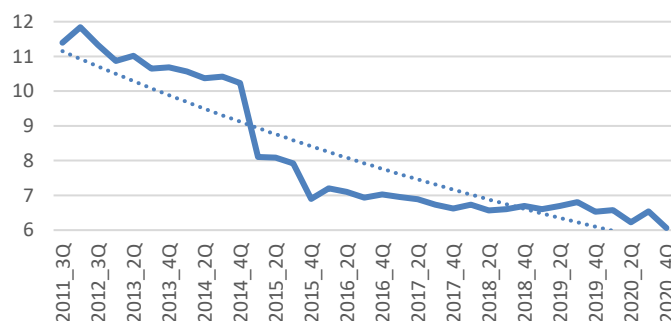
A partire da queste caratteristiche così significative sotto il profilo quantitativo e qualitativo, l'attenzione internazionale verso questo flusso di risorse finanziarie è andata gradualmente aumentando negli anni, dando vita ad un'ampia riflessione e a numerose sperimentazioni circa un possibile ruolo che tale flusso può avere nel contribuire allo sviluppo delle economie dei paesi destinatari.

L'iniziativa più rilevante, in questa direzione, è stata siglata durante il vertice G8 dell'Aquila nel 2009, poi acquisita in sede G20, su iniziativa della Banca Mondiale e introdotta all'interno dell'Agenda 2030 attraverso un Obiettivo specifico: l'Obiettivo 10.c. Si tratta dell'accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (Programma 5*5), ampliato, in sede di Agenda 2030 al 3%⁵. La percentuale si riferisce all'incidenza del costo totale di invio (che include le commissioni e il margine sul tasso di cambio) sull'importo della transazione che, ai fini della misurazione, è stato convenzionalmente fissato in 200 dollari USA. Secondo le stime di Banca Mondiale l'obiettivo è in grado di liberare 16 miliardi di dollari complessivi, in termini di minori costi e quindi di maggiori risorse a disposizione dei riceventi e delle rispettive economie.

Il Governo italiano ha giocato un ruolo di leadership importante, sia attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *Money Transfer Operators*) e sia contribuendo alla creazione, nel nostro paese, del primo sito nazionale di monitoraggio dei costi delle rimesse, certificato da Banca Mondiale⁶: www.mandasoldiacasa.it e gestito dal CeSPI.

La *Tavola 4* evidenzia i risultati dell'iniziativa in termini di riduzione del costo medio globale delle rimesse negli ultimi 9 anni, per l'invio di 200USD. Se da un lato l'obiettivo del 5% non è stato ancora raggiunto pienamente a livello globale, è evidente lo sforzo intrapreso, che ha portato ad una contrazione dei costi di oltre cinque punti percentuali, con 17 paesi, dei 48 rilevati da Banca Mondiale, che rilevano un costo medio inferiore al target del 5%.

Tavola 4 – Andamento costi rimesse a livello globale



Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale.

⁵ Mentre l'obiettivo del 2009 (la riduzione al 5%) era vincolante, il 3% rappresenta un obiettivo target auspicato a livello globale, mentre rimane vincolante la riduzione al 5% su ogni singolo corridoio.

⁶ Il sito web www.mandasoldiacasa.it gestito dal CeSPI

La dimensione nazionale

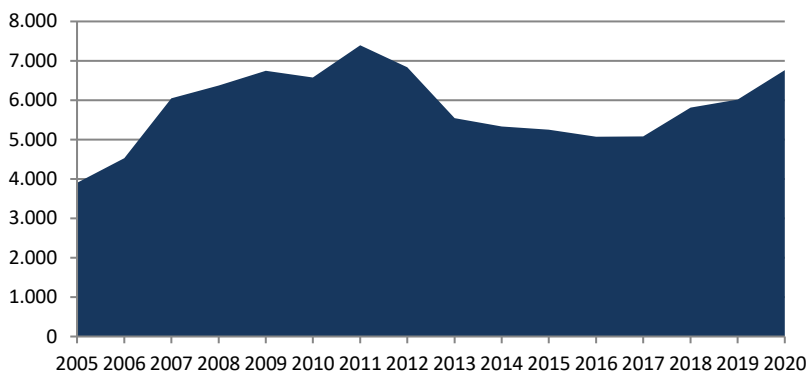
Per le finalità dello studio appare importante dare uno sguardo ai volumi e all'andamento dei flussi delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo (*Tavola 5*). I dati elaborati dalla Banca d'Italia appaiono, a prima vista, inequivocabili, mostrando un processo prolungato e significativo di erosione dei flussi delle rimesse dal nostro paese che ha preso avvio nel 2012, fino al 2016, anno in cui i flussi riprendono un percorso di crescita significativo. Nel periodo 2016-2020 il volume dei flussi di rimesse dall'Italia sono infatti cresciuti del 33,5%.

Un'analisi più attenta, disaggregata per Paese di destinazione, permette però di individuare come, a fronte del calo dei volumi complessivi evidenziato, il flusso di rimesse verso la Cina, riferito al periodo 2012-2020, rileva una contrazione di 2,7 miliardi di euro complessivi (*Tavola 6*). Il caso cinese ha rappresentato in questi anni un'eccezione importante nel mercato delle rimesse italiano, in quanto i flussi inviati verso il Paese asiatico hanno sempre incorporato una componente significativa di natura commerciale, non distinguibile da quella tipicamente associata alla rimessa, che comprende esclusivamente il trasferimento di denaro fra persone fisiche non legate ad attività d'impresa.

La normativa antiriciclaggio più stringente, una maggiore attenzione da parte di operatori e autorità, un raffinamento degli strumenti di rilevazione e la stessa crisi economica, hanno consentito di ridimensionare in modo significativo il fenomeno in questi ultimi anni, alla base della

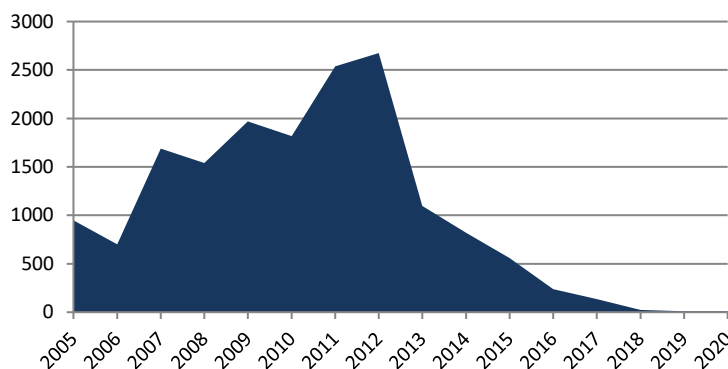
contrazione evidenziata. Escludendo perciò i flussi verso la Cina (*Tavola 7*) il quadro appare molto diverso. A fronte di un lieve rallentamento dei flussi fra il 2009 e il 2010 (intorno all'1,5%) il vero effetto della crisi economica si è concentrato esclusivamente nel 2012, con una contrazione nei volumi pari al 14%. Dal 2012 in poi, i flussi appaiono in crescita costante (+63% complessivamente), raggiungendo i 6,757 miliardi di euro, ben al di sopra dei livelli pre-crisi.

Tavola 5 – Andamento flussi rimesse dall'Italia – Serie storica (milioni di Euro)



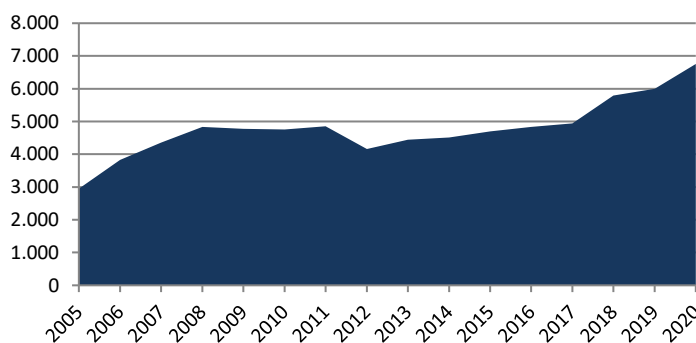
Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Tavola 6 – Andamento flussi rimesse dall'Italia verso la Cina (milioni di Euro)



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

Tavola 7 – Andamento flussi rimesse dall'Italia senza la Cina (milioni di Euro)

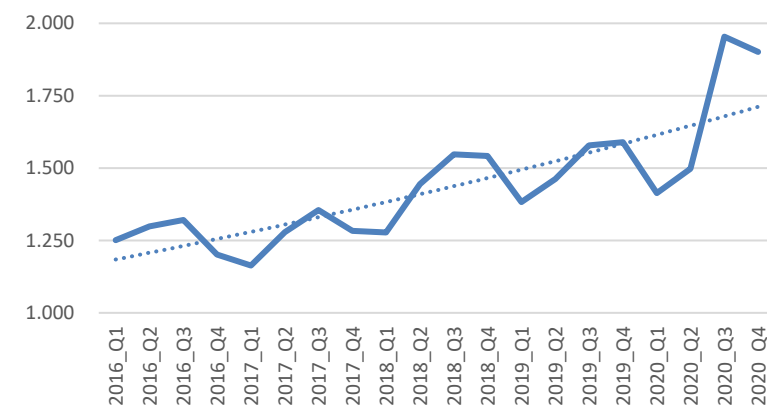


Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

In particolare, appare in controtendenza rispetto al dato rilevato a livello internazionale, l'andamento delle rimesse dall'Italia nell'ultimo anno, caratterizzato dalla crisi pandemica da COVID-19 che ha avuto un impatto sulle economie mondiali e anche sui flussi delle rimesse. Secondo le stime di Banca Mondiale⁷, infatti, l'effetto complessivo della pandemia sulle rimesse dei migranti dovrebbe produrre una contrazione complessiva del 14% entro il 2021. Oltre all'impatto sui redditi e sull'accesso al mercato del lavoro di coloro che inviano le rimesse, la pandemia ha avuto un effetto diretto sull'accessibilità ai servizi di trasferimento offerti dagli operatori finanziari. A livello globale non tutti i paesi hanno dichiarato i servizi di trasferimento del denaro come servizi essenziali, e quindi si è verificato un problema di accesso sia lato *sender* (chi invia) che lato *receiver* (chi riceve la rimessa e la deve prelevare). I servizi digitali hanno solo in parte compensato queste problematiche, soprattutto considerando che il *digital divide* rappresenta un ostacolo concreto all'accesso e all'utilizzo di questi servizi.

Secondo i dati pubblicati da banca d'Italia ad aprile 2021, il volume delle rimesse dall'Italia verso il resto del mondo fa registrare un incremento del 12,6% su base annua. L'analisi dei

Tavola 8 – Andamento flussi rimesse dall'Italia, dettaglio su base trimestrale (milioni di Euro)



flussi su base trimestrale (Tavola 8) consente un dettaglio maggiore evidenziando, all'interno di un andamento crescente dei flussi (ben evidenziato dalla linea di tendenza tratteggiata) un calo consistente nel primo trimestre, pari all'11%, in corrispondenza del primo lock-down. Contrazione a cui fanno seguito due trimestri in crescita, con un forte incremento (+30%) in corrispondenza

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia

del terzo trimestre. I dati mostrano come la pandemia abbia, di fatto, solo rallentato la crescita delle rimesse in uscita dall'Italia. Entrando nel dettaglio dei dati relativi ai singoli paesi, si evidenzia un trend di crescita ampio e generalizzato. Si rilevano delle contrazioni nei flussi con riferimento ad un gruppo di paesi poco significativi, che in termini di flussi complessivi rappresentano solo il 7% delle rimesse in uscita dal nostro paese. A fianco di questo gruppo si evidenziano tre paesi più significativi (che complessivamente pesano per il 20% del totale) che fanno registrare una contrazione su base annua: il Bangladesh (-13,0%), la Polonia (-7,1%) e la Romania (-1,5%).

Il caso italiano evidenzia una peculiarità nello scenario internazionale che pone alcuni interrogativi sulle motivazioni sottostanti. Il *lock-down* ha colpito in modo particolare alcuni settori economici che vedono una presenza significativa di cittadini stranieri, come il settore turistico o quello della cura alla persona, così come tutto il settore cosiddetto "informale". Di fronte ad una contrazione della capacità reddituale e ad un aumento della disoccupazione ci si sarebbe ragionevolmente attesa anche una contrazione del volume delle rimesse.

Un primo elemento di analisi riguarda l'ambito normativo. In Italia i servizi di trasferimento di denaro sono stati inclusi nella lista dei servizi essenziali sin dal D.p.c.m del 9 marzo 2020. In termini di accessibilità ai servizi ci sono stati impatti molto limitati, rimanendo aperti gli sportelli di banche e BancoPosta e le tabaccherie. Un effetto limitato alle prime settimane si è avuto sugli "internet point", subito attrezzatisi per rispondere alle

⁷ World Bank, *Migration and Development Brief N.33*.

nuove direttive, mentre più significativo è stato l'impatto sulle agenzie di viaggio (che offrivano servizi di Money Transfer), che hanno dovuto attendere la fine del lock-down.

Un ulteriore elemento di analisi può essere rappresentato dal costo. Se è vero, come vedremo, che il costo medio di invio dall'Italia ha subito un'ulteriore contrazione nel corso del 2020 e che alcuni operatori hanno adottato politiche di riduzione di prezzo su corridoi specifici, tale componente non è in grado, da sola, di giustificare un incremento così significativo nei volumi.

Una possibile spiegazione può risiedere nella combinazione di più fattori che, oltre a quelli illustrati includono altri tre elementi, il cui peso e interconnessione richiederebbero analisi quali-quantitative specifiche.

Un primo elemento può essere legato ad una scelta, date le mutate condizioni economiche e lavorative, di rientro nel proprio Paese di origine. In questo caso la rimessa rappresenta un trasferimento del risparmio accumulato in Italia per preparare il successivo rientro, caratterizzato, quindi da importi medi elevati che giustificerebbero un incremento nei volumi complessivi. La percorribilità di questa ipotesi è condizionata da diversi fattori oggettivi e soggettivi che ne esclude un ricorso massivo.

Un secondo fattore può essere legato all'emersione di flussi cosiddetti "informali" legati all'impossibilità di viaggiare. Una quota significativa di rimesse (difficilmente stimabile) viaggia infatti tradizionalmente attraverso sistemi legati al movimento di merci e persone fra paesi, in modo particolare con riferimento a paesi vicini (si pensi ai furgoni o ai bus verso i paesi dell'Europa Orientale o ai viaggi periodici dei migranti stessi o di amici e parenti). La pandemia ha di fatto interrotto questi canali, riversando flussi di rimesse sui canali finanziari regolati (o cosiddetti formali). Uno spostamento di flussi fino ad ora esclusi dalle statistiche ufficiali che spiegherebbe l'incremento dei valori rilevati. Nel caso italiano il ricorso ai canali informali, prima della pandemia, era un comportamento diffuso, soprattutto nelle comunità geograficamente più vicine (Europa Centro-Orientale e Mediterraneo). Secondo l'indagine campionaria dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, condotta nel 2017, i canali informali erano scelti come principali dal 21% degli intervistati.

Infine, un terzo fattore è legato alla motivazione "altruista" sottostante la rimessa, dettata da un obbligo morale di sostegno alla famiglia di origine, che avrebbe portato all'erosione dei risparmi accumulati in questi anni in Italia per non interrompere il flusso di denaro verso i propri nuclei famigliari. I dati dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti hanno rilevato un processo ancora embrionale, ma comunque significativo, di accumulo e protezione del risparmio⁸ da parte dei cittadini stranieri residenti in Italia. I flussi crescenti di rimesse in uscita dall'Italia potrebbero essere l'evidenza di un processo di trasferimento di risorse accumulate dal migrante ai propri famigliari, per far fronte alla situazione di emergenza. Se il dato dovesse essere confermato sarebbe un segnale significativo di un impoverimento e di un ulteriore scivolamento verso situazioni di precarietà da parte dei cittadini stranieri in Italia, che verrebbero a perdere anche quel piccolo cuscinetto di sicurezza che avevano creato in questi anni, diventando più vulnerabili.

