



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 E82E22001300001

CIG 9924784ED6

**Le imprese a titolarità immigrata in Italia e
l'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri**

A cura di CeSPI

Coordinatore Scientifico: Daniele Frigeri

Luglio 2024



Si ringraziano in modo particolare, per il supporto ricevuto e per i dati messi a disposizione:

L'Associazione Bancaria Italiana - Abi

BancoPosta

L'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare - Assofin

Sommario

Introduzione	7
CAPITOLO 1	9
<i>Le imprese a titolarità straniera, un'indagine campionaria</i>	9
1.1 Una fotografia del fenomeno	10
1.2 Il campione di riferimento	11
1.3 I rapporti con il Paese di origine	13
1.4 Le imprese a titolarità straniera	14
1.4.1 Le risorse per l'avvio	14
1.4.2 L'impatto della pandemia	16
1.5 L'inclusione finanziaria	18
1.6 Imprenditori: strumenti digitali e educazione finanziaria	21
1.7 L'imprenditoria a titolarità immigrata e gli intermediari finanziari	23
CAPITOLO 2	27
<i>Comportamenti finanziari dei cittadini stranieri un'indagine campionaria</i>	27
2.1 Introduzione	28
2.2 Il campione di riferimento	28
2.3 Indicatori di stabilità e integrazione	30
2.4 La relazione con il Paese di origine	33
2.5 Reddito e allocazione del risparmio	36
2.6 Bancarizzazione e comportamenti finanziari	38
2.7 Accesso al credito	42
2.8 La protezione dal rischio e il mondo assicurativo	43
2.9 Il profilo finanziario	45
2.10 Inclusione finanziaria e vulnerabilità	47
2.11 Investimenti, progettualità e impatto pandemia	49
2.12 L'educazione finanziaria	52
CAPITOLO 3	55
<i>L'inclusione finanziaria dalla prospettiva degli operatori: cittadini stranieri segmento consumatori</i>	55
3.1 I principali indicatori di inclusione finanziaria dal lato dell'Offerta	56
3.2 I principali indicatori della bancarizzazione	57
3.3 La componente territoriale	59
3.4 Titolarità dei prodotti finanziari	60
3.5 L'accesso al credito	64
3.5.1 Il credito al consumo	67
3.5.1.1 L'andamento generale	68

3.5.1.2 Il mix di prodotti	70
3.5.1.3 Importi medi per operazione	72
3.5.2 Il microcredito	74
3.5.3 Alcune considerazioni conclusive sull'accesso al credito	76
3.6 Inclusione finanziaria e strumenti digitali	77
3.7 Altri strumenti di inclusione finanziaria.....	79
CAPITOLO 4	81
<i>Le rimesse</i>	81
4.1 Le rimesse	82
4.2 I flussi dall'Italia	83
4.2.1 Dettaglio per Continente e Paese di destinazione	84
4.2.2 Dettaglio per territorio di origine	85
4.3 I costi di invio delle rimesse dall'Italia	86
4.4 L'analisi del comportamento dei migranti	88
4.5 Le rimesse in banca	92
CAPITOLO 5	95
<i>Finanza digitale e inclusione finanziaria</i>	95
5.1 Introduzione	96
5.2 Il legame tra inclusione finanziaria e fintech.....	97
5.2.1 L'impatto della digitalizzazione sulla finanza: verso una maggiore inclusione finanziaria.....	97
<i>Box 1 - Pandemia e Fintech</i>	98
5.2.2 Vantaggi e rischi della finanza digitale sull'inclusione.....	98
5.2.3 Fintech e inclusione finanziaria: colmare il digital divide per un futuro sostenibile.....	100
<i>Box 3 - Digitainability</i>	101
5.3 L'impatto della digitalizzazione in Italia, Unione Europea e Paesi Extra-UE	102
5.3.1 L'inclusione finanziaria digitale: progressi e disparità a livello globale	102
5.3.2 Le differenti velocità dell'inclusione finanziaria digitale a livello globale	103
<i>Box 4 - Crescita e regolamentazione della finanza digitale in Cina</i>	105
5.3.3 Ostacoli all'inclusione finanziaria delle persone più vulnerabili	106
<i>Box 5 – L'impatto delle tecnologie finanziarie in India</i>	107
5.4 Buone pratiche di inclusione finanziaria digitale.....	109
5.4.1 DIFILIM - Digital Financial Literacy for Microenterprises	109
5.4.2 AMF Protect Epargne	110
5.4.3 JAM TRINITY.....	111
5.4.4 BBVA Microfinance Foundation	112
5.5 Una panoramica sulle norme in tema di finanza digitale.....	114

5.5.1 Digitalizzazione monetaria: il ruolo dell'euro digitale	116
5.6 Alcune considerazioni finali sulla finanza digitale	118
Note metodologiche.....	119
Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta	119
Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin	119
Indagine campionaria lato domanda.....	119

Introduzione

Definendo l'inclusione finanziaria come “*il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese*”, si comprende come l'inclusione finanziaria sia associata non solo all'accesso agli strumenti finanziari, ma anche alla possibilità e capacità dell'individuo di programmare e realizzare progetti di medio-lungo termine, pianificando obiettivi e bisogni e collegandoli a strumenti e opportunità. Premessa al lavoro di ricerca condotto e qui sintetizzato, c'è quindi la consapevolezza di un nesso strutturale fra processo di integrazione, partecipazione attiva al sistema economico e inclusione finanziaria, che pone la dinamica risparmio, credito e investimenti all'interno della progettualità dell'individuo.

Il tema del risparmio è il punto di partenza, spesso dato per scontato, motore che avvia le dinamiche e che, nel caso dei cittadini stranieri, conta su una propensione al risparmio, come mostreranno i dati. L'utilizzo dei diversi strumenti di investimento finanziario (finalizzato alla crescita del capitale) e di protezione del risparmio forniscono un'altra dimensione rilevante del fenomeno, perché connessa ai processi di *asset building*, cioè di costruzione di un patrimonio e di riduzione della vulnerabilità finanziaria (a cui è spesso associata anche una vulnerabilità sociale). L'accesso al credito costituisce infine una componente fondamentale per una progettualità (acquisto di un'abitazione, avvio di attività produttive, investimento in formazione, ecc.), ma assume anche un ruolo centrale nella gestione ordinaria, fornendo quell'elasticità necessaria a svolgere un ruolo di cuscinetto in situazioni di tensione finanziaria temporanee, oltre che finanziando l'acquisto di beni durevoli. Le rimesse rappresentano infine un'altra componente essenziale del processo di allocazione del risparmio che rimanda al rapporto con il Paese di origine e che caratterizza il migrante.

La disponibilità di serie storiche ampie, grazie all'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, ha consentito di collocare i nuovi dati all'interno di un orizzonte temporale esteso, consentendo il monitoraggio di una pluralità di indicatori che cercano di cogliere la complessità e la dinamicità di questo fenomeno, oltre che, come emergerà dai dati, un certo grado di resilienza pur in un contesto reso più complesso dalle crisi.

Il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati è proceduto infatti, in modo costante e significativo in questi anni, evidenziando un percorso virtuoso, che ha accompagnato un rapporto con le istituzioni finanziarie che, pur con le vulnerabilità che caratterizza questo segmento di popolazione, è evoluto gradualmente. L'accesso al sistema dei pagamenti si conferma centrale nel processo di inclusione finanziaria, così come procede con rapidità il processo di digitalizzazione del rapporto banca-cliente straniero, che ha raggiunto l'80% dei conti correnti intestati a questa componente. Un processo importante, che facilita l'accesso agli strumenti finanziari, anche se evidenzia alcuni limiti legati al livello di alfabetizzazione finanziaria e in modo particolare al crescere della complessità del prodotto finanziario, dove la relazione personale ritorna ad essere centrale.

Il susseguirsi delle crisi (quella legata alla pandemia prima e quella legata agli effetti della guerra in Ucraina, successivamente) ha avuto un impatto significativo sui cittadini stranieri, evidente dalla contrazione della capacità reddituale che si è riversata su una diminuzione della propensione al risparmio rilevata in questi ultimi 4 anni, che rimane comunque più alta di quella degli italiani. Tutto ciò ha avuto un riflesso anche sul processo di inclusione finanziaria, mettendo però in evidenza due percorsi fra loro diversi, che è importante considerare in ottica di definizione di azioni e policy future:

- da un lato emerge una componente più fragile della popolazione straniera che è stata maggiormente colpita dalle crisi, con un impatto diretto anche sul processo di inclusione finanziaria: l'indice di bancarizzazione (la percentuale di adulti stranieri titolari di un conto corrente) è infatti diminuito all'83% nel 2022 (dall'89% del 2020). Una componente più fragile è stata quindi esclusa dai circuiti finanziari formali;
- dall'altro lato si evidenzia una componente maggioritaria che ha sviluppato un rapporto più solido con le istituzioni finanziarie e, pur subendo un impatto della crisi, si mantiene su un percorso virtuoso rispetto alle tre componenti macro che raggruppano i servizi bancari: il credito, l'accumulo - protezione del risparmio e il comparto assicurativo.

¹ Frigeri D., a cura di, *Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia. Terzo Rapporto*, CeSPI 2014 (www.cespi.it).

Identificando un “prima” e un “dopo” rispetto alla pandemia, è stato così possibile ricostruire gli effetti della crisi sui comportamenti finanziari dei cittadini stranieri e delle imprese a titolarità immigrata, mostrando alcune evidenze significative di indebolimento sotto il profilo finanziario, ma anche di un’elevata resilienza, all’interno di un rapporto con gli intermediari e gli strumenti finanziari che beneficia degli importanti progressi fatti in questi ultimi anni.

Il Rapporto 2024, **redatto nell’ambito del Progetto Futurae di Unioncamere, finanziato dal Fondo nazionale per le politiche migratorie, del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali**, aggiorna un sistema di dati e indicatori ampio e articolato, basato sui dati forniti dagli operatori finanziari (banche, BancoPosta e Assofin) e da un’indagine campionaria condotta nei primi mesi del 2024 che analizza bisogni e comportamenti finanziari, incluso il livello di educazione finanziaria di cittadini e imprenditori stranieri, fornendo un elemento di analisi e confronto a livello nazionale.

Il lavoro fornisce inoltre un quadro sintetico, con un’analisi multiforme, del rapporto fra l’imprenditoria a titolarità immigrata e i prodotti e gli intermediari finanziari, con particolare riferimento all’impatto delle mutate condizioni macroeconomiche del Paese. L’analisi si basa su due fonti distinte, che consentono di approfondire ambiti di analisi diversi e contribuiscono a meglio comprendere le dinamiche in corso e individuare punti di forza e di debolezza di un fenomeno sempre più rilevante nel nostro panorama imprenditoriale:

- un primo livello di analisi ha riguardato un campione di 250 imprese a titolarità straniera. Attraverso un questionario strutturato, somministrato nell’ambito del presente progetto, si sono indagate le caratteristiche principali in termini di variabili determinanti per l’avvio, dinamiche di sviluppo, aspettative future, oltre che di rapporto con intermediari e prodotti finanziari;
- un secondo livello ha invece analizzato il rapporto fra le imprese a titolarità straniera e gli intermediari finanziari, attraverso l’elaborazione dei dati provenienti dal questionario inviato alle banche e BancoPosta al 31 dicembre 2022 e dalla banca dati a disposizione dell’Osservatorio nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti del CeSPI.

I due livelli consentono di approfondire ambiti e aspetti diversi della vita e dello sviluppo dell’imprenditoria a titolarità immigrata, in ottica di inclusione finanziaria, partendo da una dimensione macro e muovendosi su aspetti più specifici della loro vita e del loro sviluppo.

Infine, dato il ruolo crescente che il settore Fintech sta assumendo e le potenzialità crescenti anche in termini di inclusione finanziaria, si è voluto dedicare un capitolo che approcciasse questo settore innovativo, cercandone di cogliere potenzialità e criticità a supporto dell’inclusione finanziaria di soggetti vulnerabili. Una prima ricognizione della letteratura e delle prime evidenze in termini di buone pratiche nel campo dell’inclusione finanziaria.

CAPITOLO 1

Le imprese a titolarità straniera, un'indagine campionaria

A cura di: Daniele Frigeri

1.1 Una fotografia del fenomeno

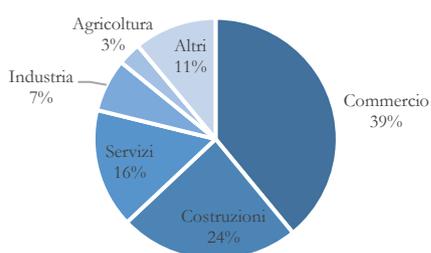
Prima di entrare nel dettaglio dei dati raccolti attraverso l'indagine campionaria e il questionario rivolto a banche e BancoPosta è opportuno aggiornare la fotografia della realtà dell'imprenditoria a titolarità immigrata nel nostro Paese. Un fenomeno fortemente eterogeneo, ma che sicuramente ha mostrato, in questi anni, una vivacità elevata e si sta gradualmente integrando nel tessuto economico, rappresentando, complessivamente l'11% delle imprese totali a livello nazionale.

Secondo i dati Infocamere, al 31 marzo 2024 le imprese a titolarità straniera erano 663.615, di queste il 70% hanno come titolare un cittadino extra UE. Si tratta in prevalenza di imprese individuali 77%, anche se negli anni si evidenzia una crescita graduale delle imprese in forma di società di capitali, che rappresentano il 16% e di imprese di piccole dimensioni, il 70% non supera i 5 addetti. Le imprese artigianali rappresentano oltre un terzo di questa categoria di imprese (il 37% del totale, percentuale che si conferma anche per le sole imprese extra UE – 35%), a conferma di un ruolo crescente degli imprenditori stranieri anche in quel tessuto di imprese artigianali particolarmente diffuso in Italia. Il 24% sono imprese a titolarità femminile (percentuale che scende al 22% per le imprese con titolare extra UE), ancora lontano rispetto al peso della componente femminile nella popolazione straniera in Italia che raggiunge il 51%. Per il 13% si tratta di imprese condotte da giovani (14% per le imprese a titolare extra UE).

La *Tavola 1.1* mostra i principali settori di appartenenza delle imprese a titolarità straniera, il settore commerciale è di gran lunga prevalente, con quasi il 40% delle imprese, seguono le costruzioni, circa un quarto, e i servizi (16%).

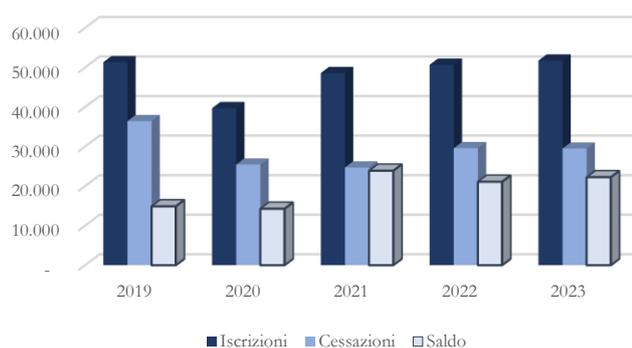
Uno degli elementi che caratterizza il fenomeno dell'imprenditoria a titolarità straniera riguarda la sua vivacità, in termini di tassi di crescita e contribuzione al saldo complessivo fra iscrizioni e cessazioni. Guardando alle sole imprese a titolarità extra-UE (*Tavola 1.2*) emerge chiaramente il contributo netto in termini di saldo fra nuove iscrizioni e cessazioni che nei 5 anni presi in considerazione rimane ampiamente positivo, ampliandosi a partire dal 2021, immediatamente dopo la crisi legata alla pandemia. Nello stesso anno il numero di iscrizioni subisce un incremento del 22%. Guardando alle cessazioni di attività è il 2019 che fa registrare il numero più consistente, pur in presenza di un saldo netto positivo. La crisi legata alla pandemia sembra quindi aver toccato anche le imprese a titolarità straniera e l'analisi dei dati raccolti consentirà di comprenderne meglio le modalità, ma dal punto di vista numerico l'impatto è stato duplice, da un lato un impatto immediato, legato alla chiusura di imprese che non hanno retto al lock-down e dall'altro, subito dopo la crisi, una crescita importante delle nuove imprese, nate forse anche in risposta alla fuoriuscita dal mercato del lavoro.

Tavola 1.1 – Settori attività imprese a titolarità straniera



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere

Tavola 1.2 – Imprese a titolarità extra UE – iscrizioni, cessazioni e saldo



In termini di comunità di appartenenza, Cina, Marocco e Albania rappresentano un terzo degli imprenditori extra-UE (il 35%, con la Cina che pesa per il 13%), seguono Bangladesh e Egitto (5% ciascuno) e il Pakistan (4%).

1.2 Il campione di riferimento

All'interno del quadro complessivo dell'imprenditoria a titolarità straniera, è stata condotta un'indagine campionaria rivolta esclusivamente a questa categoria di lavoratori, con l'obiettivo di conoscerne i comportamenti, i bisogni e le peculiarità legate al rapporto con gli operatori e i servizi finanziari.

Il questionario ripercorre alcuni ambiti e variabili già rilevati per i cittadini stranieri nel loro complesso (*Capitolo 2 – Comportamenti finanziari dei cittadini stranieri, un'indagine campionaria*), consentendone la confrontabilità e la possibilità di evidenziarne eventuali caratterizzazioni. Variabili più di natura socio-anagrafica vengono fatte interagire con le diverse sessioni del questionario che indagano alcuni ambiti specifici:

- le prospettive future rispetto al proprio progetto migratorio
- il rapporto con il paese di origine, in termini di bancarizzazione e investimenti
- il rapporto con gli strumenti digitali e il grado di educazione finanziaria
- l'impresa: le risorse (capitale umano e finanziario) per l'avvio, l'impatto della pandemia, le prospettive future, la relazione con le associazioni di categoria
- la bancarizzazione, il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi bancari, i driver del rapporto banche-imprese a titolarità immigrata

I 250 imprenditori intervistati² provengono da 30 Paesi non Ocse e Extra UE diversi e risiedono in 40 Province italiane. La *Tavole 1.3 e 1.4* mostrano la distribuzione del campione per continente di origine e per area territoriale di residenza in Italia.