L'analisi dei dati disaggregati per paese e per continente non consente di confermare nessuna delle tre tesi, anche se fornisce ulteriori elementi utili. Per continenti come l'Asia e l'America Latina si rileva un incremento complessivo dei flussi più contenuto, rispettivamente di +5% e +3%, a conferma che la distanza geografica può essere un fattore influente. A sostegno della chiusura di canali informali legati alla vicinanza geografica potrebbero essere citati i dati relativi all'incremento nei volumi di rimesse verso i paesi europei (in modo particolare dell'Europa orientale) che registrano un +18%. Con riferimento al continente africano la crescita

⁸ D. Frigeri, *Oltre la bancarizzazione, il volano risparmio-credito e investimenti*, Dossier Statistico Immigrazione 2020, Idos

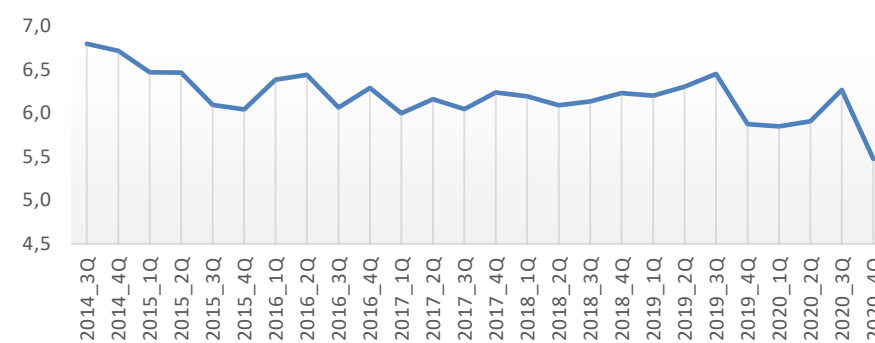
è la più significativa, +26%. Se per alcuni paesi l'opzione rientro può essere un'ipotesi percorribile, per la maggior parte dei paesi africani la richiesta di supporto alle famiglie di origine a seguito della crisi può essere considerata come il fattore determinante. Allo stesso tempo, soprattutto con riferimento ai paesi che si affacciano sul Mediterraneo, può avere contribuito uno spostamento dei flussi dai canali informali (più frequenti rispetto ad altri paesi africani meno vicini).

Il caso italiano, almeno con riferimento ai primi sei mesi del 2020, rappresenta un caso studio importante, che da un lato evidenzia il ruolo della gestione del risparmio e conseguentemente delle rimesse in una resilienza che si gioca su un piano transazionale, coinvolgendo due paesi. Dall'altro, apre a scenari e riflessioni sulla vulnerabilità futura di una componente ormai consistente e strutturale della popolazione del nostro paese.

In termini di **costi medi di invio**, rilevati secondo la metodologia Banca Mondiale, adottata in sede G20, l'Italia ha quasi raggiunto l'obiettivo del 5%. Il costo viene rilevato come somma fra le commissioni applicate dall'operatore e il margine sul tasso di cambio, rapportati, in percentuale, all'importo inviato che è stato internazionalmente fissato a 200USD. Secondo i dati resi disponibili dalle rilevazioni della Banca Mondiale, nell'ultimo trimestre 2020 il costo medio di invio di 200USD dall'Italia si attestava al 5,476%.

La *Tavola 9* mostra l'andamento dei costi medi dall'Italia dal 2014, evidenziando i progressi significativi ottenuti dall'Italia anche grazie alla partecipazione attiva di tutti gli operatori e alla creazione di un tavolo di coordinamento nazionale, l'*Italian Working Group of*

Tavola 9 – Costo medio di invio delle rimesse dall'Italia in percentuale su un importo medio di 200USD



Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca Mondiale

Remittances, creato presso il Ministero degli Esteri e oggi sotto la guida della Banca d'Italia, leader per la presidenza G20 italiana nell'ambito della *Global Partnership for Financial Inclusion* che abbraccia anche il tema delle rimesse, a conferma della stretta interdipendenza dei due fenomeni.

Le rimesse nel comportamento dei migranti

La classificazione delle rimesse sulla base delle motivazioni

In letteratura⁹ è stato definito un criterio di classificazione delle rimesse basato sulle motivazioni di chi le produce, distinte tra motivazioni *egoistiche* o *interessate* e motivazioni *altruistiche*. Le prime (egoistiche) sono costituite da trasferimenti diretti a sostenere il consumo, il risparmio o l'investimento di chi le ha realizzate; le seconde sono invece orientate a trasferire capitale ai familiari o ad altre associazioni o organizzazioni nel paese di destinazione, con finalità di sostegno-aiuto.

L'inconciliabilità fra le due motivazioni è stata recentemente ridimensionata a favore di una lettura più attenta delle articolazioni di significato che di volta in volta si definiscono all'interno del contesto e delle relazioni sociali tra i migranti che inviano e i soggetti che ricevono le rimesse¹⁰.

Un'ulteriore classificazione distingue le rimesse intra-familiari sulla base del tipo di contratto implicitamente siglato tra i membri¹¹, distinguendo fra:

- rimesse basate su contratti di "*rimborso del prestito*", quando i flussi di denaro verso la famiglia di origine sono orientati a restituire il prestito a suo tempo contratto dal migrante per la propria formazione e per le spese di viaggio. Tali flussi sono destinati ad esaurirsi nel corso del tempo, estinguendo il debito.
- Rimesse basate su contratti di "*co-assicurazione*", quando i flussi di denaro verso la famiglia di origine costituiscono una strategia di riduzione dei rischi derivanti dalle congiunture economiche o da incidenti personali (malattia, vecchiaia). Tali flussi sono destinati a proseguire nel tempo e a subire le variazioni legate ai diversi eventi della vita familiare e del contesto.

A questa classificazione viene a mancare quella componente della rimessa legata alle opportunità di investimento che di volta in volta il Paese di origine offre o che si combinano con desideri e progettualità dei migranti stessi.

Entrambe le classificazioni, pur non esaurendo la complessità dei comportamenti sottostanti l'invio e l'utilizzo delle rimesse, forniscono alcuni elementi che consentono di approfondire l'analisi e valutare possibili strumenti di valorizzazione.

La catena di valore della rimessa

Ai fini della nostra analisi appare significativo concentrarci sulla dimensione micro-economica del fenomeno delle rimesse, che consente di analizzarne le determinanti e le diverse componenti sottostanti e in ultima analisi di individuare le strategie migliori per una loro valorizzazione ai fini del contributo allo sviluppo e possibile allocazione verso investimenti.

⁹ Lucas R. E. e Stark O. (1985), *Motivations to remit: Evidence from Botswana*, in: *Journal of political Economy*, 93 (5)

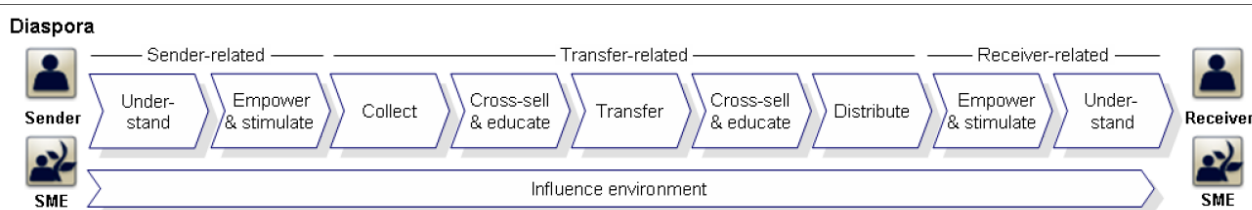
¹⁰ Docquier F. e Rapoport H. (2005), *The economics of migrants' remittances*, in: Kolm S.C. e Ythier J.M. (a cura di), *Handbook on the Economics of Altruism, Reciprocity and Giving*. Vol 2, Elsevier, Amsterdam.

¹¹ Solimano A. (2005), *Remittances by Emigrants: Issues and Evidence*, in: Atkinson A.B., *New Sources of Development Finance*, Oxford University Press.

Una prospettiva che può essere ben illustrata e valorizzata attraverso l'approccio della creazione del valore¹². La catena del valore (*Tavola 10*) suddivide infatti le diverse componenti e i diversi comportamenti legati all'invio di una remessa all'interno di tre dimensioni coinvolte: la dimensione di chi invia la remessa, quella puramente tecnica del trasferimento del denaro e quella del ricevente.

Ciascuna delle tre dimensioni può essere a sua volta segmentata in singole attività rispetto alle quali è possibile agire, attraverso strategie e azioni specifiche, per creare o aumentare il valore prodotto. Il processo nel suo insieme contribuisce a modificare l'*environment*, ossia il contesto generale e specifico all'interno del quale si colloca la catena e ogni sua singola componente.

Tavola 10 – La catena del valore della remessa



Value Adding Remittance Services to expand the development potential of money transfer, GTZ 2009

Tale approccio è particolarmente utile per individuare possibili strategie per la valorizzazione delle rimesse, collocando ciascuna azione rispetto ad una specifica fase dell'invio e valutandone l'impatto, diretto o indiretto, rispetto a ciascun attore coinvolto.

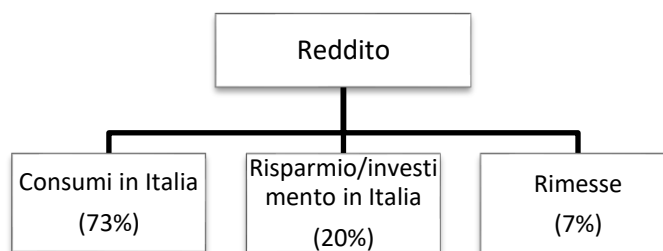
Qui si propone di intrecciare l'approccio della catena del valore della remessa con quello per funzioni, in modo da poter approfondire l'analisi dei diversi servizi e prodotti finanziari, inclusi prodotti di investimento, che potrebbero essere offerti al migrante.

Il processo di allocazione del risparmio

Le rimesse continuano a rivestire un ruolo importante nello spettro dei comportamenti economici dei migranti. Se da un punto di vista definitorio esse si configurano come trasferimenti di denaro fra soggetti privati, attraverso intermediari che forniscono un servizio di trasporto/trasferimento del denaro da un Paese all'altro, da un punto di vista microeconomico le rimesse rappresentano quella parte del reddito percepito dall'immigrato che è inviato ai propri familiari nel Paese di origine in ogni sua forma, regolamentata o no (cosiddetti canali informali).

La *Tavola 11* fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini immigrati, sulla base di un'indagine su un campione rappresentativo di 1.200 cittadini stranieri non OCSE residenti in Italia, realizzato nel 2021 nell'ambito del

Tavola 11 – Allocazione del risparmio del migrante



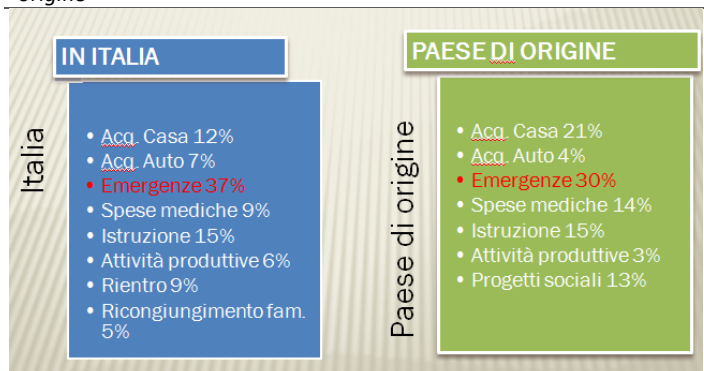
Fonte: Indagine campionaria 2021

¹² Economic Development and Employment Division GTZ, *Transfer plus – Value-adding remittance services that expand the development potential of money transfer*, 2009

presente progetto. I dati mostrano una propensione al risparmio particolarmente significativa, pari al 27% e una preferenza per l'Italia nella sua allocazione. Circa un quarto (il 26%) del risparmio prodotto, viene inviato nel Paese di origine sottoforma di rimesse.

All'interno di questa prospettiva le rimesse possono essere definite come quella parte del reddito che viene inviato ai propri familiari nel Paese di origine e qui destinato ad una pluralità di funzioni (Tavola 12)¹³. Funzioni che si modificano durante la vita del migrante, con obiettivi e determinanti diversificati e non legati esclusivamente alla dimensione del consumo. La componente di risparmio pura (ossia quella parte delle rimesse che non viene immediatamente spesa in consumo), ad esempio, non è trascurabile e oscilla fra un 33% per la collettività filippina ad una media superiore al 20% per le altre collettività.

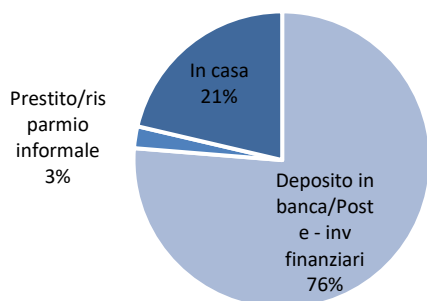
Tavola 12 – Destinazione del risparmio del Migrante fra Italia e Paese di origine



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017

Un dato ulteriore, che riguarda il processo di allocazione del risparmio del migrante, riguarda la sua ripartizione fra diverse opzioni di impiego disponibili in Italia: deposito in banca o alle Poste, investimenti in titoli o altri strumenti finanziari, prestito ad amici o conoscenti, sistemi di risparmio informali e, infine, accantonamento in casa (Tavola 13). Questa informazione risulta importante per comprendere quanto del risparmio generato entra nei circuiti finanziari e può quindi alimentare il circuito risparmio-credito-investimento volano per realizzare progetti e investimenti di medio-lungo periodo.

Tavola 13 - Ripartizione del risparmio, 2021. Dati in percentuale



Fonte: Indagine campionaria 2021

Oltre il 75% del campione deposita in banca o alle poste il proprio risparmio o lo investe in strumenti finanziari; una quota ancora consistente, pari al 21%, mantiene in casa ciò che non spende. Il 3% li destina a circuiti di natura informale. Le rimesse inviate ai famigliari sono quindi da considerarsi come parte del risparmio complessivo del migrante che, per il coesistere di esigenze legate al proprio percorso migratorio, ai legami familiari e al processo di integrazione, così come alle diverse opportunità di investimento che gli si presentano, viene inviato nel paese di residenza.

La duplicità insita nel rapporto del migrante tra contesto d'origine e di destinazione è fonte di un costante trade-off che viene risolto, di volta in volta, sulla base del progetto migratorio proprio e della famiglia, del progressivo evolversi della rete di relazioni e legami transnazionali e del processo di integrazione.

¹³ I dati provengono dall'indagine realizzata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 su un campione rappresentativo di 1.422 migranti, appartenenti a 10 nazionalità e residenti in tre città italiane: Roma, Milano e Napoli.

Allo stesso tempo, relazioni transnazionali portano con sé problemi legati alla presenza di asimmetrie informative¹⁴ e ad una debolezza delle istituzioni e degli strumenti finanziari a disposizione, nel paese di residenza così come in quello di origine.

Sempre più emerge l'esigenza, da parte della diaspora, di influenzare le scelte finali di consumo della famiglia, indirizzandole ad esempio verso l'istruzione delle nuove generazioni, piani assistenziali e assicurativi, o altre forme di investimento in grado di preparare e assicurare un futuro rientro.

La *Tavola 15* costituisce un tentativo di schematizzazione e sintesi delle diverse funzioni che le rimesse possono assumere nel tempo¹⁵. Si tratta di una semplificazione che non esaurisce tutte le possibili interconnessioni e implicazioni economiche e sociali legate ai flussi delle rimesse, ma che consente comunque di identificare alcuni fenomeni principali ad esse legati.