Tavola 1.3 – Distribuzione campione per continente di origine

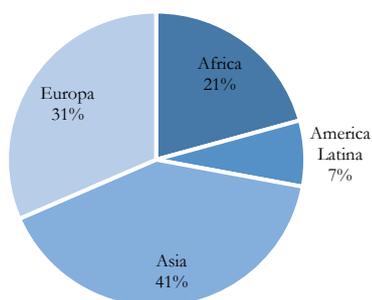
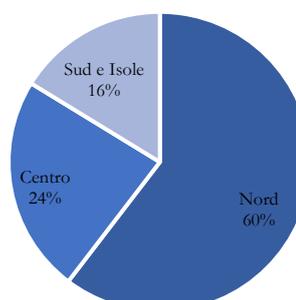


Tavola 1.4 – Distribuzione campione per area di residenza



Fonte: indagine campionaria imprenditori 2024

Per il **41% il campione è composto da donne imprenditrici**, una percentuale superiore al dato medio Infocamere che, per le imprese a titolarità straniera extra-UE rileva il peso della componente femminile al 22%.

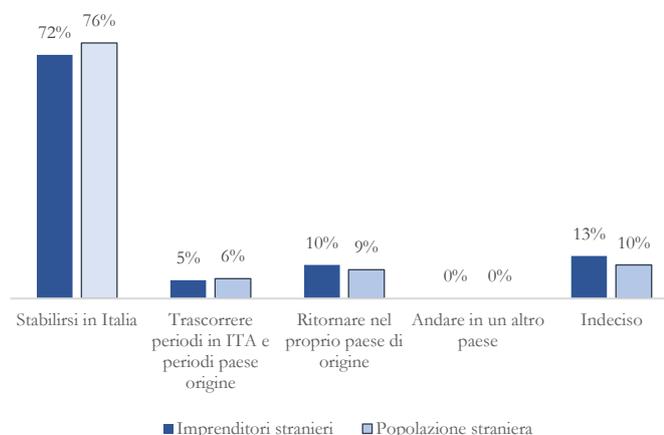
L'avvio di un'attività imprenditoriale è un processo complesso, che richiede adeguate risorse e un certo livello di stabilità raggiunta. Infatti, guardando al dato relativo all'età anagrafica degli imprenditori e al numero di anni medio di presenza regolare in Italia, emerge la fotografia di un individuo che ha in media 47 anni ed è in Italia da 37 anni. In termini di età anagrafica la mediana si colloca a 49 anni, solo un quarto del campione ha meno di 35 anni e può essere considerato un "giovane imprenditore". Guardando invece al tempo medio in Italia (in condizione di regolarità), solo il 4% degli imprenditori è nel nostro Paese da meno di 10 anni, il 63% del campione ha un'anzianità migratoria superiore ai 30 anni (la mediana si colloca infatti a 35 anni).

² Si ringraziano in particolar modo per la collaborazione ANOLF e PerMicro che hanno consentito di coinvolgere gli imprenditori stranieri loro clienti o associati. Le interviste sono state condotte con una metodologia mista utilizzando sia la metodologia telefonica cati/cami, e sia attraverso la somministrazione del questionario online.

Trova inoltre conferma un dato già rilevato nell'indagine campionaria del 2022³ circa l'elevato **livello medio di istruzione**: il 41% degli imprenditori intervistati ha un titolo di laurea o post-laurea, e il 55% ha un titolo di studio di scuola superiore.

La *Tavola 1.5* mostra un primo indicatore importante per comprendere e interpretare anche i comportamenti finanziari, in modo particolare per chi, come l'imprenditore, ha scelto di assumere un rischio e investire con un orizzonte di medio-lungo termine. Il questionario ha indagato le intenzioni future della persona intervistata con riferimento ad alcune opzioni predefinite. Il confronto fra imprenditori e popolazione straniera nel suo complesso fornisce un quadro comparativo che non sembra indicare scostamenti significativi. L'essere imprenditore non sembra influire in modo significativo sulla progettualità futura del proprio percorso migratorio, che viene ormai percepito per la stragrande maggioranza in Italia. Fra i due campioni l'unico scostamento significativo riguarda al maggiore incidenza, negli imprenditori, della componente di indecisi. Un dato su cui le condizioni macroeconomiche attuali e l'impatto delle crisi possono avere avuto un effetto maggiore su questa componente, accrescendo l'incertezza verso il futuro.

Tavola 1.5 – Progetto migratorio – intenzioni future



Fonte: indagini campionarie 2024

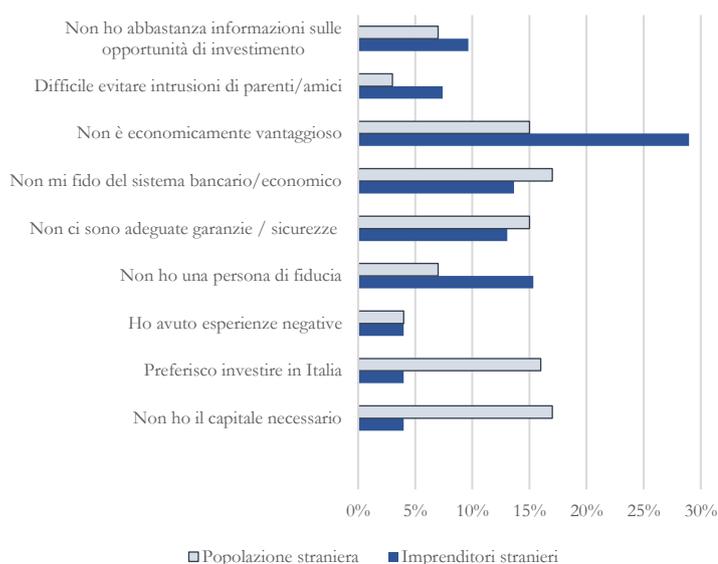
³ D. Frigeri, a cura di, Osservatorio sull'inclusione socio-economica e finanziaria delle imprese gestite da migranti. Rapporto 2022. *Le imprese a titolarità immigrata in Italia. L'impatto della pandemia e l'inclusione finanziaria*, 2022.

1.3 I rapporti con il Paese di origine

Con riferimento ai titolari di attività d'impresa il rapporto con il Paese di origine si è focalizzato su due indicatori che corrispondono a due ambiti specifici. In primo luogo, si è indagata la propensione all'investimento in patria, per comprendere quanto e come l'essere imprenditore possa modificare o influenzare la dimensione transnazionale che spesso accompagna l'averne un background migratorio. Un secondo elemento ha riguardato invece il rapporto con gli operatori finanziari del Paese di origine, interlocutori centrali in un potenziale rapporto imprenditoriale con la madrepatria e condizione necessaria per rafforzare le eventuali transazioni finanziarie fra i due paesi.

Il 18% degli imprenditori intervistati ha effettuato un **investimento nel Paese di origine**, 3 punti percentuali in più rispetto alla popolazione straniera nel suo complesso. Allo stesso modo appare superiore alla media della popolazione straniera anche la **propensione futura all'investimento**; infatti, il 19% degli imprenditori dichiara l'intenzione di realizzare un investimento in patria, rispetto al 15% generale, mentre l'11% è indeciso. Fra gli investimenti realizzati prevale la componente finanziaria (52% ha investito in strumenti finanziari), cogliendo opportunità offerte dagli operatori finanziari locali, seguono gli investimenti immobiliari (case e terreni) con il 38% e quelli produttivi (10%). In pochi hanno quindi associato l'attività in Italia con l'avvio di un'attività in patria. Con riferimento al futuro è invece la componente immobiliare a dominare, il 62% dei casi, a cui segue l'investimento in attività produttive per un terzo del campione e rimangono residuali gli investimenti di natura finanziaria. Sembra quindi emergere una maggiore propensione all'investimento in patria, reale e prospettica, per gli imprenditori stranieri.

Tavola 1.6 – Motivazioni per non investire nel Paese di origine



Fonte: indagini campionarie 2024

Concentrano l'analisi sui motivi per cui non si guarda al Paese di origine come opportunità di investimento, il confronto fra imprenditori e popolazione straniera in generale appare interessante nel fornire alcuni elementi distintivi nelle sensibilità e nelle esperienze. Gli imprenditori sembrano concentrarsi maggiormente intorno a valutazioni di convenienza (non è economicamente vantaggioso o non ho le informazioni necessarie) e gestionali (mancanza di una persona di fiducia a cui affidare la conduzione dell'investimento e rischio associato all'ingerenza di famigliari).

Per quanto riguarda l'**inclusione finanziaria in patria**, il 57% del campione risultava non bancarizzato al momento della partenza, mentre il 14% ha chiuso il conto corrente a seguito della migrazione. Soltanto il 27% degli imprenditori ha la possibilità di utilizzare un conto in patria, la metà appoggiandosi su un conto di famigliari e la metà con un conto proprio. Il 3% indica l'intenzione di aprirlo nei prossimi mesi.

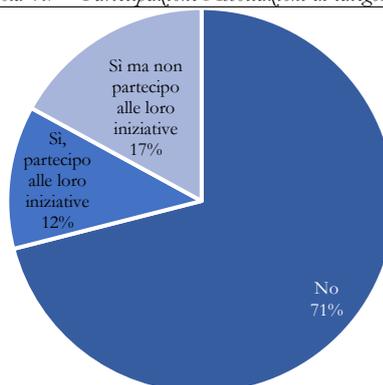
1.4 Le imprese a titolarità straniera

Entrando nel dettaglio delle caratteristiche delle imprese rilevate dal campione, si tratta mediamente di aziende con una **anzianità** media intorno ai 18 anni, con una distribuzione che vede il 38% del campione nella classe superiore i 20 anni, il 33% nella classe più giovane (minore di 10 anni) e il 29% in quella fra i 10 e i 20 anni di anzianità.

Il questionario ha cercato di indagare due aspetti relativi **alla nascita dell'attività d'impresa**, evidenziando traiettorie e fattori che possano contribuire a comprendere il fenomeno dell'imprenditoria a titolarità straniera e i fattori di criticità o di successo, indispensabili, a loro volta, per indicare strategie e policy adeguate ad un loro sostegno, in modo particolare in un periodo così complesso.

Un indicatore del grado di integrazione dell'impresa nel tessuto produttivo di un territorio è dato dall'appartenenza a reti formali o informali. Riguardo a questo ambito il questionario ha voluto indagare il rapporto delle imprese a titolarità straniera con le **associazioni di categoria** presenti sul territorio (*Tavola 1.7*). Emerge un quadro che conferma le difficoltà già evidenziate nel Rapporto 2021⁴, anche se si evidenziano alcuni passi avanti anche grazie ad una maggiore sensibilizzazione e proattività delle Associazioni stesse verso il segmento imprenditori stranieri. Se la maggioranza (71%) delle imprese a titolarità immigrata non ha relazioni con le associazioni di categoria, cresce la percentuale di chi vi aderisce con un ruolo attivo, partecipando alle iniziative proposte, il 12% rispetto al 3% rilevato nel 2022.

Tavola 1.7 – Partecipazione Associazioni di categoria



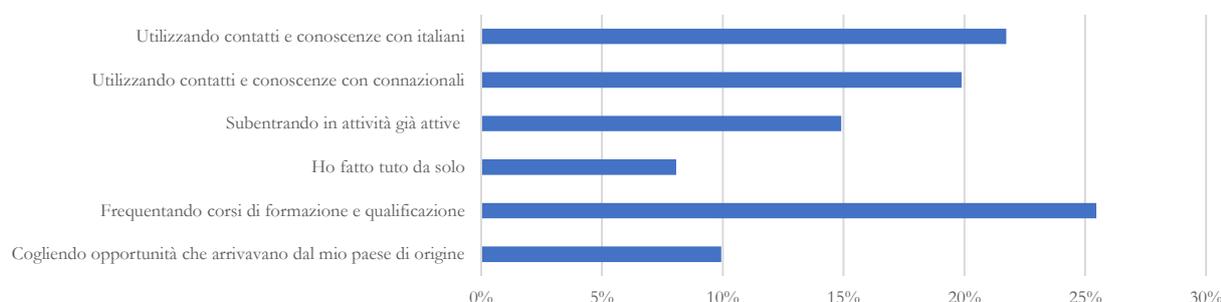
Fonte: indagine campionaria imprenditori 2024

1.4.1 Le risorse per l'avvio

Si è voluto comprendere **le risorse attraverso le quali l'impresa è stata avviata**, sia in termini di capitale umano e relazionale (*Tavola 1.8*) e sia di risorse finanziarie (*Tavola 1.9*). Nella maggior parte dei casi l'impresa si fonda sulla rete di conoscenze acquisite con persone italiane o connazionali che ha supportato l'avvio delle attività, fornendo competenze, supporto, conoscenze e risorse umane. Centrale appare però anche il ruolo della formazione che è stato determinante per un quarto del campione.

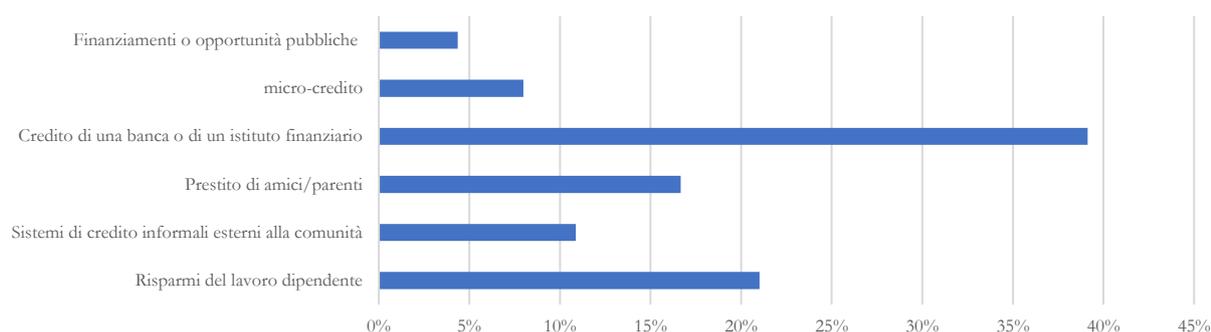
Sotto il profilo finanziario emerge da un lato come per quasi la metà del campione (48%) le risorse finanziarie per l'avvio dell'attività sono legate alla disponibilità di risorse proprie o delle reti di riferimento e dall'altro come il credito presso gli operatori finanziari assuma un ruolo centrale per lo start-up sia esso sottoforma di credito tradizionale o di microcredito.

Tavola 1.8 – Avvio attività – risorse relazionali



⁴ D. Frigeri, a cura di, Osservatorio sull'inclusione socio-economica e finanziaria delle imprese gestite da migranti. Rapporto 2021, *Indagine fra le Camere di Commercio dell'Industria, Artigianato e Agricoltura e tra Enti di Categoria sulle imprese a titolarità migrante*.

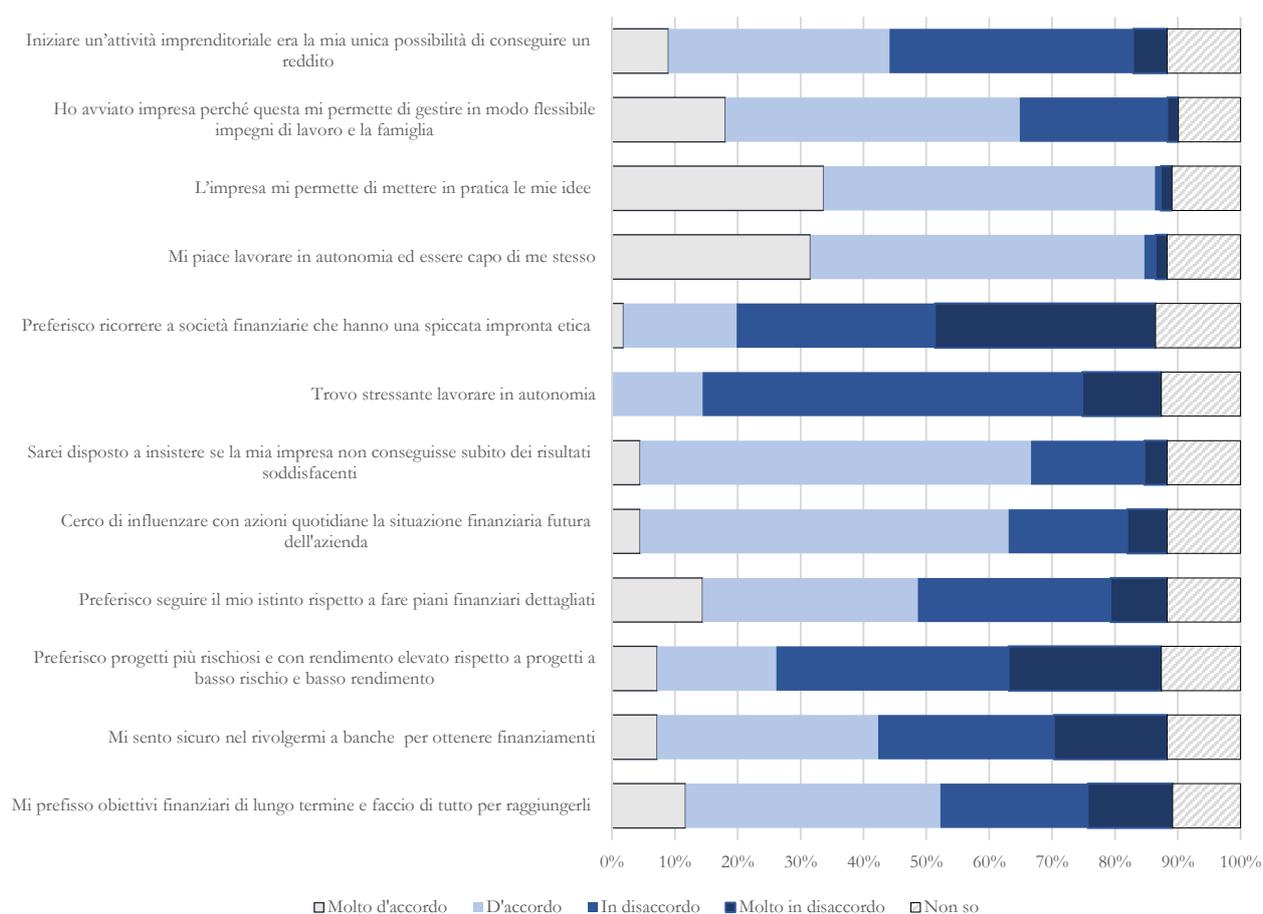
Tavola 1.9 – Avvio attività – risorse finanziarie