Tavola 14 – Fattori che influenzano la scelta di invio della remessa

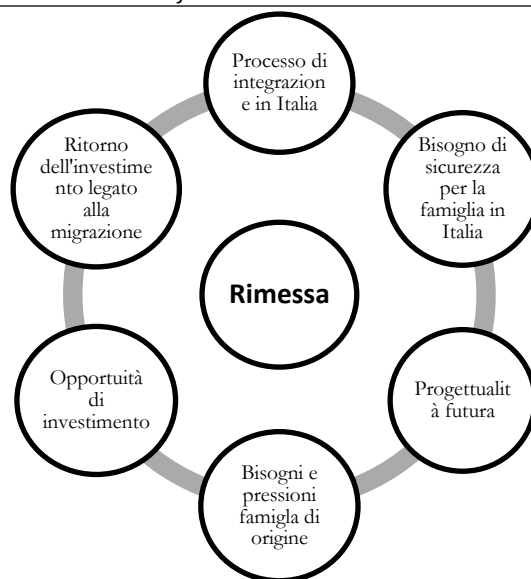
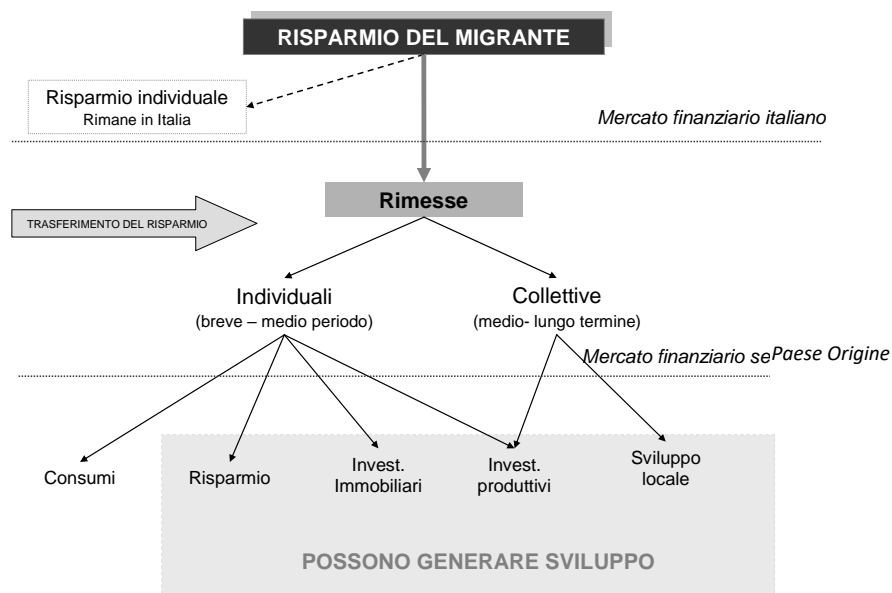


Tavola 15 - Le dimensioni della remessa



A partire da queste prime considerazioni e attraverso l'analisi dei dati, è possibile evidenziare la presenza di due componenti all'interno della quota di reddito destinata alle rimesse¹⁶: una **componente ordinaria**, che

¹⁴ Chami R., Fullenkamp C., e Jahjah S., *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?* "Imf Staff Papers", The International Monetary Fund, Washington, DC, Vol. 52 n. 1, 2005

¹⁵ Estruch E., Ferro A., Frigeri, D., *Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati*, in Fondazione Ismu, Rial, *Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia*, FrancoAngeli, Milano, 2008.

¹⁶ R. Pleitez, *Heterogeneidad de las Remesas, Implicaciones para el desarrollo de productos financieros*, Departamento de Estudios Economicos y Sociales DEES, giugno 2007.

costituisce l'importo normale che il migrante invia alla propria famiglia, con una certa regolarità, e una **componente discrezionale**, ossia l'importo che supera la cosiddetta somma ordinaria e che l'immigrato invia occasionalmente - tendenzialmente per esigenze particolari o necessità urgenti.

Coerentemente con questa impostazione è possibile richiamare nuovamente la letteratura che individua alcune categorie motivazionali alla base della scelta del singolo individuo di inviare le rimesse e quindi della diversa distribuzione all'interno delle sue componenti¹⁷:

- la motivazione altruistica, legata al desiderio di aiutare la propria famiglia e la propria comunità di origine;
- la motivazione legata all'interesse personale, (definito come modello degli investimenti), in base alla quale la remessa diviene strumento di investimento nel Paese di origine o per assicurare le condizioni per il rientro (acquisto di una casa o disponibilità finanziaria);
- la motivazione legata al desiderio di assicurare e proteggere la propria famiglia, (definito come modello assicurativo), che nella maggior parte dei casi non ha accesso al credito, o a forme di risparmio formali.

Alla base di queste categorie vi è l'assunzione che la motivazione sottostante l'invio della remessa sia inscindibile dalla motivazione che ha spinto il soggetto a migrare o la sua famiglia a farlo emigrare. L'invio della remessa si configura infatti all'interno di un processo più complesso e articolato di allocazione del risparmio del migrante che si colloca nelle due dimensioni temporale (nell'arco dell'evolversi di progetto migratorio) e spaziale (fra Paese di arrivo e di origine). Naturalmente, nella realtà, queste componenti interagiscono nel determinare il comportamento dei migranti. Questa suddivisione analitica ci consente però di comprendere il ruolo della remessa come strumento di diversificazione e copertura del rischio, sia all'interno del modello degli investimenti che in quello assicurativo. La componente discrezionale della remessa tenderà ad aumentare laddove la famiglia di origine si troverà in una condizione di difficoltà, ma anche laddove l'immigrato scelga di diversificare il proprio risparmio in investimenti nel Paese di origine. L'esperienza sul campo e le interviste con gli operatori realizzate in questi anni dal CeSPI, così come numerosi studi sulle determinanti delle rimesse, condotti nei paesi sviluppati e in quelli in via di sviluppo, hanno dimostrato la non-sostenibilità della pura funzione altruistica delle rimesse, che ne identifica la motivazione nell'esclusivo aiuto alla propria famiglia. Al contrario, **la remessa assume anche una valenza di assicurazione informale** dei diversi livelli di rischio a cui sono sottoposte le famiglie nei paesi di origine, riducendone la vulnerabilità¹⁸ sia rispetto ai rischi personali che sistemici. Essa diventa **un contratto esplicito di assicurazione informale e di diversificazione del rischio** fra l'individuo emigrato e la sua famiglia di origine¹⁹, in grado di cogliere le diverse opportunità di investimento sulle due sponde della propria esperienza migratoria (il Paese di origine e quello di destinazione).

¹⁷ Per un approfondimento sulle teorie motivazionali alla base della scelta migratoria e dell'invio delle rimesse vedasi: A. Solimano, *Remittances by Emigrants: Issues and Evidences*, UN- ECLAC, 2004 – IMF (2005) e Rapoport H., Docquier F., *The economics of migrants' remittances*, in S. Kolm, and J. M. Ythier (a cura di), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Elsevier, vol. 2, 2006.

¹⁸ Definendo qui la vulnerabilità come la capacità dell'individuo di gestire il rischio. La vulnerabilità è quindi un fattore soggettivo, lo stesso rischio può infatti avere un impatto diverso sui singoli individui, ad esempio risulta generalmente maggiore per donne e bambini. Cfr. M. Ahmed, G. Ramm, *Meeting the special needs of women and children*, in a *Microinsurance Compendium*.

¹⁹ L. Anderloni, D. Vandone, *Migrants and Financial Services*, 2007.

Per comprendere meglio l'interazione fra alcune delle dinamiche prevalenti che influiscono sulle scelte di invio delle rimesse può essere utile fare riferimento ad una schematizzazione, e come tale semplificazione, che collega alle diverse fasi del processo di integrazione i corrispondenti bisogni finanziari più evidenti (*Tavola 16*). Ad ogni fase corrispondono bisogni e quindi strategie di inclusione finanziaria molto diverse. La distinzione fra i profili appare quanto mai rilevante al fine di individuare e indirizzare strategie e politiche volte a rafforzare o sostenere i processi, anche in ottica di contributo della diaspora ad investimenti nel proprio paese.

Tavola 16 – Fasi del processo migratorio e bisogni finanziari

Fase	Aspetti legati al processo di integrazione	Bisogni finanziari
ARRIVO <i>Durata media: 1,5 anni</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ricerca lavoro ▪ Documenti ▪ Problemi linguistici ▪ Comunità come unico riferimento 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accesso al sistema dei pagamenti ▪ Risparmio ▪ Rimessa (pagamento del debito)
STABILIZZAZIONE <i>Durata media: da 2 a 7 anni</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stabilità lavorativa ▪ Avvio processo di integrazione 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Risparmio ▪ Accesso al credito ▪ Rimessa (sostegno alla famiglia)
INTEGRAZIONE <i>Durata media: oltre i 7 anni</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Decisione di stabilirsi in Italia ▪ Ricongiungimento familiare ▪ Matrimonio/figli in Italia 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bisogni finanziari complessi: credito, acquisto casa, assicurazioni, pensioni, investimenti ▪ Futuro dei figli ▪ Rimessa (sostegno alla famiglia e investimenti)

La prima fase, quella dell'arrivo, si caratterizza per la ricerca di una regolarizzazione della documentazione e di un primissimo impiego che consenta di accedere al permesso di soggiorno e a sopperire ai bisogni di base.

Si tratta di una fase particolarmente impegnativa, dove, nella maggior parte dei casi i problemi linguistici costituiscono un ostacolo significativo. Vi è dunque il bisogno di un accompagnamento nel percorso di apprendimento della lingua, conoscenza della cultura e in generale dei servizi (per la casa, il lavoro, la salute) e delle strutture socio-istituzionali di riferimento. In questa fase la comunità dei connazionali o la famiglia di riferimento (sia esso il partner o un parente appartenente alla famiglia allargata) costituiscono il principale punto di riferimento e veicolo di informazioni e supporto anche finanziario. I bisogni finanziari sono limitati, prevalentemente legati all'accesso al sistema dei pagamenti e alla possibilità di avere un luogo dove iniziare ad accumulare i piccoli risparmi e creare un cuscinetto per far fronte alle emergenze, non avendo nessuna risorsa a cui attingere. Da un punto di vista finanziario la fase di arrivo si caratterizza per un'elevata fragilità e vulnerabilità, ma l'accesso a strumenti finanziari di base può costituire un importante strumento di ingresso al sistema economico e di riduzione della vulnerabilità. Il bisogno di inviare denaro in patria, sottoforma di rimessa è spesso prevalentemente legato all'esigenza di ripagare il debito contratto per la migrazione, dati anche i bassi livelli reddituali di questa fase.

La fase che abbiamo chiamato di "stabilizzazione" è quella in cui prende avvio il processo di integrazione in senso stretto. La stabilità lavorativa è indubbiamente il principale fattore di innesco. È in essa che avviene la trasformazione in cittadino e matura la decisione di stabilirsi nel nostro paese o proseguire nel proprio percorso migratorio (verso altri paesi o ritornando nel proprio Paese di origine). I bisogni finanziari si modificano e continueranno a farlo durante il processo di integrazione, contestualmente allo svolgersi della vita individuale e familiare nel nostro paese, e si caratterizzano per la prevalenza delle componenti del risparmio e del credito. Il risparmio assume qui una valenza strettamente legata al percorso di stabilizzazione, trovando motivazioni legate ai bisogni di integrazione, ad una progettualità in via di costituzione, alla necessità di avviare processi di *asset building* in grado di assicurare stabilità e futuro. Strettamente connesse a queste dinamiche c'è la dimensione del credito. Il processo di integrazione richiede risorse crescenti al suo

evolversi, l'accesso al credito diviene pertanto una componente essenziale al fine di garantire il suo compiersi (dall'educazione dei figli, all'acquisto di beni di consumo, all'avvio di una piccola attività ecc..). È questa quindi la fase in cui l'inclusione finanziaria diviene uno strumento fondamentale per sostenere e accelerare il processo in atto. Permane anche in questa fase un bisogno finanziario strettamente legato all'invio di denaro in patria che però assume una valenza nuova. Rimborsato il debito finanziario, esiste un debito morale per sostenere la propria famiglia di origine e contribuire a migliorarne la condizione di vita, assumendo una valenza di ritorno dell'investimento familiare legato alla migrazione. Da un punto di vista strettamente finanziario questa fase si caratterizza ancora per redditi medio-bassi, un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi finanziari.

Infine, la fase che abbiamo definito "dell'integrazione" rappresenta lo stadio più evoluto del processo, quello che i dati stanno gradualmente facendo emergere e che in termini dimensionali non appare più trascurabile. La stessa indagine campionaria realizzata nell'ambito del presente progetto di ricerca evidenzia come l'87% dei 1.200 cittadini stranieri intervistati abbia fatto dell'Italia il proprio paese di riferimento finale. In questa fase, dunque, la decisione di rimanere nel nostro paese è stata presa e si è investito nella creazione di un nucleo familiare attraverso il ricongiungimento o creando una famiglia ex novo. I bisogni e i comportamenti finanziari assumono connotazioni molto diverse e più complesse, sono ad ampio spettro e fondati su orizzonti temporali di medio-lungo termine. Ai bisogni collegati alla gestione ordinaria della famiglia, si affiancano quelli legati all'acquisto di una abitazione, alla creazione di un patrimonio futuro (forme pensionistiche integrative), agli investimenti e in generale alla gestione di un piccolo patrimonio accumulato. Un aspetto rilevante riguarda la centralità dei figli, e del loro futuro in particolare, nel processo di accumulazione e protezione della ricchezza, elemento che influisce sulla propensione all'uso di determinati strumenti finanziari. L'elemento legato all'invio di denaro in patria è presente anche in questa fase, ma assume una valenza ancora diversa rispetto alle precedenti. A fianco del sostegno alla famiglia di origine e al miglioramento delle sue condizioni di vita, compare una terza dimensione della rimessa, quella legata alle opportunità di investimento nel proprio Paese di origine. L'acquisto di una casa o di un terreno, l'avvio di un'attività imprenditoriale o più semplicemente l'investimento in prodotti finanziari, approfittando del differenziale dei tassi, sono solo alcune delle strategie di investimento messe in atto dai migranti nella gestione delle proprie risorse fra l'Italia e il Paese di origine.

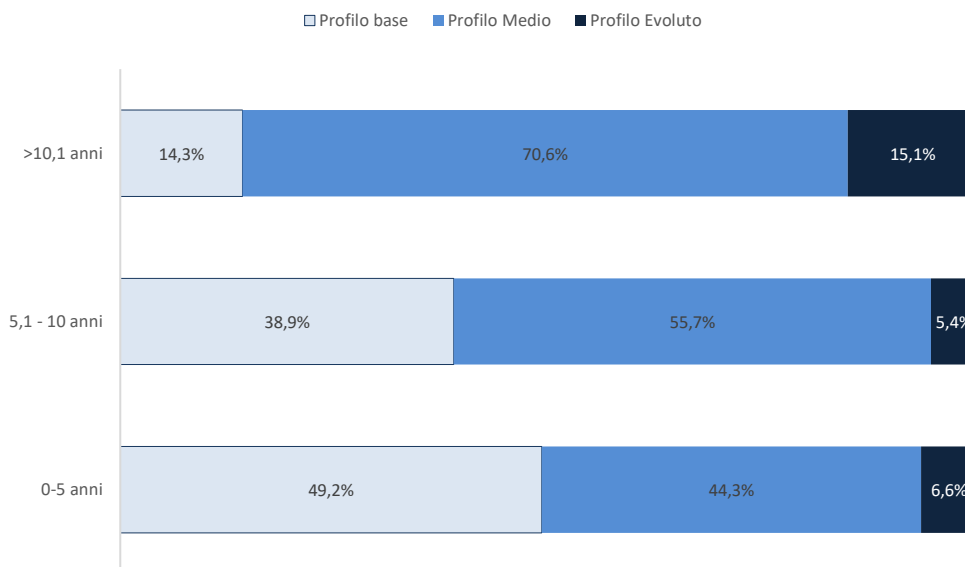
Un ulteriore indicatore che conferma il quadro descritto è dato dal profilo finanziario dei migranti che emerge dall'analisi campionaria. Attraverso la combinazione di una pluralità di variabili che tengono conto della familiarità con gli intermediari finanziari e il numero di prodotti finanziari utilizzati è possibile costruire un indicatore sintetico di "maturità finanziaria" che consente di tratteggiare tre profili tipo²⁰: il profilo escluso (che identifica gli individui finanziariamente esclusi o comunque ai margini del sistema finanziario), il profilo medio (caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici) e il profilo evoluto che corrisponde ad un rapporto più "maturo", dove ad una maggiore familiarità con il sistema bancario si accompagna l'utilizzo di almeno 6 prodotti o servizi bancari.

La *Tavola 17* mostra la distribuzione dei tre profili in base agli anni di permanenza in Italia (anzianità migratoria), confermando quanto illustrato in precedenza. Ad una maggiore stabilità corrisponde un maggior bisogno e utilizzo di una pluralità di strumenti finanziari: nella classe di anzianità migratoria superiore ai 10 anni, il 15% del campione appartiene ad un profilo evoluto, utilizzando un ampio spettro di prodotti finanziari dal credito, al risparmio, alle assicurazioni. Al contrario, per individui che sono in Italia da meno di 5 anni l'incidenza di questo profilo è pari al 6,6%. Il dato indica da un lato un'evoluzione dei profili

²⁰ Per maggiori dettagli sulla metodologia di costruzione dei profili si veda: J.L. Rhi-Sausi, M. Zupi (a c. di), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009.

particolarmente rapida e dall'altro conferma l'emergere di un segmento di cittadini immigrati che mostra profili di inclusione finanziaria elevati.