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2024

L'indagine ha voluto indagare con maggiore dettaglio variabili comportamentali legate all'imprenditore straniero, attraverso la richiesta di esprimersi circa alcune affermazioni, all'interno di una scala di valori (da molto d'accordo, a molto in disaccordo). Emerge un quadro interessante, che fornisce utili spunti di analisi, con alcune concentrazioni importanti nel posizionamento (Tavola 1.10).

Tavola 1.10 – Posizionamento imprenditore straniero



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2024

Un primo elemento riguarda la motivazione alla base della scelta di avviare un'attività di impresa, che trova il campione distribuito in maniera uguale fra chi è d'accordo e chi in disaccordo ("ho un'impresa perché non sono riuscito a trovare lavoro come dipendente"), confermando che a volte l'autoimpiego è una strategia per assicurare un reddito. La stragrande maggioranza (86%) vede però nell'impresa la possibilità di realizzare una propria idea, accettando il rischio e soprattutto essendo disposti a insistere anche di fronte a risultati deludenti. Il lavoro autonomo non viene percepito come

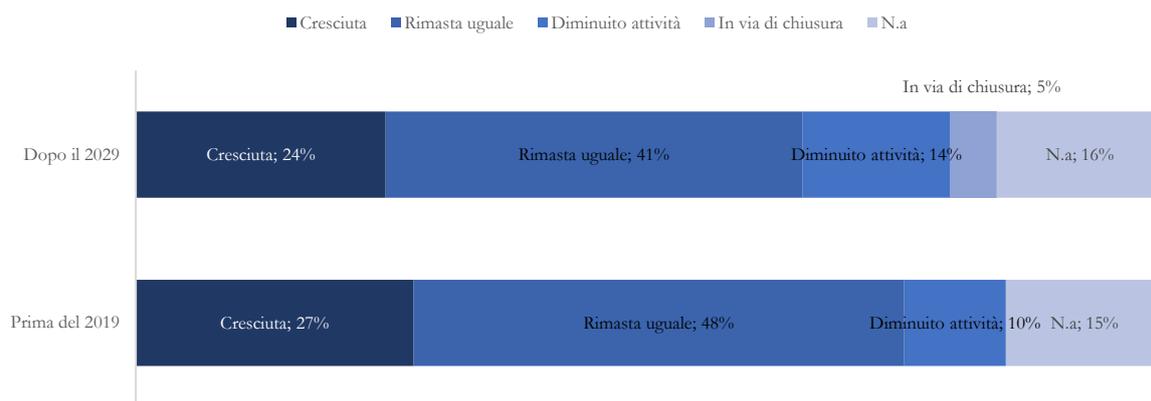
eccessivamente faticoso, ma al contrario gli imprenditori ne apprezzano l'autonomia e la possibilità di conciliare le esigenze familiari con quelle lavorative con maggiore flessibilità. All'attività di impresa si associa una corretta percezione del rischio associato, mentre appare basso il livello di consapevolezza circa la necessità di pianificare con attenzione le risorse, in particolar modo quelle finanziarie. Un altro aspetto su cui appare necessario investire riguarda la fiducia complessiva verso il sistema e le istituzioni finanziarie, che dovrebbero, al contrario, essere un compagno stabile dell'impresa.

1.4.2 L'impatto della pandemia

Il 2019 rappresenta un punto di rottura importante nella storia e nelle condizioni economiche e sociali del Paese. La popolazione straniera ha subito gli effetti della pandemia in modo più consistente, per una serie di motivi legati alla loro maggiore esposizione non solo alla malattia, ma anche agli effetti dei lock-down prolungati. Come il Rapporto metterà in evidenza la pandemia rappresenta anche un punto di rottura nel processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri. Comprendere l'impatto della pandemia sulle imprese a titolarità straniera diviene quindi importante per coglierne gli aspetti evolutivi e individuare possibili azioni a sostegno.

La *Tavola 1.11* confronta l'andamento delle imprese prima e dopo il 2019.

Tavola 1.11 – Andamento delle imprese prima e dopo il 2019



Fonte: Indagine campionaria imprenditori 2024

La pandemia ha portato ad un peggioramento complessivo dello stato di salute delle imprese intervistate: si riduce la percentuale di chi ha visto crescere la propria attività e raddoppia invece la percentuale di chi ha subito una contrazione, fino alla chiusura in corso (5% del campione). I dati sembrano però confermare, all'interno di un quadro di maggiore difficoltà, un certo livello di resilienza da parte delle imprese a titolarità straniera (il 24% ha ampliato la propria attività e il 41% è riuscito ad evitare un impatto negativo).

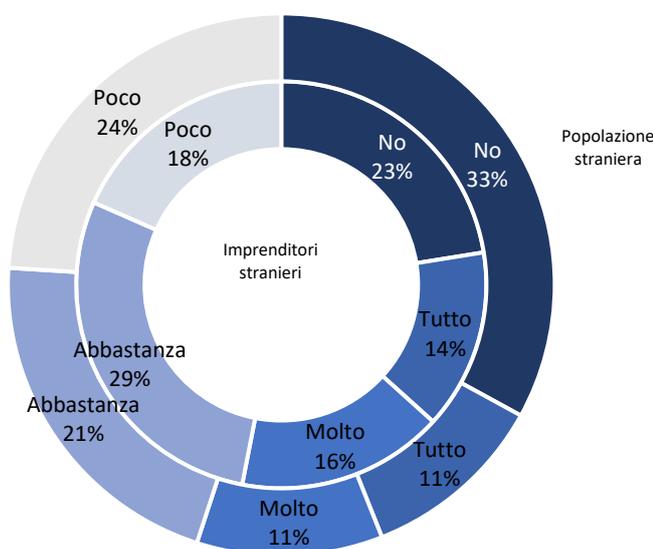
Un'ulteriore conferma e nello stesso tempo una fotografia più dettagliata, viene dall'analisi dei fattori ritenuti dagli imprenditori come più importanti in termini di difficoltà affrontate negli ultimi anni. Una domanda aperta, che lasciava spazio di esprimersi liberamente. Gli effetti della pandemia, a cui si è sommata quella dell'aumento dei prezzi dell'energia e dei tassi di interesse, sono evidenti nel momento in cui fra i fattori di criticità, al primo posto troviamo:

- una riduzione della domanda per il 18% dei casi
- il Covid viene esplicitato come primo fattore critico dal 6% del campione e come secondo dal 12%
- l'accresciuta difficoltà ad essere pagati con regolarità e l'aumento dei tassi di insolvenza (15%)
- il maggiore indebitamento dovuto a situazioni di difficoltà 13%
- l'aumento dei costi (10%)

Anche per le imprese a titolarità straniera emerge una difficoltà nel reperire il personale, prima problematicità rilevata per il 12% del campione.

Un ulteriore dato sull'effetto delle crisi è misurato in termini di **impatto sul patrimonio accumulato** negli anni, illustrato nel *Paragrafo 2.11- Investimenti, progettualità e impatto pandemia*. La *Tavola 1.12* confronta l'indicatore relativo agli imprenditori stranieri con quello misurato sulla popolazione straniera nel suo complesso, sempre nel 2024. Emerge un impatto complessivo delle crisi maggiore sul patrimonio degli imprenditori, sia in termini di minore percentuale di chi non ha subito alcuna variazione (23% per gli imprenditori rispetto al 33% della popolazione straniera in generale) e sia in termini di chi ha dovuto attingere in modo considerevole (tutto o molto) alle proprie risorse per sostenere la propria attività (30% per gli imprenditori, rispetto al 22% complessivo). Le mutate condizioni economiche generali e i maggiori costi delle materie prime, dell'energia e del credito hanno richiesto agli imprenditori risorse aggiuntive per sostenere le proprie attività.

Tavola 1.12 – Impatto crisi sui patrimoni imprenditori stranieri e popolazione straniera



Fonte: indagini campionarie 2024

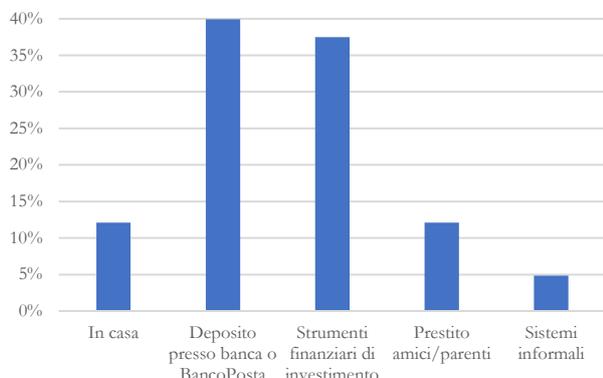
Due domande del questionario cercano di cogliere le prospettive future degli imprenditori stranieri. Il 38% è ottimista circa il futuro ("le cose miglioreranno"), mentre il 21% appare incerto, una percentuale relativamente alta, evidenza delle condizioni di maggiori difficoltà del contesto. Solo un imprenditore straniero su 10 prevede un peggioramento delle condizioni della propria attività nel prossimo futuro. Un quadro che, complessivamente, mostra una dinamicità che si proietta anche con riferimento alle aspettative future.

L'analisi delle attività concrete che gli imprenditori stranieri progettano di mettere in atto in un prossimo futuro, confermano la vivacità evidenziata. Il 44% intende mettere in atto strategie di crescita, legate alla diversificazione dei prodotti, ad investimenti sul personale e all'integrazione con altre realtà aziendali. Il 30% intende chiudere la propria attività per aprirne un'altra o in un altro Paese o nel Paese di origine collegandola a quella italiana. In entrambi i casi si evidenzia una proattività diffusa. Solo il 15% intende ridurre le proprie attività e l'11% non prevede di apportare alcun cambiamento.

1.5 L'inclusione finanziaria

Un primo elemento rilevante per comprendere i comportamenti finanziari degli imprenditori stranieri riguarda **l'allocazione del risparmio** fra le diverse opzioni disponibili. In questo caso i comportamenti consentono di comprendere in modo particolare quanto i circuiti finanziari pesino nella scelta di dove allocare il risparmio, rispetto ai

Tavola 1.13 – Strumenti di allocazione del risparmio



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2024

circuiti informali, dando una prima indicazione del livello di familiarità con intermediari e prodotti finanziari. Per gli imprenditori (Tavola 1.13), nel 78% dei casi, il risparmio viene destinato ai circuiti finanziari o sottoforma di deposito in conto corrente o sottoforma di prodotti di investimento. Un dato superiore di quasi 20 punti percentuali rispetto alla popolazione straniera nel suo complesso (si veda il Paragrafo 2.5). Solo nel 12% dei casi si predilige la liquidità in cassa, mentre le reti informali comunitarie o le reti informali parentali o amicali sono un'opzione per il 17% degli intervistati, un dato in linea con quello rilevato per la popolazione straniera nel suo complesso. L'essere imprenditore sembra quindi accompagnarsi ad una maggiore

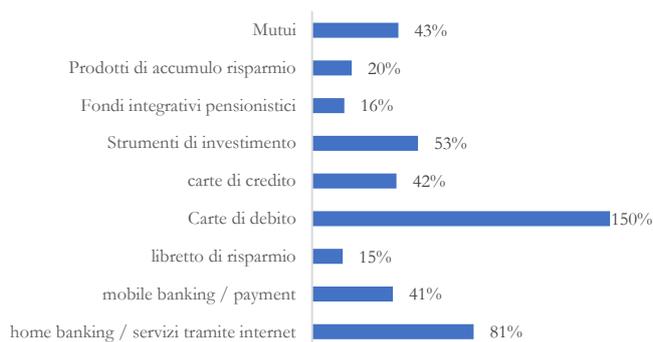
consapevolezza del ruolo dei circuiti finanziari per la gestione del risparmio, consapevoli e solidali con la comunità che, come abbiamo visto, ha assicurato le risorse per l'avvio delle attività.

L'indice di bancarizzazione, ossia la percentuale di imprenditori titolari di un conto corrente raggiunge il 96%, poche sono le iniziative imprenditoriali che non hanno ancora un conto proprio. Un dato importante, a cui si associa una quota non trascurabile, il 16%, di **imprese multitolari**, ossia che lavorano con più conti correnti in banche diverse, tipico di attività imprenditoriali più complesse. **L'indice di mobilità**, ossia la percentuale di coloro che hanno cambiato banca da quando sono in Italia, è pari al 69%, confermando anche per gli imprenditori una capacità di muoversi all'interno del sistema finanziario sulla base delle diverse opportunità che si vengono a creare e della capacità degli operatori di rispondere ai loro bisogni.

La **titolarità dei diversi prodotti finanziari** rappresenta un indicatore importante del processo di inclusione finanziaria, perché a prodotti finanziari più complessi si può presumere corrisponda un maggior livello di maturità nel rapporto con

l'istituzione finanziaria e un maggior livello di articolazione dei bisogni finanziari sottostanti. La Tavola 1.14 restituisce una fotografia della percentuale di imprenditori che utilizzano i diversi prodotti e servizi finanziari. Gli strumenti di pagamento (le carte di debito) sono lo strumento più diffuso, mediamente ciascun imprenditore ne possiede più di una. Significative appaiono dal lato dell'accesso al credito l'incidenza dei mutui (43% del campione). L'analisi della composizione del credito per scadenze per le *small business*, rilevate presso le banche e BancoPosta contenuto nel Paragrafo 2.7, metterà in evidenza come le crisi abbiano portato ad un aumento dell'incidenza della componente a medio-lungo termine delle imprese a titolarità straniera, in risposta alle mutate condizioni generali. Dal lato del risparmio emerge un'incidenza significativa delle diverse tipologie di prodotti di investimento a medio-lungo termine, come i piani di accumulo risparmio, i fondi di investimento, quelli integrativi e degli altri prodotti di investimento finanziario (gestioni patrimoniali, titoli, fondi di investimento). Sembra quindi emergere una familiarità con un'ampia tipologia di strumenti finanziari anche complessi, oltre che una capacità di accesso al credito a medio-lungo termine e di costruzione e di un patrimonio di riferimento.

Tavola 1.14 – Strumenti di allocazione del risparmio



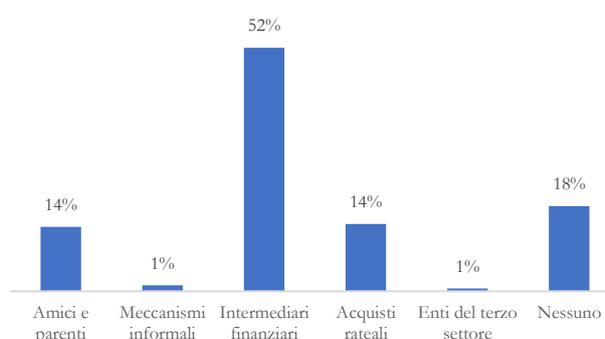
Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2024

La maggiore capacità e possibilità di avviare processi di *asset building* trova conferma in una domanda specifica del questionario che ha indagato in modo specifico questo elemento. Il 44% degli imprenditori stranieri ha dichiarato di essere riuscito ad accumulare un patrimonio negli ultimi 5 anni, una percentuale molto superiore a quella rilevata con riferimento alla popolazione straniera nel suo complesso (18%). Anche in termini di importi dichiarati la componente imprenditoriale sembra evidenziare una maggiore capacità: il 31% del campione è riuscito ad accumulare un patrimonio superiore ai 25.000€, a fronte del 24% della popolazione straniera nel suo complesso.

La componente assicurativa, oggetto di alcune domande specifiche del questionario, completa il quadro. Il 62% degli imprenditori ha sottoscritto una polizza assicurativa. Si tratta in prevalenza di polizze RC auto-moto (58%), polizze furto danni (18%), assicurazioni ramo vita (13%) e assicurazioni sanitarie (11%). Il dettaglio mostra quindi uno spettro abbastanza ampio di tipologie di polizze sottoscritte, che coprono diversi ambiti e rischi della vita e dell'attività dell'imprenditore. Se solo l'8% di chi non possiede un'assicurazione si dichiara intenzionato a sottoscriverla a breve, quasi un terzo del campione (29%) si dichiara interessato, ma indeciso. Uno spazio importante che può celare da una parte un bisogno di maggiore educazione e informazione sul rischio e sui prodotti assicurativi e dall'altro uno spazio di riflessione da parte degli operatori circa l'opportunità di rivolgere a questo segmento di clientela iniziative e servizi adeguati ad una clientela più marginale o che si affaccia al mercato per la prima volta al di fuori della classica polizza RC auto, obbligatoria.

L'accesso al credito rappresenta una componente essenziale nella vita di un'impresa, sia per la gestione operativa e sia per poter sviluppare investimenti e crescere nel medio-lungo termine. Come abbiamo visto con riferimento all'avvio dell'attività le fonti finanziarie sono rappresentate, in egual misura, dalle risorse proprie e della rete di riferimento e dal credito erogato dalle istituzioni finanziarie. Con riferimento alla vita dell'impresa il questionario ha indagato le fonti di accesso al credito privilegiate in caso di bisogno (Tavola 1.15). Solo il 18% degli imprenditori ritiene di non dover accedere al credito per la propria attività d'impresa.