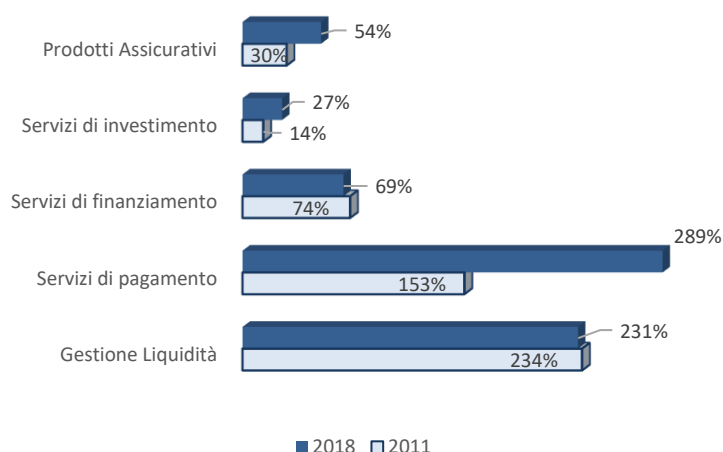
Tavola 17 – Profili finanziari popolazione immigrata – indagine campionaria 2018



Fonte: Indagine campionaria 2021

Un quadro che trova conferma anche guardando alla banca dati dell'Osservatorio, aggiornata a dicembre 2018 che indaga prodotti e servizi finanziari utilizzati dai correntisti immigrati e rilevati direttamente presso un campione di banche²¹ (in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana) e BancoPosta. La Tavola 18

Tavola 18 – Titorità prodotti finanziari– incidenza su numero conti correnti intestati a cittadini immigrati



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

mostra l'evoluzione dell'incidenza dei prodotti e servizi bancari, aggregati per macro-aree, sul numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati fra il 2011 e il 2018. Se i servizi di pagamento e gestione della liquidità rispondono a bisogni quotidiani (con oltre due servizi utilizzati da ciascun correntista per entrambe le tipologie), l'evoluzione dei dati mostra una crescita sostanziale delle componenti legate all'accumulazione e alla protezione del risparmio e riduzione del rischio (servizi di investimento e prodotti assicurativi diversi dalla responsabilità civile auto-moto), la cui incidenza è quasi doppia a distanza di

sette anni. Si conferma quindi un processo di asset building in corso, sul quale la pandemia, con i suoi risvolti economici, produrrà certamente un effetto, ma che conferma l'emergere di un profilo rilevante sotto il profilo della valorizzazione del risparmio dei migranti e del processo di integrazione.

²¹ Il campione omogeneo di banche utilizzato nell'analisi fa riferimento ad un gruppo di istituzioni creditizie che rappresentano il 60% del totale impiegati e il 46% del totale sportelli del settore bancario.

Può essere utile, a questo punto dell'analisi, approfondire alcuni aspetti del comportamento dei migranti in relazione all'invio della remessa.

I comportamenti in tema di rimesse

Le principali informazioni sui comportamenti in tema di rimesse dei migranti provengono dall'indagine realizzata nell'ambito del presente progetto su un campione di 1.200 cittadini stranieri provenienti da paesi non OCSE e non UE.

Il questionario, che comprende oltre 50 domande sui comportamenti finanziari, consente di identificare alcuni dati di sintesi del comportamento dei migranti con riferimento all'invio di rimesse nei paesi di origine:

- numero di invii medi annuali: il 68% degli intervistati realizza meno di sei invii l'anno e il 32% invia tra le sei e le 12 volte all'anno. In media vengono inviate rimesse 5 volte l'anno;
- importo medio per ogni invio: il 38% invia oltre 500€, il 31% tra 300€ e 500€, il 29% fra i 50€ e 300€, e solo il 2% invia meno di 50€. In media ogni singolo invio si approssima ai 600€;
- un'analisi delle due variabili precedenti in ottica di genere evidenzia come le donne inviino mediamente il 12% in più, su base annua, con una frequenza lievemente maggiore (5,2 invii medi annui, contro i 4,9 degli uomini) e importi superiori (608€ in media contro i 581€ degli uomini).

Una serie di informazioni particolarmente utili, ai fini della nostra analisi, riguardano i comportamenti relativi alla fase di invio e a quella della ricezione. La *Tavola 19* mostra come il canale dei *Money Transfer Operators* costituisca ancora il principale strumento di invio per il 40% degli intervistati, pur se in parte ridimensionato rispetto al 2017 quando pesava per il 62%. La fotografia riflette l'impatto che l'emergenza sanitaria da COVID19 ha avuto anche sul mercato delle rimesse, con una crescita del peso dei canali digitali (portafogli elettronici, carte) e una contrazione significativa nel ricorso ai canali informali, che nell'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 pesavano per il 14%, con riferimento al canale principale di invio, a fronte dell'8% attuale. I sistemi di invio non regolamentati (o informali) rimangono un'opzione rilevante come canale alternativo, scelto come secondario da oltre il 34% dei rispondenti. Si tratta di dati rilevanti, che forniscono una conferma importante ad una delle ipotesi sottostanti alla crescita dei volumi delle rimesse dall'Italia rilevata nel Capitolo "*Le Rimesse, un fenomeno internazionale -La dimensione nazionale*".

Tavola 19 – Rimesse: canale principale d'invio, 2021

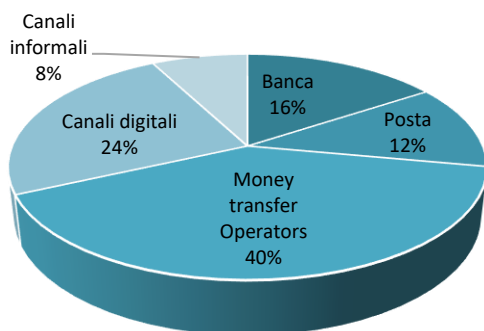
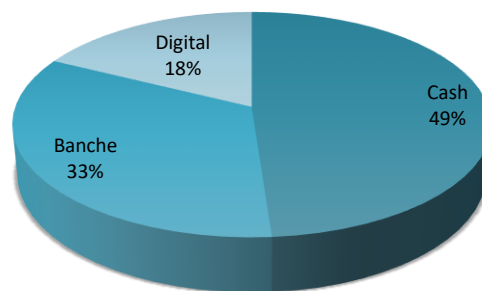


Tavola 20 – Rimesse: canale di ricezione, 2021



Fonte: indagine campionaria 2021

Fra le motivazioni circa la scelta del canale principale di invio, l'indagine del 2017 aveva evidenziato l'importanza attribuita alla velocità (misurata dal tempo necessario perché la rimessa sia resa disponibile a destinazione), selezionata da quasi la metà del campione (49%), seguita dall'accessibilità in termini di orari di apertura degli operatori (12,7% delle preferenze) e la fiducia nell'intermediario che realizza il trasferimento (11,5%). Per chi ricorre ai sistemi informali è soprattutto la fiducia a motivare la scelta – in mancanza di regolamentazione e tutela, solo il rapporto fiduciario può garantire la sicurezza del trasferimento al cliente.

Come sottolineato in precedenza, appare importante comprendere i comportamenti con riferimento ad entrambi gli estremi del processo di invio della rimessa (*Tavola 10*). Guardando al *receiver*, cioè dal punto di vista del soggetto ricevente, l'indagine campionaria (*Tavola 20*) mostra come la modalità cash, ossia la riscossione dell'invio della rimessa in contanti, presso un operatore, rappresenti la forma più utilizzata, quasi il 50% del campione. Sia l'opzione di ricevere la rimessa su un conto bancario e sia quella di riceverla su uno strumento digitale (carta di debito/credito o portafoglio elettronico), pur se non trascurabili e in crescita rispetto al 2017, appaiono ancora fortemente condizionati dalla disponibilità di infrastrutture e servizi in grado di consentire la monetizzazione della rimessa o la possibilità di spenderla e dal livello di educazione e inclusione finanziaria dei riceventi.

Si tratta comunque di un dato che apre prospettive importanti in termini di riduzione dei costi (i canali digitali hanno costi inferiori) e valorizzazione delle rimesse. Si tratta di un'evoluzione del mercato già in corso da diversi anni, ma alla quale la pandemia ha fornito un'accelerazione importante. Si tratterà di capire se tutto ciò avrà modificato in modo stabile i comportamenti dei consumatori oppure se il fenomeno verrà ridimensionato, rientrando in una gradualità di lungo periodo.

L'indagine consente di approfondire i comportamenti sulla base di una serie di variabili legate alla storia migratoria dell'individuo e dal suo possibile diverso legame con il Paese di origine. Un primo elemento di indagine, ampiamente studiato in letteratura, riguarda il modificarsi dei comportamenti legati all'invio della rimessa con la durata della permanenza nel paese di destinazione. Il tempo e la decisione di stabilirsi in un paese (con i relativi bisogni crescenti e una progettualità orientata nella nuova "patria adottiva") ci si aspetta contribuisca ad allentare il legame con il Paese di origine e ridurre la componente altruistica della rimessa legata al sostegno della famiglia.

La *Tavola 21* evidenzia un effettivo maggior flusso finanziario legato ai primi anni successivi all'arrivo, con l'invio medio di oltre 4.000€ annui. Flusso finanziario che tende a ridursi negli anni successivi con invii meno frequenti, che riducono il contributo a 2.200€ annui dopo i primi 6 anni.

Dopo il decimo anno però il trend si inverte e assistiamo ad una crescita delle rimesse complessivamente inviate che si stabilizzano intorno ai 3.000€ annui, comunque inferiori ai

primi anni, ma in controtendenza rispetto alle fasce di anzianità migratorie precedenti. Da un lato è ragionevole pensare che il processo di integrazione, centrale nei primi 10 anni, dreni risorse nel processo di allocazione fra i due paesi, ma è anche possibile che, complice la maggiore disponibilità di denaro connessa al progredire del percorso d'inserimento, emerga in questa fase una componente della rimessa legata a opportunità di investimento, quella che abbiamo definito motivazione legata all'interesse personale.

Tavola 21 – Rimesse: numero di invii medi e importo medio

<i>Anzianità migratoria</i>	<i>Num invii medi</i>	<i>Import medio invio</i>
Da 0 a 2 anni	7	575€
Da 3 a 5 anni	4	629€
Da 6 a 10 anni	4	556€
Da 11 a 15 anni	5	517€
Oltre 16 anni	5	636€
<i>Media campione</i>	5	594€

Fonte: indagine campionaria

Gli studi sulle rimesse hanno da tempo evidenziato anche il ruolo fondamentale del mantenimento della famiglia a distanza nell'influenzare volume e frequenza delle rimesse. I dati dell'indagine campionaria confermano con chiarezza tale relazione (*Tavola 22*), con importi medi annui quasi doppi rispetto alla media del campione.

Tavola 22- Rimesse: importo medio, numero di invii medi e importo annuale. Dettaglio per composizione della famiglia nel Paese d'origine.

	Invio medio	N. invii annui	Importo annuo
Partner nel Paese d'origine	€ 579	9	€ 5.211
Figli nel Paese d'origine	€ 623	8	€ 4.984
Media campione	€ 594	5	€ 2.980

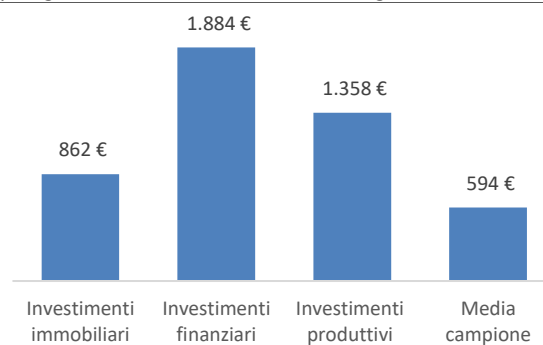
Fonte: indagine campionaria

I driver dell'ammontare della rimessa, tuttavia, possono essere anche altri. La *Tavola 23* pone in relazione l'importo medio dell'invio delle rimesse con gli investimenti nel Paese di origine, raccogliendo una correlazione positiva fra queste due variabili e introducendo il tema più ampio relativo agli investimenti.

I dati dell'indagine mostrano infatti che l'11% degli intervistati ha effettuato investimenti nel proprio Paese di origine. Si tratta in prevalenza di investimenti di tipo immobiliare (case o terreni, 70%) o di tipo finanziario (18%). Circa il 4% intende investire nei prossimi anni e in questo caso, a fianco della componente immobiliare (62%) è quella produttiva ad essere rilevante per il 23% dei casi.

Se da un lato, con il progredire dell'anzianità migratoria aumenta la preferenza per l'investimento in Italia, d'altro canto solo una maggiore capacità reddituale, associata a una più prolungata presenza nella società di destinazione, consente di programmare e realizzare investimenti nel Paese di origine.

Tavola 23 - Rimesse: importo medio mensile, dettaglio per tipologia d'investimento nel Paese di origine



Fonte: indagine campionaria

L'inclusione finanziaria, espressa attraverso l'indicatore della titolarità di un conto corrente nel Paese di origine rappresenta un elemento rilevatore dell'intensità delle relazioni economiche con la madrepatria, oltre che uno degli strumenti attraverso cui il migrante può allocare efficacemente le proprie risorse finanziarie e generare valore attraverso il meccanismo risparmio-credito-investimento. La *Tavola 24* schematizza alcune delle informazioni raccolte e mostra la correlazione presente tra il possesso di un conto corrente presso una banca o un altro intermediario finanziario nel proprio Paese e investimenti nello stesso paese. Oltre a rilevare tassi di investimento superiori, coloro che sono titolari di un conto corrente in patria, appaiono inoltre più consapevoli dei rischi e delle opportunità.

Tavola 24- Investimenti nel Paese d'origine. Dettaglio: titolarità del conto corrente nel Paese di origine.

	Non ha un conto corrente	Ha un conto corrente	Media campione
No, non ho il capitale necessario	49,5%	30,6%	44,7%
No, preferisco investire in Italia	38,4%	31,3%	36,9%
No, ho avuto esperienze negative	2,5%	0,6%	2,0%
No, non ho una persona di fiducia	1,5%	2,3%	1,6%
No, non ci sono adeguate garanzie	2,0%	3,2%	2,3%
Sì, di tipo immobiliare	3,6%	16,1%	8,3%
Sì, in attività produttive	0,1%	1,3%	0,4%
Sì in strumenti finanziari	0,6%	6,5%	2,0%

Fonte: Indagine campionaria

Verso una valorizzazione delle rimesse

Gli studi sull'impatto che le rimesse possono avere sullo sviluppo dei paesi beneficiari stimano che per un 10% di incremento nel livello di rimesse ufficiali pro-capite corrisponda una diminuzione media del 3,5% del tasso di popolazione che vive in condizioni di povertà²². Questo dato non coglie tuttavia la complessa dinamica rimesse-sviluppo. Può infatti accadere che le rimesse da un lato contrastino efficacemente la povertà di una determinata comunità di beneficiari, ma dall'altro promuovano meccanismi di tipo assistenzialista, inflazione, crescita dei prezzi di alcuni beni di consumo e di investimento, che danneggiano lo sviluppo nel medio-lungo termine. Le rimesse, infatti, non contribuiscono di per sé allo sviluppo dei paesi di destinazione. Questo effetto dipende dall'uso che delle rimesse fanno le persone che le ricevono e, contestualmente, dalla diversa prospettiva temporale in cui vengono impiegate. Dal punto di vista qualitativo, un recente studio del Fondo Monetario Internazionale²³ mostra – attraverso un modello econometrico standard di *risk-sharing* – come le rimesse giochino un ruolo significativo nel ridurre la dipendenza del consumo delle famiglie dal reddito domestico: la maggiore condivisione dei rischi facilita, infatti, il c.d. *consumption smoothing*. In altri termini, i benefici del mercato del lavoro integrato a livello internazionale consentono (almeno in parte) di compensare i limiti derivanti da una integrazione imperfetta dei mercati finanziari internazionali²⁴. Infine, gli effetti stimati sono maggiori per i PVS meno integrati finanziariamente, specialmente nei periodi di crisi finanziaria e crollo dei prezzi delle materie prime.