Tavola 1.15 – Fonti di accesso al credito privilegiate



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2024

Laddove invece è necessario ricorrere a risorse aggiuntive esterne, gli operatori finanziari rappresentano il punto di riferimento, sia direttamente e sia indirettamente attraverso gli acquisti rateali (forma tecnica che appartiene al settore del credito al consumo). Di minore importanza le reti amicali/parentali e comunitarie che pesano complessivamente solo per il 15%. Residuale, quasi assente, il ruolo del terzo settore.

Completano il quadro relativo all'inclusione finanziaria due indicatori. Il primo riguarda la **percezione della banca** (Tavola 1.16) all'interno di quattro tipologie predefinite, che corrispondono a funzioni diverse dell'intermediario: da una definizione più generica, che definisce la banca come scelta obbligata per operare in Italia, senza riconoscerne una specificità particolare, alle due funzioni tradizionali di accumulo e protezione del risparmio e accesso al credito per arrivare ad una definizione che ne riconosce un ruolo centrale nella gestione delle risorse finanziarie e che può essere associata ad un profilo più evoluto nella percezione.

I dati attribuiscono come opzione preferenziale (valore massimo attribuito) un ruolo attivo della banca nella consulenza e nella gestione delle esigenze finanziarie dell'impresa (30%). Solo per un quarto del campione la banca è ancora vista genericamente come interlocutore necessario, senza riconoscerne alcuna specificità.

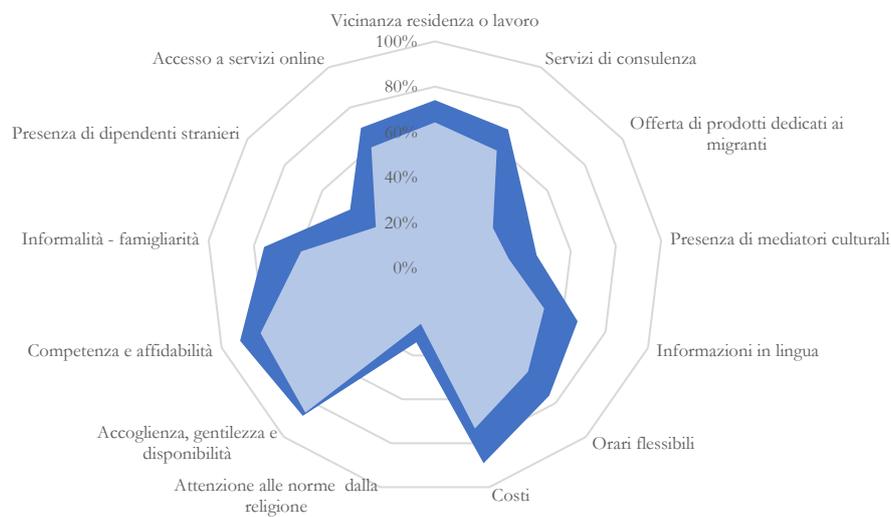
Tavola 1.16 – Percezione della banca



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2024

Il secondo indicatore indaga i **principali drivers nel rapporto banca-imprenditore straniero**, cercando di cogliere i principali bisogni sottostanti. La *Tavola 1.17* mostra la rilevanza dei diversi drivers, raffrontati con quelli rilevati con riferimento alla popolazione straniera nel suo complesso, che corrisponde all'area più chiara del grafico. Due le caratterizzazioni che emergono dal confronto: da una parte una sostanziale coincidenza fra i due campioni e dall'altra l'evidenza di una maggiore rilevanza, più o meno consistente, dei diversi bisogni da parte degli imprenditori per tutte le voci considerate. Può essere interessante indagare le differenze più significative, che in qualche modo sembrano caratterizzare i bisogni degli imprenditori e le specificità delle imprese a titolarità straniera. Fra questi i costi e la flessibilità degli orari, gli aspetti relazionali più informali, la disponibilità di informazioni in lingua e l'offerta di prodotti e servizi maggiormente rispondenti alle esigenze della clientela straniera. Le differenze sembrano quindi tratteggiare il profilo di un rapporto imprenditore straniero e banca che domanda una maggiore attenzione rispetto alle sue specificità.

Tavola 1.17 – Drivers rapporto con la banca – imprenditori stranieri vs popolazione straniera



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2024

1.6 Imprenditori: strumenti digitali e educazione finanziaria

Come per il segmento consumatori-famiglie, anche per gli imprenditori stranieri⁵ si è cercato di indagare il rapporto con gli strumenti digitali, in modo particolare con riferimento ai servizi e prodotti finanziari. Tutti gli intervistati **possiedono** un device (sia smartphone che tablet) e l'88% lo **utilizza per operazioni finanziarie**, una percentuale di molto superiore rispetto al segmento consumatori, per i quali l'utilizzo non raggiunge il 40%. Approfondendo maggiormente questo utilizzo sono stati indagati tre ambiti molto specifici:

- l'apertura di un conto online in modalità remota (solo online): 38% del campione
- la firma di un contratto bancario esclusivamente in modalità remota (online): 35% del campione
- la sottoscrizione di una polizza assicurativa in modalità remota (solo online): 30% del campione

Come si può notare, con riferimento a tutti e tre i casi la percentuale di imprenditori che ha utilizzato il canale digitale per sottoscrivere un prodotto o servizio bancario raggiunge un terzo del campione.

Due ulteriori indicatori provengono dal grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi bancari rilevati dal questionario. Anche per gli imprenditori la percentuale di titolarità di conti con un servizio di internet banking raggiunge l'82%, a cui si affianca l'utilizzo dei servizi di *mobile banking* per il 41% del campione.

Sembra quindi emergere una certa familiarità con gli strumenti digitali in ambito finanziario.

In termini di **percezione circa la propria abilità nell'utilizzo dei canali digitali** la *Tavola 1.18* mostra valori sostanzialmente elevati. Un quarto del campione valuta le proprie capacità eccellenti o buone, dieci punti percentuali al di sopra della componente consumatori e solo il 16% ritiene di avere una familiarità insufficiente (molto basso o bassa), rispetto a quasi la metà del cliente straniero medio.

Tavola 1.18 – Percezione abilità utilizzo canali digitali



Fonte: Indagine campionaria imprenditori stranieri 2024

Completa il quadro un'informazione che non riguarda direttamente l'utilizzo degli strumenti digitali in ambito finanziario, ma che riguarda un loro generico uso per lo svolgimento dell'attività imprenditoriale. In particolare, sono stati indagati il **grado di utilizzo dei siti online per la promozione e la vendita dei propri prodotti**.

Il 25% del campione ha un sito web puramente descrittivo, mentre il 21% ha un sito web dedicato alla vendita online dei prodotti e dei servizi offerti dalla propria azienda. Un dato, quest'ultimo indicativo di aziende che si propongono direttamente all'interno dello spazio digitale, come mercato di riferimento, all'interno di una relazione virtuale fra cliente e fornitore, sfruttandone le potenzialità (minori costi, mercato più ampio, anche se più concorrenziale).

Lo sviluppo tecnologico, la diffusione di strumenti finanziari digitali se da un lato ne amplificano e facilitano l'accesso, allo stesso tempo rendono più complesse le scelte finanziarie degli individui, richiedendo una crescita proporzionale nelle conoscenze. L'esigenza di avere un livello di alfabetizzazione e di educazione finanziaria adeguate si amplifica, perché il consumatore si trova solo di fronte a prodotti e servizi che hanno diversi gradi di complessità.

Al fine di misurare il grado di educazione finanziaria si è scelto, in collaborazione con Banca d'Italia, di adottare tre quesiti standard, in grado di consentire una comparazione a livello nazionale (in base alla rilevazione Banca d'Italia) e internazionale rifacendosi agli indicatori OCSE. Il *Paragrafo 2.12* riporta, in dettaglio, i tre indicatori individuati ed utilizzati, mentre la *Tavola 1.19* confronta i valori corrispondenti alla percentuale di risposte corrette con riferimento ai

⁵ Si veda il *Paragrafo 3.6 – Inclusione finanziaria e strumenti digitali*.

tre campioni considerati: quello degli imprenditori a titolarità straniera, quello dei cittadini stranieri e quello rilevato da Banca d'Italia nella survey sull'alfabetizzazione finanziaria realizzata nel 2023 sulla popolazione⁶.

Trasformando le risposte ai singoli quesiti in un indicatore compreso fra 0 (livello minimo) e 10 (livello massimo), è possibile sintetizzare quanto già evidenziato attraverso un **indicatore sintetico di alfabetizzazione finanziaria** che, seppur riferito solo ad alcuni ambiti specifici, consente un confronto con la popolazione italiana e esprime chiaramente il gap esistente per le collettività straniere. Il confronto fra i tre campioni di indagine (*Tavola 1.20*) evidenzia come l'imprenditore straniero possieda un livello medio di educazione finanziaria superiore rispetto al campione generico dei cittadini stranieri, ma rimane comunque un gap importante non solo in termini di confronto con la popolazione media italiana, ma, più in generale, essendo il valore dell'indice di poco superiore a 4, in una scala da 0 a 10.