Il discorso pubblico sulle relazioni tra rimesse e sviluppo fa costantemente appello all'importanza delle comunità transnazionali. Il caso più tipico di canalizzazione delle rimesse dei migranti per il finanziamento di progetti di sviluppo è quello delle 'rimesse collettive territorializzate'. Si tratta perlopiù di collette raccolte tra i membri di una associazione di espatriati e destinate a scopi collettivamente identificati di natura sociale, che possono variare dal finanziamento di celebrazioni, di opere pubbliche o, infine, di veri e propri progetti o programmi di sviluppo. Un caso esemplare di questo tipo di rimesse è quello del programma "3x1": un programma del Governo messicano che sostiene iniziative identificate dalle associazioni di migranti messicani espatriati che si organizzano per realizzare progetti di sviluppo locale nei loro territori di origine attraverso il cofinanziamento di 3 dollari (uno del governo municipale, uno di quello statale e uno di quello federale) per ogni dollaro raccolto dall'organizzazione dei migranti all'estero²⁵. Un caso studio che appare difficilmente replicabile, in mancanza delle condizioni di contesto che ne hanno caratterizzato il successo.

In letteratura vi è un ampio dibattito su come favorire una valorizzazione delle rimesse dei migranti. Carling²⁶ indica sette obiettivi intermedi a cui dovrebbero ispirarsi politiche che intendono rafforzare l'impatto delle rimesse sullo sviluppo:

- i) aumentare il volume delle rimesse: incentivando l'invio di rimesse dall'estero, riducendo al minimo i costi e incrementando il rendimento dei depositi finanziati attraverso rimesse;
- ii) promuovere la canalizzazione delle rimesse direttamente verso interventi di sviluppo;

²² Adam R.H. e Page J. (2005), *The Impact of International Migration and Remittances on Poverty*, in: Maimbo S.M. e Ratha D. (a cura di), *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

²³ Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook*, Box 1.5 (Ottobre 2017).

²⁴ Se i mercati finanziari fossero perfettamente integrati a livello internazionale, i rischi sarebbero egualmente ripartiti fra paesi e il tasso di crescita relativo del reddito non avrebbe alcuno effetto sul consumo domestico.

²⁵ García Zamora R., *El Programa Tres por Uno de remesas colectivas en México: Lecciones y desafíos*, Migraciones internacionales, 4(1), 2007.

²⁶ Carling J. (2006), *Interrogating remittances: Core questions for deeper insight and better policies*, in: Castles S. e Delgado-Wise R., *Migration and Development: Perspectives from the South*, International Organization for Migration, Ginevra.

- iii) stimolare l'uso delle rimesse per investimenti diretti, sia attraverso istituzioni di microfinanza che uffici e servizi di orientamento o schemi di agevolazione per la costituzione di piccole e medie imprese;
- iv) utilizzare i depositi bancari dei migranti come una leva di investimento indiretto nel settore del credito, il cui effetto moltiplicatore dovrebbe poter beneficiare una cerchia più ampia della popolazione locale;
- v) utilizzare i consumi delle famiglie dei migranti quale leva a sostegno del mercato locale di beni e servizi. Ovviamente sarà necessario monitorare gli effetti indiretti di queste misure, che potrebbero generare spinte a rialzo dei prezzi di alcuni beni particolarmente ambiti e, parallelamente, pressioni al contenimento del costo del lavoro o dei costi per la sicurezza collegati alla loro produzione;
- vi) alfabetizzare ai meccanismi finanziari i migranti potenzialmente in condizione di inviare rimesse e di metterli nelle condizioni di realizzare scelte consapevoli ed efficaci, facendo ricorso a canali di trasferimento ufficiali;
- vii) assicurare le rimesse future: costruire cioè meccanismi di fidelizzazione che siano in grado di allettare le diaspore a sostenere nel tempo l'invio di rimesse.

Se da un lato è possibile affermare che i modelli di canalizzazione delle rimesse per finanziare programmi di sviluppo non sono standardizzabili e devono essere diversificati a seconda del modello e dell'esperienza delle comunità migratorie con i quali di volta in volta si interfacciano, dall'altro, sulla base dei dati e delle evidenze emerse, è possibile indicare alcune premesse fondamentali nell'ottica di una loro valorizzazione all'interno della catena del valore, anche rispetto all'ottica di indirizzarle verso investimenti nel Paese di origine.

Occorre collocare le rimesse all'interno di un più ampio processo di allocazione del risparmio dei migranti, rispetto al quale è necessario creare strategie e prodotti adeguati.

Le rimesse non possono essere considerate soltanto come puro trasferimento di denaro, ma costituiscono una delle possibili scelte di allocazione del risparmio del migrante. Questa premessa ripositiona la rimessa per disegnare opportune strategie e per valutare eventuali prodotti e strumenti.

I prodotti e i servizi attualmente disponibili **non appaiono adeguati** a questo fine. Ne derivano una serie di importanti premesse ai fini della nostra analisi:

- va riconosciuta l'elevata e costante capacità di risparmio del migrante a cui si lega una elevata capacità di destinarlo in modo diversificato;
- le rimesse costituiscono una componente del comportamento economico del migrante in tutte le fasi del percorso migratorio;
- le rimesse rispondono ad una pluralità di esigenze e soprattutto di strategie di risparmio e investimento complesse e interdipendenti, diverse dal semplice consumo immediato;
- la rimessa deve essere intesa come espressione di una più complessa capacità di risparmio dei migranti all'interno di una più generale strategia di allocazione, di cui ne configura solo una delle possibili strategie;

L'inclusione finanziaria (in entrambi i Paesi) diviene la chiave di volta per un processo di valorizzazione del risparmio anche nell'ottica di una canalizzazione verso strumenti innovati.

È indubbio il valore che assume il volume delle rimesse per molti paesi, se rapportato a diverse variabili macro-economiche, tuttavia l'impatto complessivo sullo sviluppo del paese, anche in ottica di supporto agli

investimenti, non può essere slegato dal ruolo che può essere svolto dai sistemi e dagli strumenti e meccanismi finanziari in grado di valorizzarlo (attraverso l'effetto di leva finanziaria) e dirigerlo verso investimenti produttivi. Al trasferimento del denaro è infatti necessario associare strumenti e servizi in grado di assicurare e favorire l'ingresso di queste risorse nei circuiti finanziari. Solo in questo modo è possibile favorire la mobilitazione del risparmio verso impieghi di medio-lungo periodo a sostegno di processi di crescita e sviluppo del sistema paese.

Un processo all'interno del quale i sistemi bancari e finanziari di entrambi i paesi coinvolti possono giocare un ruolo attivo importante, a cui deve essere associato un adeguato livello di inclusione finanziaria intesa non solo come accesso ma anche come capacità di utilizzo efficace (strettamente connessa ad un'adeguata educazione finanziaria) di un ampio spettro di strumenti finanziari. Un processo virtuoso che porta con sé un miglioramento dell'accessibilità al sistema finanziario in entrambi i paesi e uno stimolo all'innovazione finanziaria.

Mentre le rimesse collettive, destinate a progetti di sviluppo comunitario nelle aree di origine sono prevalentemente legate ad un orizzonte di medio-lungo periodo (ad esclusione dei casi di urgenze per disastri naturali), l'orizzonte temporale delle rimesse individuali presenta ancora aspetti fortemente legati al breve periodo²⁷.

Da ciò discende l'esigenza di riconoscere e sostenere la relazione tra i due processi (di sviluppo e di inclusione finanziaria) che rendono indispensabile il coinvolgimento e il dialogo dei sistemi finanziari in entrambi i paesi. Sui due lati della catena di creazione di valore potenziale della remessa, da questo punto di vista, esistono ancora numerose debolezze.

Se da un lato il processo di inclusione finanziaria dei migranti in Italia - e in genere nei paesi europei - ha subito un forte impulso e ha fatto importanti passi avanti (l'indice di bancarizzazione della popolazione immigrata in Italia, che misura la percentuale di popolazione adulta titolare di un conto corrente presso le banche o BancoPosta è passato dal 61% del 2010 all'80% del 2018, secondo i dati dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti), pur mostrando ancora importanti aree di miglioramento, la quota di risparmio destinata al Paese di origine, presenta ancora considerevoli lacune e assenza di canali e strumenti finanziari adeguati

La remessa è ancora percepita da entrambi i sistemi finanziari come un mero servizio di trasferimento di denaro e non una risorsa da valorizzare. Così, se una parte ancora molto significativa dei flussi di denaro transita attraverso i canali informali²⁸, la quota maggiore transita attraverso i *Money Transfer Operators* ed è riscossa in contanti, restando di fatto al di fuori del circuito risparmio-investimento. Gli strumenti finanziari in grado di inglobare il servizio per il trasferimento delle rimesse appaiono ancora inadeguati. Esiste cioè un chiaro gap fra canali di trasferimento del risparmio ed esigenze e potenzialità, tanto da poter affermare che le rimesse degli immigrati in Italia rimangono tuttora dei flussi monetari in cerca di prodotti finanziari²⁹. Il recente sviluppo di partnership banche-*Money Transfer Operators*, che nel 2018 ha canalizzato il 47% delle transazioni e il 6% dei flussi complessivamente intermediati dalle banche che hanno sviluppato questa

²⁷ Consapevoli della presenza di un effetto moltiplicatore che agisce sull'economia, anche come conseguenza dell'aumento dei consumi, appaiono necessari di interventi di politica economica specifici e mirati per tradurre tali effetti in opportunità di sviluppo di lungo periodo, in particolar modo a favore del sostegno di una meso-finanza.

²⁸ La dimensione del fenomeno appare di difficile stima, a livello mondiale, recenti stime parlano di una dimensione complessiva pari a circa il 50% dei flussi regolari. Cali M., Dell'Erba S., *The global financial crisis and remittances. What past evidence suggests*, in "Working Paper Overseas development Institute", n. 303, June 2009.

²⁹ Diverse ricerche condotte in questi ultimi anni dal CeSPI hanno evidenziato l'esistenza e le caratteristiche di questo gap. Vedasi Estruch, Ferro, Frigeri, in *Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati*, in Fondazione ISMU, RIAL: Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia, Ed. Franco Angeli, Milano 2008.

innovazione³⁰, così come l'incremento rilevato nel ricorso ai canali digitali nell'invio delle rimesse, costituiscono opportunità importanti in questa direzione, consentendo l'ingresso della rimessa in banca.

Solo un approccio di sistema è in grado di superare i limiti derivanti da iniziative bilaterali incapaci di realizzare un approccio integrato e assicurare volumi che garantiscano sostenibilità.

Molteplici sono le iniziative sviluppate su base bilaterale, in alcuni casi anche molto innovative. La loro efficacia, tuttavia, si scontra con i limiti di una proposta basata sull'esclusività del rapporto o sulla mancanza di un approccio integrato nei confronti del migrante. Un approccio di sistema, attraverso dinamiche di mercato, può creare spazi nuovi di interazione fra soggetti economici e di valorizzazione del capitale umano e finanziario del migrante, attraverso prodotti e servizi alternativi che siano da un lato sostenibili e dall'altro competitivi e concorrenziali. La necessità di assicurare volumi adeguati ad assicurare la sostenibilità di qualsiasi iniziativa costituisce un'altra componente essenziale per lo sviluppo di soluzioni a medio termine.

Risparmio dei migranti e sviluppo

Il tema del micro-risparmio, associato a soggetti caratterizzati da bassi redditi (definiti *low-income people*) ha acquisito una crescente attenzione a livello internazionale.

Gli individui caratterizzati da bassi livelli di reddito, oltre che possedere una capacità di risparmio molto contenuta e soggetta ad un'elevata incertezza e variabilità, si trovano spesso nell'impossibilità di avere accesso a canali formali di accumulazione del risparmio. I limitati e fragili capitali accumulati, uniti ad una maggiore vulnerabilità di questi segmenti di popolazione rispetto ad eventi accidentali, vengono intaccati ogni qual volta si verifichi un imprevisto, anche di modesta entità, o venga temporaneamente a mancare una fonte di reddito.

Questa ampia categoria di soggetti, tra i quali rientrano molti immigrati, è perciò alla ricerca di meccanismi in grado di garantire sicurezza e accessibilità del risparmio³¹.

Sia all'interno del settore finanziario che tra i *policy makers* esiste spesso la convinzione che i migranti, così come in generale le persone con bassi livelli di reddito, siano caratterizzati da una scarsa propensione al risparmio. A differenza di quanto comunemente ritenuto, varie fonti dimostrano il contrario³², oltre che il successo di molti schemi informali di risparmio sviluppatosi nei paesi poveri³³ (tra cui le stesse *Mutuelles*). Il problema sembra piuttosto porsi in termini di capacità dei prodotti finanziari esistenti di incontrare la domanda, di economicità degli stessi e di capacità di favorire la costituzione e protezione di processi di accumulazione del risparmio a medio termine. Recenti studi³⁴ hanno mostrato che il risparmio dei migranti è maggiormente orientato al medio periodo.

Quanto si rileva è una crescente domanda da parte della diaspora di prodotti di risparmio in grado di garantire un certo livello di liquidità, ma anche capaci di prevedere meccanismi di risparmio di lungo termine, di

³⁰ Fonte: indagine presso il sistema bancario al 31 dicembre 2018.

³¹ G. A.N. Wright, *Designing Saving Services for the poor*, 2003.

³² Frigeri D, Working Paper n.2 *Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse*. Sulla base dell'indagine campionaria realizzata nel 2021, la propensione al risparmio dei cittadini immigrati è stimabile intorno al 27% (a fronte di un dato medio per l'Italia del 13% secondo i dati Eurisko 2012).

³³ Sul tema vedasi J. Ledgerwood, *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective*, The World Bank, 1999 e M.Lelart, *Les pratiques informelles d'épargne et de crédit: une approche économique*, 1995.

³⁴ F.Ponsot, *Le rôle des institutions de micro finance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine*, Rapport PRIME, 2007.

proteggere dal verificarsi di eventi accidentali³⁵ e di fornire un'adeguata *ownership* e finalizzazione del risparmio stesso³⁶. Si tratta quindi di una forma di "preferenza all'illiquidità"³⁷ che emerge in modo molto significativo anche tra le comunità immigrate e che trova conferma nell'analisi dell'evoluzione dei dati relativi al possesso di strumenti e prodotti finanziari da parte dei correntisti immigrati, secondo le rilevazioni realizzate in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana.

La sfida che si presenta è la ricerca di un equilibrio fra accessibilità, sicurezza, liquidità, stabilità e remunerazione. Una sfida che pone in naturale conflitto le esigenze dei richiedenti con quelle delle istituzioni finanziarie, laddove:

- maggiore accessibilità significa investimenti in aree rurali e capillarità della presenza istituzionale,
- maggiore flessibilità significa maggiore incertezza nella disponibilità di fondi;
- migliore remunerazione significa compressione dei margini di intermediazione e maggiori costi di gestione della liquidità.

Una conferma in questa direzione viene dall'analisi dei prodotti e servizi finanziari sottoscritti dai cittadini immigrati presso le istituzioni finanziarie italiane che incorporano una componente di allocazione del risparmio di medio-lungo periodo e di protezione dal rischio (*Tavola 18*). L'incidenza di questi prodotti sul numero di correntisti immigrati appare non trascurabili e all'interno di un chiaro trend di crescita.

Di fronte a questi elementi, si tratta quindi di individuare strategie, modelli e strumenti più idonei perché le rimesse possano costituire un volano di sviluppo per il Paese di origine, senza perdere la natura di risorse private a disposizione delle scelte degli individui.

La riduzione dei costi di transazione e la canalizzazione efficiente delle rimesse sono condizioni necessarie, ma non sufficienti perché queste diventino motore di sviluppo locale. È infatti necessario realizzare strumenti e modelli capaci di creare un legame stabile e orientato al medio-lungo periodo fra rimesse (individuali e collettive), accumulazione del risparmio e allocazione del credito, verso investimenti in grado di generare sviluppo locale.

I quesiti di fondo a cui rispondere, nel tentativo di individuare percorsi di azione sulla catena di creazione del valore delle rimesse, sono:

- i) quali attori sono coinvolgibili e a quali condizioni?
- ii) quali prodotti finanziari sono in grado di canalizzare e valorizzare il risparmio dei migranti?
- iii) quali modelli sono realizzabili per creare il legame necessario tra i due sistemi finanziari coinvolti verso investimenti di medio-lungo periodo?

La risposta a tali domande permette di individuare strade percorribili nella direzione di una valorizzazione delle rimesse, che richiede di volta in volta la verifica del ruolo che ciascun operatore può assumere.

Alcune linee guida di fondo devono esser tenute presenti ai fini della nostra analisi:

³⁵ Un evento accidentale può infatti avere un impatto di breve periodo sul reddito di una famiglia o di un individuo, se di modesta entità, ma può minare definitivamente la capacità di reddito della famiglia e distruggere il suo patrimonio se di intensità maggiore (si pensi ad una calamità naturale o ad una malattia grave, fino all'invalidità o la morte dell'individuo che rappresenta la principale fonte di reddito).

³⁶ In particolar modo in relazione alle rimesse, al fine di destinare parte del reddito non speso a forme di risparmio finalizzate a spese future (dall'acquisto di una casa o l'avvio di un'attività nel Paese di origine, all'educazione dei propri figli, al sostegno di spese impreviste legate alla salute propria e dei propri familiari). Si veda ad esempio gli immigrati latinoamericani negli Stati Uniti, l'indagine condotta nel 2006 per conto del MIF-IADB dalla Bendixen e Associati (*Remesas de España a Latinoamérica e Remesas en Centroamerica*, Bendixen & Associates, 2007).

³⁷ Cfr. Wright (2003).

- ogni attore (MTOs, banche e intermediari finanziari, governi, istituti di microfinanza, associazioni di migranti) può giocare un ruolo attivo in questo processo che necessariamente richiede un'azione coordinata su più livelli;
- ogni strategia di allocazione del risparmio deve essere valutata in un'ottica di duplice impatto nei due paesi: in Italia, dove si forma la ricchezza disponibile e si realizza il processo di integrazione, e nel Paese di origine, dove parte del risparmio può essere destinato ad attività generatrici di reddito;
- il mercato finanziario in generale svolge un ruolo determinante nella valorizzazione del risparmio e nel favorire il collegamento tra risparmio e investimenti (e quindi sviluppo) attraverso i diversi strumenti e intermediari finanziari;
- un ulteriore sforzo guarda la necessità di ridurre i costi di trasferimento del denaro nei Paesi di origine e lo sviluppo di nuovi canali e tecnologie che consentano trasferimenti rapidi a costi contenuti, così da permettere l'emersione dei flussi informali;
- un fattore determinante per la canalizzazione del risparmio attraverso i sistemi finanziari attiene al numero sempre più ampio e completo di prodotti e servizi finanziari, in grado di rispondere ai diversi bisogni e offrire una ampia gamma di possibilità di impiego (allocazione), mediando esigenze a breve con prospettive di medio-lungo periodo;
- la trasparenza e l'informazione costituiscono due elementi chiave di tutto il processo, riducendo il gap informativo dei migranti e accrescendo il grado di fiducia verso gli operatori e i sistemi finanziari;
- l'educazione finanziaria, in particolare l'educazione al risparmio e al rischio, la formazione in generale e la disponibilità di un adeguato supporto e consulenza sono determinanti per risolvere alcuni degli ostacoli all'accesso dei migranti ai mercati finanziari e agli investimenti produttivi;
- esiste un processo virtuoso tra accesso ai servizi finanziari da parte dei migranti, sviluppo del sistema finanziario nel Paese di origine e ruolo delle banche di entrambi i paesi nel trasferimento del risparmio e quindi di canalizzazione nell'economia.

I Diaspora Bond

I Diaspora Bond³⁸ rappresentano la forma tipica di 'rimesse collettive non territorializzate'. Queste sono strumenti finanziari di tipo obbligazionario attraverso i quali gli espatriati possono vincolare i propri risparmi per periodi medio lunghi in cambio di un rendimento più alto di quello di mercato e l'ente gestore può utilizzare il capitale raccolto per finanziare specifici programmi di sviluppo nei paesi di origine. Possono essere rimborsati solo a scadenza e generalmente non sono collocati sui mercati regolamentati.

La loro capacità di raccolta fondi presso le diaspore, oltre che dal rendimento favorevole dei tassi, dipende talvolta anche dal "senso di patriottismo" e dal "desiderio di contribuire allo sviluppo della madrepatria" che questi sono in grado di stimolare tra gli investitori³⁹. La letteratura disponibile consente di identificare due tipologie di Diaspora Bond, distinte sulla base della presenza/assenza del cosiddetto "sconto patriottico", ovvero di un fattore premiale che incentiva la mobilitazione degli investitori in quanto membri della comunità nazionale.

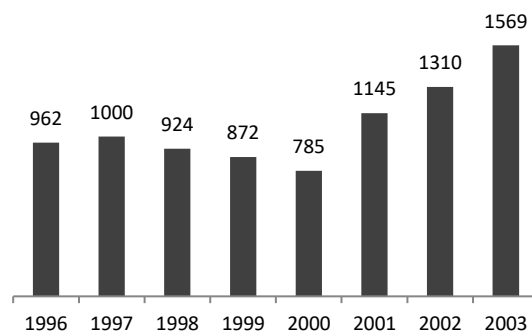
³⁸ S. L. Ketkar, D. Ratha, *Development Finance via Diaspora Bonds. Track Record and potential*, 2007.

³⁹ Ketkar S.L. e Ratha D. (2009), *Development Finance Via Diaspora Bonds Track Record and Potential*, World Bank Policy Research Working Paper No. 4311.

Si tratta quindi di una forma di debito (fino ad oggi le esperienze sono state tutte legate a forme di debito governativo) rivolte (in alcuni casi riservate) ai membri della diaspora di un determinato paese, basata sulla presunzione che i legami affettivi con il proprio paese costituiscano un incentivo all'investimento. In questi anni sono state sviluppate diverse esperienze, alcune di successo, come nel caso di Israele (la cui prima emissione di Diaspora Bonds risale al 1951, a cui sono seguite emissioni a scadenza regolare – *Tavola 25*) o dell'India (la prima emissione è stata nel 1991 a cui ne sono seguite delle successive, rispettivamente nel 1998 e nel 2000, ma senza regolarità), ed altre di insuccesso, come ad esempio per il Kenya o l'Etiopia⁴⁰.

Tavola 25 – Emissioni Governo di Israele -Diaspora Bonds – milioni di dollari

I Diaspora Bond Israeliano e Indiani rappresentano due modelli paradigmatici proprio perché profondamente diversi tra di loro. Il primo (bond israeliano) presenta un modello finanziario aperto e tendenzialmente globale, meno redditizio nel breve periodo, ma duraturo nel tempo; il secondo (bond indiano) presenta invece un modello finanziario di nicchia ed esclusivo, più redditizio nel breve periodo ma occasionale⁴¹.



Fonte: Banca d'Israele

Recentemente anche all'interno dell'Eurozona si è affacciato il tema dei bond finanziati attraverso la canalizzazione delle rimesse dei migranti. Nel Piano d'Azione concordato in occasione del Summit de La Valletta (11-12 novembre 2015), gli Stati membri della EU e dell'Unione Africana hanno riconosciuto le sfide comuni che impattano sulle migrazioni (promozione della democrazia e dei diritti umani, sradicamento della povertà, sostegno allo sviluppo economico e sociale, adattamento al cambiamento climatico). Tra le varie misure deliberate spicca quella di coinvolgere le diaspore in progetti di canalizzazione delle rimesse verso investimenti in settori strategici e in attività generatrici di reddito.

Uno studio del Global Migration Centre⁴² ha considerato le emissioni di Diaspora Bond realizzate fra il 1951 e il 2008, analizzando le determinanti alla base della scelta di emettere e sottoscrivere questa tipologia di strumenti. Analisi che fornisce importanti indicazioni sul potenziale utilizzo di questo strumento.

Alla base del modello c'è l'assunzione che domanda e offerta di Diaspora Bonds (su cui agiscono determinanti diverse) si trovino in equilibrio ad un determinato prezzo, tenendo in considerazione che, mentre la domanda ha una propria elasticità al prezzo, l'offerta, una volta definita la quantità di Bond da emettere, è sostanzialmente rigida.

Dal lato dell'offerta (ossia della decisione di emettere i Bond) le principali determinanti del modello sono:

⁴⁰ Hanno inoltre emesso Diaspora Bonds Bangladesh, Ghana, Libano, Pakistan, Filippine, Sud Africa (Reconciliation and Development Bond), lo Sri Lanka (Sri Lanka Development Bond). Un caso interessante è quello di Haiti che, a seguito del terremoto del 2010 e in collaborazione con il governo USA e con altri donatori internazionali, ha creato la Haiti Reconstruction Authority (HRA), agenzia che opera sul mercato internazionale raccogliendo fondi dalla diaspora haitiana e canalizzandoli verso programmi di ricostruzione post-emergenza secondo modalità più trasparenti ed efficienti di quelle garantite dagli standard pubblici di quel paese.

⁴¹ Nel caso indiano, tutti e tre i fondi assicuravano agli investitori rendimenti molto alti (oltre il 7%), sempre superiori a quelli praticati da strumenti finanziari concorrenti. Il breve periodo di vincolo obbligatorio (massimo 5 anni) costituiva un ulteriore elemento di incentivazione. Nel caso del Governo israeliano, il DCI-Development Corporation for Israel è 'senza sconto patriottico', aperto anche a cittadini non israeliani. Il successo di questo strumento (che ha raccolto ad oggi oltre 25 miliardi di dollari) è dipeso dal suo prevalente orientamento verso i risparmiatori privati, consentendo depositi anche di piccolo importo (minimo \$100), con un vincolo di 10-15 anni ed un rendimento fisso.

⁴² S. Akkoyunlu, M. Stern, *An Empirical Analysis of Diaspora Bonds*, Global Migration Research Paper N.3, 2012.

- il mix di fonti di finanziamento del governo, fra riserve in valuta estera, debito estero (di cui i Diaspora Bonds costituiscono una componente) e il debito interno;
- la politica fiscale, che rappresenta una fonte alternativa di risorse rispetto al debito;
- finanziamenti di aiuto allo sviluppo (ODA), rimesse, investimenti esteri che possono sostenere l'economia locale e portare valuta estera nel paese. In particolare, l'analisi statistica mostra come i FDI rappresentino da un lato un segnale per i sottoscrittori di Diaspora Bonds e dall'altro un sostegno ai loro stessi investimenti in termini di miglioramento del tessuto economico locale e sviluppo. Mentre in generale si conferma come sia l'esigenza di raccogliere valuta estera la principale ragione dell'emissione di Diaspora Bonds;
- in particolare, le rimesse (in termini di volumi in rapporto al PIL nazionale) rappresentano un indicatore del mercato potenziale di investitori presso la diaspora, così come il numero di migranti all'estero e la loro anzianità migratoria (prima o seconda generazione);
- i costi di emissione dei Diaspora Bonds (incluse eventuali registrazioni nei mercati regolamentati);
- il differenziale di tasso che i Diaspora Bonds consentono ("*patriotic discount*") rispetto a titoli ordinari di uguale durata, legato prevalentemente ad una motivazione di tipo altruistica, ma anche a possibili valutazioni economiche in termini di effetti sul clima economico del paese rispetto a possibili investimenti futuri. L'esperienza di Israele mostra una graduale riduzione di questo sconto negli anni, possibile indicatore della richiesta, da parte delle seconde e terze generazioni di remunerazioni in linea con il mercato;
- il grado di sviluppo del sistema finanziario nel paese emittente è un fattore che può influenzare positivamente l'emissione dei Diaspora Bonds, in quanto segnale di un sistema finanziario in grado di valorizzare gli investimenti e i capitali in arrivo, così come, la presenza di istituzioni finanziaria del Paese di origine, in quello ospitante la diaspora risulta essere un fattore che facilita la sottoscrizione:

I principali drivers dal alto della domanda (futuri investitori) sono rappresentati da:

- un elemento cruciale è costituito dal ritorno atteso in termini sociali ed emozionali, predominante rispetto a valutazioni di pura massimizzazione del profitto;
- il differenziale di rendimento rispetto a investimenti con uguale durata;
- lo spread richiesto in termini di "*patriotic discount*", espresso dal differenziale fra il rendimento dei Diaspora Bonds e titoli di uguale durata (titoli governativi);
- la capacità dell'emittente di restituire il debito a scadenza e di pagare gli interessi periodici;
- il rating del debito sovrano del paese emittente costituisce un indicatore di affidabilità ritenuto significativo;
- le politiche dei governi emittenti e l'effettiva buona governance del paese (e di un sistema legale affidabile) è una variabile statisticamente significativa, aspetto su cui influisce la percezione dell'individuo, ma anche e soprattutto quella dei familiari ancora nel paese;
- il legame fra la Diaspora e il proprio Paese di origine, di cui il volume delle rimesse pro-capite rappresenta un indicatore, non univoco, ma importante. Questa variabile appare essere fra le più significative nello spiegare la scelta di investimento;
- l'evidenza che i Diaspora Bonds non sono associati ad una percezione del rischio di tipo razionale. Il livello di indebitamento del paese, lo spread offerto e persino la presenza di forte instabilità (inclusi conflitti o tensioni territoriali) non sembrano essere determinanti nella scelta di sottoscrivere questi strumenti, a conferma della predominanza della componente "*patriottica*" – emozionale. Anche la possibilità di pagamento degli interessi in valuta locale non sembra costituire un ostacolo alla sottoscrizione, proprio per il legame già esistente (familiari o investimenti) nel Paese di origine;

- ulteriore elemento determinante è rappresentato dalla ricchezza della diaspora a cui lo strumento si rivolge e quindi dalla sua effettiva capacità di investimento, così come il suo livello di educazione finanziaria.

Due aspetti appaiono rilevanti, in termini più generali, per lo sviluppo di questi strumenti e il loro utilizzo su larga scala e riguardano la necessità di una armonizzazione delle normative a livello internazionale (evitando arbitraggi lesivi per il mercato), così come l'opportunità di creare un mercato secondario di questi prodotti di investimento.

Alcuni vantaggi per il Governo emittente

- accesso a nuovi fondi e miglioramento del rating del proprio debito sovrano;
- possibilità di collocare strumenti di debito anche in presenza di dubbi sull'outlook economico del paese;
- ricevere uno "sconto patriottico" sul costo del debito

L'esperienza evidenzia la necessità, per il successo dell'iniziativa, di un investimento in termini di rapporto con la diaspora e di comunicazione e trasparenza sull'effettivo utilizzo dei fondi (*accountability*).

i) Gli attori del processo

Per quanto riguarda **gli operatori** che potrebbero essere coinvolti riportiamo alcune indicazioni circa un loro possibile ruolo all'interno di un modello di valorizzazione delle rimesse che sviluppi uno o più prodotti finanziari in grado di accrescere il livello di ownership del risparmio del migrante e possa canalizzarlo verso investimenti nel Paese di origine:

- **Il Ministero degli Esteri e della Cooperazione Internazionale**
- **Il sistema della microfinanza**
- **Cassa Depositi e Prestiti**
- **Il sistema bancario italiano**
- **I Money Transfer Operators**
- **L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti**
- **Gli investitori e in particolare i componenti della diaspora**
- **Gli enti territoriali**
- **Le istituzioni preposte a fornire una garanzia internazionale**
- **Istituzioni corrispondenti nei Paesi di origine coinvolti**

La realizzazione di uno strumento specifico di risparmio con le caratteristiche sopra descritte richiede la definizione di un approccio di sistema, da avviare attraverso il coinvolgimento dei vari attori in un gruppo di lavoro per lo studio di fattibilità e di implementazione.

ii) I prodotti finanziari sviluppabili

La seconda variabile indagata riguarda **i prodotti finanziari** che possono essere realizzati ed offerti ai migranti nell'ottica di una valorizzazione delle rimesse a sostegno dello sviluppo. Cinque sono le aree di bisogni finanziari all'interno delle quali è possibile classificare i diversi prodotti finanziari all'interno di un'ottica di corretta allocazione del risparmio:

- l'area del risparmio per favorire una sua accumulazione, una sua valorizzazione e una migliore allocazione nel tempo, all'interno di strategie di *asset building*;
- l'area degli investimenti nella duplice dimensione dell'accesso a strumenti di investimento e in quella delle risorse dirette ad investimenti produttivi e/o di sviluppo locale;
- l'area del credito che ricomprende tutti gli strumenti che consentono un accesso al credito sia immobiliare, che produttivo, che di consumo;
- l'area delle assicurazioni, legata sia alla difesa del risparmio, ma anche alla tutela della salute e alla previdenza;
- l'area dei servizi di trasferimento del denaro che riguarda direttamente il tema delle rimesse.

Naturalmente, la classificazione operata non esaurisce né la tipologia di bisogni, né quella dei prodotti finanziari realizzabili, ma ne contiene una gamma sufficientemente ampia da racchiudere le categorie principali. D'altra parte, i bisogni finanziari sono interdipendenti e non si manifestano mai all'interno di compartimenti stagni. Esigenze di credito si mescolano sempre con esigenze di risparmio o di protezione del risparmio che ne migliorano le possibilità di accesso e, in seconda istanza, le condizioni. Si tratta perciò di guardare ai diversi prodotti realizzabili sempre in un'ottica di un **"pacchetto finanziario"** in grado di rispondere a bisogni diversi e all'interno del quale il cliente può scegliere quelli che meglio rispondono alle proprie esigenze in quel dato istante.

Alcune variabili appaiono determinanti nel definire il prodotto finanziario più adatto alle finalità del progetto:

- il grado di complessità, che deve tener conto del livello di educazione finanziaria del target di riferimento;
- il rischio ad esso associato e le possibili garanzie che possono mitigarlo;
- i costi e i rendimenti, quindi la componente economica in grado di assicurare un rendimento adeguato dell'investimento dal lato dei sottoscrittori e la sostenibilità da parte degli emittenti;
- più in generale il livello di accessibilità del prodotto finanziario (che tiene conto anche del taglio minimo, della documentazione richiesta, degli strumenti e dei canali di sottoscrizione...);
- la liquidità dello strumento, ossia la dimensione temporale minima richiesta e la possibilità di smobilizzare l'investimento;
- la flessibilità delle condizioni, compatibilmente con i diversi profili di clientela.

Alcune linee strategiche appaiono fondamentali nel momento in cui si cerca di delineare le tipologie di prodotti più adatti alle esigenze dei migranti:

- promuovere strumenti finanziari e percorsi di inclusione finanziaria adatti per la conversione delle risorse degli immigrati verso settori di investimento nel proprio paese;
- un approfondimento e un monitoraggio attento dei comportamenti finanziari e di investimento della diaspora, al fine di individuare risposte adeguate in termini di strumenti (anche formativi) che favoriscano e sostengano gli investimenti per lo sviluppo. Una prima questione di fondo è capire se il punto di vista dello sviluppo locale corrisponde agli interessi, alle aspettative e ai comportamenti individuali dei migranti e delle loro famiglie. Tale convergenza si può realizzare quando l'investimento nello sviluppo locale garantisce la sicurezza dei risparmi e un buon rendimento. Un secondo elemento di conoscenza riguarda i comportamenti finanziari della diaspora al fine di individuare il target di riferimento a cui rivolgersi;

- un approccio ai bisogni finanziari dei migranti incentrato su politiche di *cross-selling* che forniscano un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto e configurino modalità integrate di gestione del risparmio e dei bisogni finanziari complessivi;
- individuare modalità e strumenti che consentano un corretto mismatch tra l'orizzonte di medio e lungo periodo dello sviluppo locale e quello di breve-medio periodo tipico degli investitori retail (e in modo particolare dei migranti);
- introdurre meccanismi di intermediazione finanziaria per la diversificazione del rischio. Per cui il risparmio dei migranti viene canalizzato in strumenti che mischiano l'investimento nello sviluppo locale (ad alto rischio nel medio-lungo termine), con altri investimenti che possano garantire una maggiore sicurezza e un rendimento sufficientemente adeguato nel breve termine;
- la creazione di strutture di risparmio e il rafforzamento della raccolta di risorse dai paesi di residenza, completando il processo di inclusione finanziaria dei migranti nei paesi di residenza e accrescendo gli investimenti e gli sforzi per un'inclusione finanziaria delle famiglie nei paesi di origine;
- l'investimento in progetti e percorsi di alfabetizzazione ed educazione finanziaria, in particolar modo di educazione al risparmio e al rischio;
- l'opportunità di garantire economie di scala e soprattutto flussi adeguati, raggiungendo una massa critica di destinatari minima, valutando l'opportunità di operare su più paesi sia in fase di investimento che di raccolta del risparmio
- informazione, trasparenza e accountability diventano fattori chiave del successo di qualsiasi iniziativa.

c) I modelli disponibili

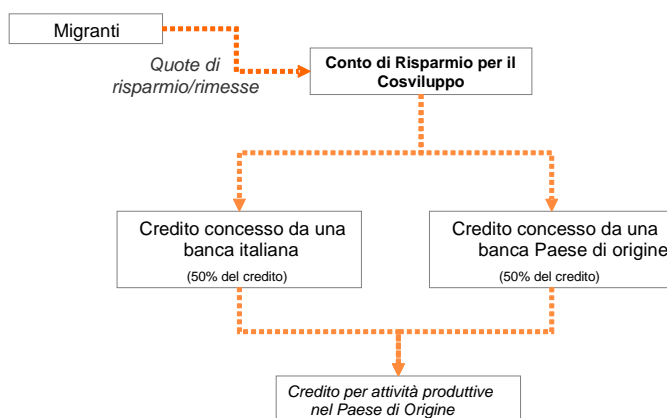
La letteratura e le diverse esperienze internazionali hanno fatto ricorso ad alcuni strumenti e modelli che possono fornire indicazioni utili anche nell'ottica del presente studio, immaginando il ricorso a soluzioni che mettano insieme più strumenti e meccanismi⁴³:

- la creazione di fondi di garanzia, alimentati anche attraverso la destinazione di una parte delle rimesse, con la compartecipazione di soggetti di entrambi i Paesi (Paese di invio e Paese di ricezione), per favorire l'accesso al credito a fini produttivi. Un'evoluzione di questo strumento potrebbe prevedere l'intervento di un pool di "sponsor" (pubblici e privati) che costituiscano un fondo di garanzia ad hoc, attivabile a garanzia degli investitori. Un punto chiave sembra risiedere nella necessità di un coinvolgimento pubblico in grado di fornire una garanzia accessoria di secondo livello al Fondo. Ciò pone l'accento sull'esigenza di elaborare strategie a medio-lungo termine a livello politico-istituzionale entro cui inserire il tema del co-sviluppo;
- la creazione di strutture di capitale di rischio con la compartecipazione dei migranti e di soggetti di entrambi i Paesi per fornire, attraverso la gestione di fondi di investimento, capitale per l'avvio o lo sviluppo di attività imprenditoriali. In questa direzione si colloca il progetto di *African Axis*, società con sede a Bruxelles, per la creazione di un fondo di investimento alimentato con una parte delle commissioni ottenute dal servizio di trasferimento delle rimesse offerto dalla stessa società.

⁴³ Alcune di queste proposte sono contenute all'interno degli studi realizzati dall'ufficio Regionale di Dakar dell'OIM: Par Cheikh Faye, *Etude d'identification des opportunités d'investissement et d'analyse du système bancaire en relation avec la problématique des transferts financiers des migrants du Sénégal*, 2007 e Par Aliou Diop, *Stratégies d'offre de services de transfert d'argent et mécanismes financiers pour une réorientation des envois des migrants sénégalais vers des secteurs productifs*, 2007.

- la creazione di un **Conto di Risparmio per il Co-Sviluppo** attraverso l'accantonamento di quote di rimesse dei migranti, che possono prevedere esenzioni fiscali incentivanti e i cui fondi (vincolati a tempo e remunerati in proporzione) siano destinati a finanziare progetti di attività produttive nel Paese di origine. Il modello prevede il coinvolgimento delle istituzioni di microfinanza e delle banche italiane e locali che, sulla base del Conto di Risparmio, concederebbero credito in parti uguali. Lo schema seguente semplifica la struttura della proposta:

Tavola 26 - Proposta di conto di risparmio per il co-sviluppo



Naturalmente lo sviluppo di uno strumento simile richiede il coinvolgimento di una pluralità di operatori e di soggetti, anche istituzionali, a più livelli, in entrambi i Paesi coinvolti e accordi internazionali che consentano l'erogazione di crediti di natura transnazionale. Si tratta di un progetto all'interno del quale potrebbero essere sviluppate partnership pubblico-private e fatti confluire capitali privati e pubblici legati alla cooperazione.

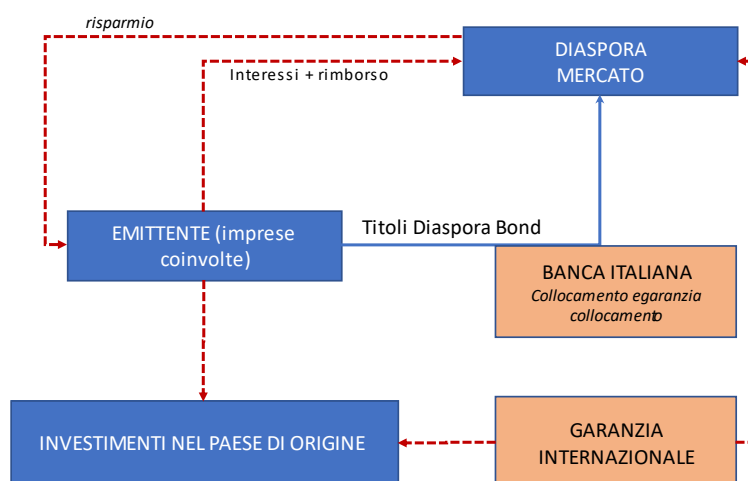
- Il **Fondo di investimento** costituisce forse lo strumento tradizionalmente più adatto per canalizzare forme di risparmio in investimenti produttivi di medio-lungo periodo. Nella duplice versione dei fondi aperti e dei fondi chiusi (forse più adatti alla finalità della presente riflessione) possono essere pensati con una composizione degli impieghi diversificata, dove può trovare spazio anche una componente legata a investimenti infrastrutturali, a fianco di investimenti produttivi (di una certa dimensione) e finanziari. Oltre che ad investitori istituzionali, le quote del fondo potranno essere vendute e sottoscritte dalla diaspora. La remunerazione è data dalla differenza fra il valore di sottoscrizione della quota del fondo e il suo valore di realizzo nel momento della vendita o della liquidazione del fondo.
- I PIR – **Piani Individuali di Risparmio** – sono uno strumento verso cui si è concentrata l'attenzione di recente, a causa del diverso trattamento fiscale riservato nel contesto italiano. Finalizzati a convogliare quote di risparmio verso progetti imprenditoriali di minore entità e innovativi e per questo più rischiosi, con un vincolo temporale minimo di 5 anni (per usufruire dei vantaggi fiscali) e un'ampia flessibilità nella loro gestione per il sottoscrittore (possono essere associati a piani di risparmio, forme assicurative, senza particolari vincoli di alimentazione...), sono strumenti che presentano caratteristiche compatibili con gli obiettivi del presente studio. La remunerazione non è periodica, ma è data dall'eventuale incremento di valore derivante dagli investimenti sottostanti.

- **Titoli di debito**, come le obbligazioni o i Diaspora Bond (che ne costituiscono una tipologia specifica solo per il target a cui si rivolgono), sono strumenti finanziari che possono essere emessi sul mercato o sottoscritti attraverso canali riservati e che consentono di raccogliere risparmio a medio termine da parte di un ente emittente, per essere impiegati con finalità di investimento per lo sviluppo di infrastrutture o attività produttive. I titoli di debito pongono due vincoli all'emittente: la restituzione del valore nominale dell'importo sottoscritto, a scadenza, e la commisurazione di una remunerazione periodica dell'investimento (generando un flusso di cassa costante).

Sulla base delle premesse e delle considerazioni sin qui fatte, possono essere immaginati diversi modelli e scenari che combinano uno o più aspetti o strumenti descritti.

In particolare, la *Tavola 27* illustra quello che potrebbe essere uno schema di emissione di uno strumento di debito come il Diaspora Bond che, in questo caso, sarebbe finalizzato al finanziamento diretto delle iniziative di investimento nel Paese o nei Paesi di origine dei migranti. In questo caso l'emittente potrebbe essere non soltanto un Governo, ma anche un'impresa (o gruppo di imprese) che effettuano l'investimento, mentre una banca svolgerebbe un ruolo di consulenza e garanzia del collocamento. I Bond così emessi verrebbero distribuiti direttamente sul mercato. Data la rischiosità dell'investimento sottostante e la sua dimensione transnazionale, appare opportuno prevedere una forma di garanzia sui titoli emessi e sottoscritti dal pubblico o sugli investimenti realizzati nei paesi target.

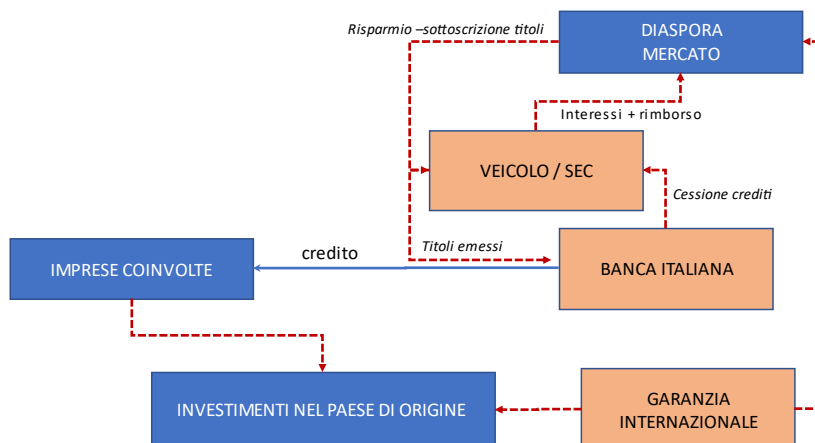
Tavola 27 – Modello Diaspora Bond



La *Tavola 28* prova ad immaginare, sempre partendo dall'emissione di uno strumento di debito, un modello alternativo che accresca le garanzie disponibili (a fronte di un aumento dei costi complessivi dell'operazione). In questo modello diviene centrale il ruolo della banca italiana, in quanto finanzia i progetti di investimento, prevedendo uno smobilizzo dei crediti in bonis attraverso un'operazione di *securitization* che trasforma i crediti (in bonis) in titoli collocati sul mercato, sollecitando in primis la diaspora, ma non in modo esclusivo. Una parte dei titoli verrebbe sottoscritta direttamente dalla banca riducendo i rischi di *adverse selection* e

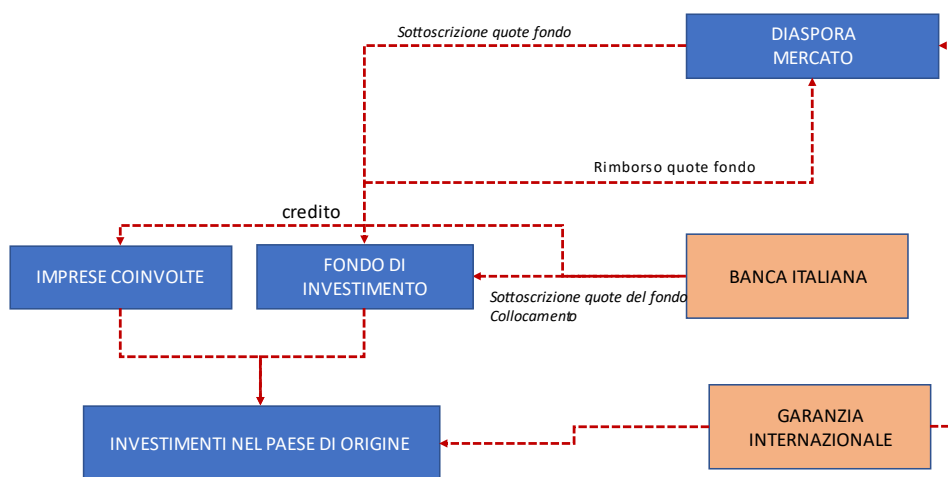
contribuendo a attenuare il rischio per i sottoscrittori. Anche in questo caso una forma di garanzia collaterale appare opportuna, almeno per quella parte di investimento sottoscritto dal pubblico.

Tavola 28 – Modello SEC



Infine, la Tavola 29 schematizza un modello in cui lo strumento finanziario è di tipo partecipativo, sottoforma di quota di fondo di investimento o di PIR. In entrambi i casi il fondo investirà solo una percentuale delle proprie risorse raccolte nel progetto o nei progetti di investimento specifico, seguendo una politica di diversificazione del rischio. La restante parte dell'investimento viene finanziata attraverso crediti concessi alle imprese coinvolte da parte delle banche. Anche in questo caso è necessario prevedere una forma di garanzia complessiva ad esempio dai rischi sistemici e di controparte.

Tavola 29 – Modello fondo di investimento/PIR



Tutti gli schemi delineati sono strutturati come schemi aperti, all'interno dei quali è possibile far interagire altri soggetti coinvolti a vario titolo nel processo di allocazione e trasferimento della rimessa. I Money

Transfer Operators, ad esempio possono facilmente operare su tre livelli distinti, che possono essere anche diversamente combinati fra loro: agganciando il trasferimento della rimessa ad un prodotto di investimento, in ottica di cross selling, oppure agendo come partner all'interno di un fondo di investimento, apportando capitale, o ancora destinando una quota parte delle commissioni di ciascuna transazione all'investimento. Nello stesso tempo, ogni schema prevede il coinvolgimento di una pluralità di soggetti, su almeno due paesi coinvolti, con caratteristiche, obiettivi e finalità distinte (da non trascurare anche gli aspetti normativi). Tutto ciò si traduce nella necessità di una regia comune e nella realizzazione di un'ottica di sistema, all'interno di una prospettiva di investimento e di sviluppo che abbraccia, per definizione un orizzonte di medio-lungo periodo.

In questa prospettiva, uno strumento dedicato al risparmio degli stranieri residenti in Italia, ed in particolare degli immigrati provenienti dalle economie non avanzate, potrebbe rappresentare un importante veicolo per il finanziamento di investimenti per lo sviluppo nei paesi d'origine.

Nello specifico, tale strumento dovrebbe essere disegnato al fine di favorire, nella fase di raccolta, la creazione di un meccanismo virtuoso tra risparmio e investimento, attraverso una maggiore inclusione finanziaria degli immigrati. Tale strumento potrebbe intercettare le risorse della diaspora, da un lato accrescendo la propensione al risparmio e dall'altro incoraggiando la conversione degli impieghi dalle attività finanziari tradizionali e/o dalle rimesse inviate all'estero.

Nella fase di impiego delle risorse accumulate, lo strumento rafforzerebbe il trasferimento del risparmio dall'Italia, favorendo in primo luogo la formazione di una cultura del risparmio nelle famiglie e nelle comunità d'origine, ma anche l'accesso al credito e gli investimenti per progetti di micro-sviluppo. Inoltre, sarebbe comunque garantito il supporto economico diretto alla famiglia d'origine, costituendo un'alternativa alle rimesse.

Il Coinvolgimento delle Diaspore nei progetti di sviluppo

Il termine - “migrazione e sviluppo” - descrive una relazione tra le diaspore, ed i loro territori di origine e di destinazione. Questo percorso disegna legami territoriali unici, perché legati a due realtà locali di dimensioni molto lontane tra loro, definito dalla storia personale, dalle capacità dell’individuo o del gruppo migratorio e dalle condizioni nel territorio in cui si trova a risiedere. In conseguenza dell’esito di quest’incontro, che sia positivo o negativo, si determinerà un percorso più o meno inclusivo del migrante, un’interazione più o meno complessa della comunità migrante cui appartiene, e un apporto maggiore o minore rispetto allo sviluppo economico e territoriale del Paese di origine. Il nesso tra migrazione e sviluppo è pertanto molto complesso, sia nello studio che nei dispositivi che possono essere messi in campo, poiché riguarda e comprende molteplici aspetti della vita - economica, sociale, politica e culturale – e in quanto legato ai percorsi che definiscono come le migrazioni concorrano a creare un impatto, positivo e negativo, nei Paesi di destino come in quelli di origine.

Per questo non è più possibile pensare alla migrazione e allo sviluppo come temi esclusivamente a livello macro, ma occorre lavorare a livello locale. È infatti nella dimensione locale che gli effetti delle migrazioni sono percepiti e vissuti con maggiore intensità, dove si misurano gli effetti di una buona o cattiva governance, e dove si possono sviluppare gli strumenti indispensabili per attivare percorsi virtuosi. Anche a livello internazionale si sta infatti sviluppando un filone di riflessione circa la “localizzazione” degli SDGs⁴⁴, riconoscendo come lo sviluppo sia basato sul luogo e affinché le politiche realizzino l’agenda 2030 sono necessarie conoscenze, competenze e risorse fornite sul luogo.

Nell’ampio campo di applicazione delle politiche di migrazione e sviluppo, uno specifico segmento di azione riguarda come le diaspore possano giocare un ruolo attivo rispetto ai processi di sviluppo locale nei Paesi di origine. Diversi sono gli ambiti attraverso cui questo contributo si può realizzare e certamente quello locale è privilegiato.

Le **rimesse finanziarie** rappresentano il fenomeno più significativo e conosciuto, pratica individuale e collettiva tra le più diffuse, costante e misurabile. Di natura diversa, ma non meno rilevanti sono le cosiddette **rimesse sociali**, che comprendono le competenze, la formazione, le idee e l’esperienza professionale acquisite nel Paese di origine e poi in quello di destinazione e che possono essere reinvestite per lo sviluppo del Paese di origine. Un altro importante aspetto riguarda la possibilità di facilitare il movimento tra il paese di destinazione e il paese di provenienza e d’origine, favorendo le **migrazioni circolari**, bidirezionali e quelle di ritorno, poiché sostenere una circolazione continua e ciclica di chi è immigrato può arricchire tutti i contesti territoriali coinvolti.

L’OIM (Organizzazione Internazionale per le Migrazioni) ha identificato una serie di azioni prioritarie⁴⁵, volte ad incentivare percorsi di cooperazione allo sviluppo che si basano su:

1. trasferimento del capitale umano: politiche volte a colmare le lacune in termini di competenze ed esperienze professionali, attraverso il coinvolgimento dei migranti che hanno acquisito importanti qualifiche in determinati settori lavorativi nei paesi di destinazione, all’interno di iniziative e progetti nei paesi d’origine.

⁴⁴ UN Sustainable Development Group e UNDP stanno lanciando (maggio 2021) un nuovo processo sulla localizzazione degli SDGs

⁴⁵ *Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development. A handbook for policymakers and practitioners in home and host countries.* IOM-MPI, 2012

2. Investimenti diretti: programmi che incentivano gli investimenti da parte di imprenditori della diaspora nei Paesi di origine, per contribuire alla formazione ed allo sviluppo di attività economiche volte a favorire la crescita del paese.
3. Investimenti sul mercato dei capitali: politiche volte ad incoraggiare investimenti sul mercato dei capitali da parte delle comunità diasporiche nei loro Paesi di origine.
4. Cooperazione delle diaspore: donazioni private che vengono fatte dai membri delle diaspore nei loro Paesi di origine.
5. Turismo e commercio della diaspora: settori in cui si possono creare delle importanti opportunità di lavoro ed economiche, diventa fondamentale valorizzare il ruolo strategico che le comunità diasporiche possono avere nello sviluppo di questi settori produttivi, in modo particolare in quello turistico.

Si tratta quindi di un quadro multidimensionale, non circoscritto solo alla prassi delle rimesse. Vi si trovano pratiche e indirizzi di lavoro a 360 gradi, dagli scambi di natura economica alla facilitazione dei rapporti istituzionali e commerciali, che investono ogni potenziale opportunità legata alla presenza dei migranti rispetto alle relazioni attivabili con i Paesi di origine. I migranti, in quest'ottica diventano dei veri e propri intermediari con i Paesi d'origine, in grado partecipare allo sviluppo non solo tramite la messa in contatto, ma proprio in virtù del loro capitale emotivo con i territori di origine.

Si rileva un ruolo crescente dei migranti coinvolti nelle attività di cooperazione. Un contributo riconosciuto anche all'interno dell'Agenda 2030, in cui si sottolinea il contributo diretto dei migranti nell'implementazione degli Obiettivi dell'Agenda, se accompagnati da politiche favorevoli sia nei Paesi di destinazione che di origine: *“il contributo positivo dei migranti ad una crescita inclusiva e ad uno sviluppo sostenibile. Inoltre, riconosce che la migrazione internazionale è una realtà multidimensionale di grandissima rilevanza per lo sviluppo dei paesi d'origine, di transito e di destinazione, che richiede risposte coerenti e comprensive⁴⁶.”* Inoltre, l'Agenda sottolinea come assicurare un ruolo alla migrazione nello sviluppo significa *garantire flussi migratori sicuri, regolari e ordinati, secondo il pieno rispetto dei diritti umani e il trattamento umano dei migranti, a prescindere dallo status di migrante, rifugiato o sfollato.*

Sempre sul piano internazionale, il Global Compact nell'Obiettivo 19 prevede la creazione di condizioni affinché i migranti e le diaspore possano dare il loro pieno contributo allo sviluppo sostenibile in tutti i paesi. L'obiettivo attribuisce ai Governi il compito di *“dare il potere, la capacità, ai migranti e alle diaspore di catalizzare i loro contributi allo sviluppo, e di valorizzare i benefici delle migrazioni come fonte dello sviluppo sostenibile, riaffermando che la migrazione è una realtà multidimensionale di grande rilevanza per lo sviluppo sostenibile dei paesi di origine, transito e destinazione”*. Obiettivo generale da cui discendono una lista di azioni che i Governi stessi dovrebbero realizzare:

- promuovere *“gli effetti positivi delle migrazioni per la realizzazione degli obiettivi dello sviluppo sostenibile”*. Da cui ne discende la necessità di una maggiore coerenza delle politiche, affinché *“la migrazione sia integrata nella programmazione dello sviluppo, nelle politiche settoriali a tutti i livelli: a livello locale, nazionale, regionale e globale, utilizzando delle linee guida che già esistono”*.
- Investire nella ricerca sull'impatto dei contributi non finanziari dei migranti e delle diaspore per lo sviluppo sostenibile, e cioè in termini di trasferimento di conoscenze e competenze, di impegno civico e sociale, di scambi culturali.
- Facilitare i contributi dei migranti e delle diaspore verso i loro Paesi di origine, creando e rafforzando strutture e meccanismi governativi a tutti i livelli, per prendere in considerazione il potenziale dei migranti e delle diaspore nella costruzione di politiche sullo sviluppo e di gestione delle migrazioni.

⁴⁶ Risoluzione adottata dall'Assemblea Generale il 25 settembre 2015 -Agenda 2030, Articolo 29.

- Creare programmi di sostegno mirati e prodotti finanziari volti a facilitare gli investimenti e l'imprenditoria delle diaspore, fornendo sostegno legale e amministrativo alla creazione d'impresa, offrendo accesso a capitali per avviare le attività, creando titoli e fondi di sviluppo e di investimento per la diaspora, e l'organizzazione di fiere commerciali dedicate.
- Fornire guide e informazioni facilmente accessibili, anche attraverso piattaforme digitali, così come modalità ben disegnate per un impegno delle diaspore più coordinato ed efficace, sia esso volontario, filantropico o finanziario, in particolare per le emergenze umanitarie nei Paesi di origine, coinvolgendo le missioni consolari.
- Mettere in grado i migranti di partecipare e impegnarsi nella vita politica dei Paesi di origine e destinazione, come nei processi di riconciliazione e di pace, nelle riforme politiche e nelle elezioni, creando dei registri elettorali per i cittadini all'estero, attraverso la rappresentanza parlamentare, secondo quando stabiliscono le legislazioni nazionali.
- Promuovere politiche migratorie che ottimizzano i benefici delle diaspore per i Paesi di origine e di destinazione e le loro comunità, facilitando modalità flessibili per viaggiare, lavorare e investire, con procedure amministrative leggere, in particolare nell'esame e revisione dei visti, nelle norme di cittadinanza e per la residenza.
- Favorire la cooperazione reciproca fra le diaspore e fra queste e il settore privato e le organizzazioni imprenditoriali per metterle in grado, specialmente quelle con alte competenze tecniche, di poter esercitare attività professionali e impegnarsi nel trasferimento di conoscenze nei loro Paesi di origine, senza necessariamente perdere la loro occupazione, la loro residenza e i contributi sociali maturati nei paesi di destinazione.
- Costruire dei partenariati tra autorità locali, comunità locali, il settore privato, le diaspore, le associazioni dei migranti, per promuovere trasferimenti di conoscenze e competenze tra i loro Paesi, mappando le diaspore e le loro competenze, in modo da mantenere legami tra queste e i loro Paesi di origine.

Concetti fortemente ribaditi anche a livello Europeo, dove viene sempre più evidenziata la necessità di porre la mobilità umana come un fattore strategico e di contributo allo sviluppo, accompagnata da governance che rendano possibile l'impatto dello sviluppo⁴⁷.

La *Tavola 30*, realizzata nell'ambito dell'iniziativa promossa dalla Cooperazione Italiana, con il sostegno di Fondazioni di origine bancaria del Forum delle Diaspore, riassume e schematizza gli ambiti di intervento individuati per una valorizzazione del ruolo delle diaspore in ottica di sviluppo che in parte risultano già attività in corso da parte delle associazioni dei migranti e in parte potrebbero essere sviluppate nel prossimo futuro.

In Italia il contributo delle diaspore rispetto ai territori di origine viene definito dalla legge che disciplina la cooperazione italiana allo sviluppo, la Legge n° 125/2014⁴⁸. L'articolo 1 comma 6 recita *“La politica di cooperazione italiana, promuovendo lo sviluppo locale, anche attraverso il ruolo delle comunità di immigrati e le loro relazioni con i Paesi di origine, contribuisce a politiche migratorie condivise con i Paesi partner, ispirate alla tutela dei diritti umani ed al rispetto delle norme europee e internazionali”*.

⁴⁷ Communication from the Commission to European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - *Maximising the Development Impact of Migration. The EU contribution for the UN High-level Dialogue and next steps towards broadening the development-migration nexus*.

⁴⁸ <http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it/pdqs/download/legge%2011%20agosto%202014%20n.%20125%20pdf>.

⁴⁸ ICTILO – JMDI Academy on Migration and Development – Toolkit - *La gestion du lien entre la migration et le développement local*.

CONOSCERSI : GLI AMBITI DI INTERVENTO



Fonte: Summit delle Diaspore - Un nuovo patto delle diaspore per lo sviluppo sostenibile

Il ruolo centrale e trasversale delle migrazioni ha trovato una sua sintesi operativa anche presso il Consiglio Nazionale per la Cooperazione allo Sviluppo (CNCS), all'interno del quale sono stati attivati diversi gruppi di lavoro, fra cui uno dedicato a Migrazioni e Sviluppo.

Il gruppo Migrazioni e Sviluppo, fino ad ora, ha condotto il proprio lavoro dividendosi in tre sottogruppi articolati sui tre tematiche: 1) coerenza delle politiche con particolare riferimento al quadro europeo; 2) mainstreaming di Migrazioni e Sviluppo nella programmazione della cooperazione; 3) coinvolgimento delle diaspore nella cooperazione italiana.

L'obiettivo è quello di costruire un'Agenda italiana sul tema delle Migrazioni e Sviluppo che preveda la possibilità di:

- promuovere la definizione di un piano nazionale sulla coerenza delle politiche,
- promuovere la definizione delle linee guida della cooperazione italiana su Migrazioni e Sviluppo
- contribuire alla programmazione della cooperazione italiana in materia di Migrazioni e Sviluppo
- promuovere la realizzazione di un percorso per attivare il contributo delle diaspore su Migrazioni e Sviluppo nella cooperazione italiana

All'interno dello stesso gruppo è nato il progetto di realizzare un percorso di coinvolgimento delle diaspore nella cooperazione italiana, per renderle protagoniste e attori rilevanti, se possibile, in modo strutturale. L'iniziativa del Summit delle Diaspore si propone di avviare un processo attraverso cui le diaspore sono chiamate ad appropriarsi della programmazione e delle pratiche di cooperazione, per avanzare proprie idee e indicazioni sulle priorità e sui progetti da sostenere, così come a riflettere su aspetti più politici come la questione della coerenza tra politica di cooperazione e politica migratoria.

Si tratta di dare continuità a questo percorso tracciato, allargando e approfondendo le azioni, applicando il cosiddetto "whole of society approach", ovvero dare maggiore forza al sistema degli attori della cooperazione nella loro disponibilità e capacità di interagire con le associazioni dei migranti. Le diaspore sono già attive nella solidarietà internazionale, anche se in forma spontanea, frammentata e poco strutturata. Ma cominciano ad emergere alcune prime associazioni e buone pratiche. Un ruolo importante, accanto ad AICS, può essere svolto dagli enti locali e dalle OSC, che sono i partner più prossimi alle diaspore.