Una carenza rispetto alla quale dall'indagine emerge un livello di consapevolezza elevato, dato che il 60% del campione si dichiara interessato a partecipare ad un corso che accresca le proprie conoscenze in ambito finanziario.

Tavola 1.19- Indicatori di educazione finanziaria, confronto imprenditori stranieri - consumatori stranieri e italiani

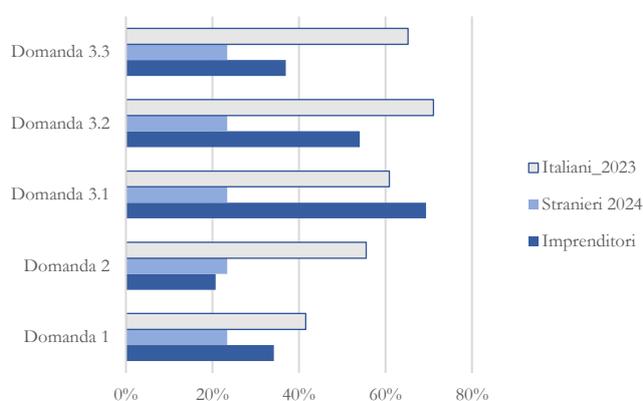
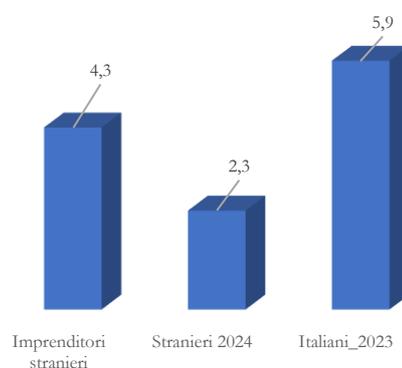


Tavola 1.20 – Indicatori educazione finanziaria – dettaglio di genere



⁶ La Banca d'Italia ha svolto due rilevazioni sull'Alfabetizzazione e le competenze finanziarie degli Italiani (IACOFI), nel 2017, 2020 e 2023, sulla base della metodologia sviluppata dall'*International Network on Financial Education* (INFE) dell'OCSE.

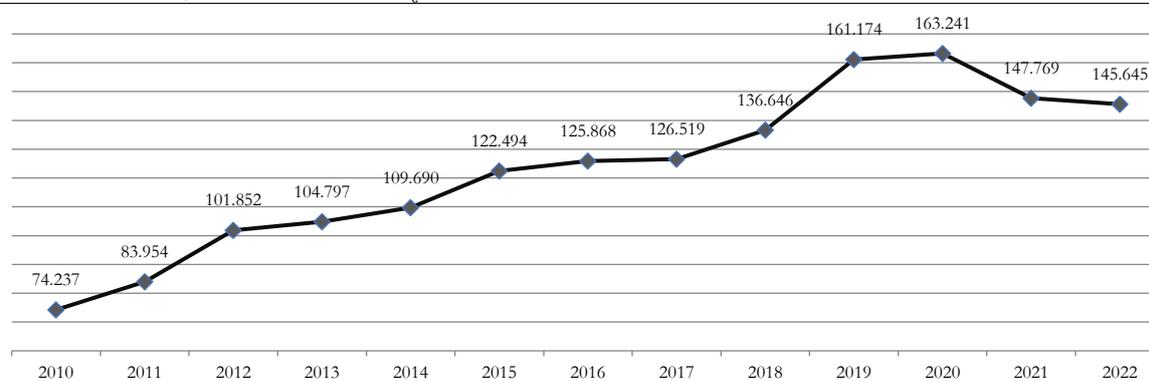
1.7 L'imprenditoria a titolarità immigrata e gli intermediari finanziari

La vivacità imprenditoriale della comunità straniera in Italia si riflette anche nel rapporto con il sistema finanziario. L'intermediazione finanziaria e l'accesso agli strumenti finanziari, dalla gestione dei pagamenti e dell'attivo circolante, al fabbisogno per sostenere investimenti e processi di crescita o per la gestione dei flussi di cassa, sono ingredienti fondamentali dell'attività di impresa e ne determinano la solidità e la possibilità di svilupparsi e rafforzarsi.

Per questo una sezione specifica dell'indagine presso il settore bancario e BancoPosta è dedicato al rapporto fra imprese e operatori finanziari⁷, concentrandosi sul segmento delle *small business*, che, oltre ad una definizione codificata e riconosciuta a livello nazionale⁸, prevedono la separazione fra il patrimonio dell'impresa e quello dell'imprenditore. Le *small business* caratterizzano il sistema produttivo italiano: il 95% delle imprese appartiene a questo segmento (dati ISTAT), che quindi appare particolarmente significativo anche con riferimento all'imprenditorialità a titolarità immigrata. La disponibilità di dati aggiornati al 31 dicembre 2022, all'interno di una serie storica decennale, consente di valutare l'evoluzione del loro rapporto con le istituzioni e i diversi prodotti finanziari, evidenziando eventuali anomalie e tendenze in atto.

I dati forniti dalle banche e da BancoPosta⁹, relativi all'area *small business*, forniscono un quadro che è mutato in modo significativo a partire dal 2020, a seguito della crisi da Covid19, interrompendo un trend di crescita significativo e ininterrotto a partire dal 2010 (*Tavola 1.21*). Il numero di imprese *small business* titolari di un conto corrente presso una banca o BancoPosta, a livello nazionale, passa infatti dalle oltre 163 mila unità del 2020 alle 146.645 del 31 dicembre 2022, subendo una contrazione complessiva dell'11%. L'impatto maggiore è stato fra il 2020 e il 2021, con -9,5%, ma è proseguito, in maniera minore nel 2022, forse per effetto della sopraggiunta crisi legata ai costi delle materie prime e dell'energia. Se confrontiamo questi dati con l'incremento dell'8,7% registrato da Infocamere nel numero di imprese a titolarità straniera nel periodo 2020-2022, pur considerando che si tratta di due universi non perfettamente sovrapponibili (le *small business* da una parte e il totale imprese straniere registrate dall'altra), emerge un arretramento nel processo di bancarizzazione di questo segmento. In termini relativi, però i conti correnti *Small Business* si mantengono al 5 % del numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini immigrati (valore pari a quello registrato nel 2020).

Tavola 1.21 – numero c/c *small business* – dato nazionale



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La *Tavola 1.22* mostra il dettaglio della variazione del numero dei conti correnti *Small Business* per collettività presso banche e BancoPosta nei due ultimi anni, con riferimento al campione di banche omogeneo dal 2010¹⁰. La fotografia appare molto più dinamica e variegata, con comunità che fanno registrare contrazioni anche significative nel numero di conti correnti (come è il caso della Serbia Montenegro, della Cina o della Polonia), ma allo stesso tempo un gruppo

⁷ Si veda la Nota Metodologica.

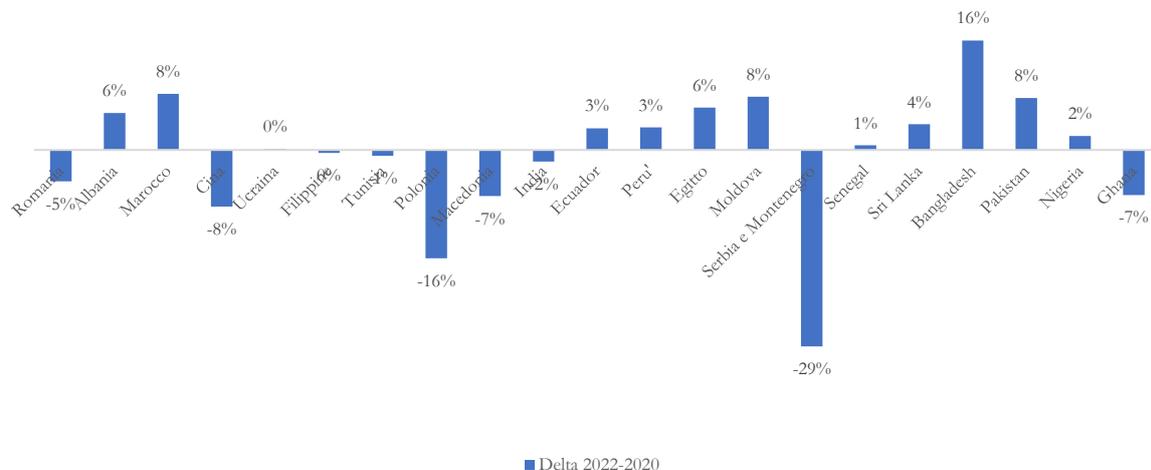
⁸ La *Small Business* viene definita in termini di: a) forma giuridica: persone fisiche e enti senza finalità di lucro; b) area di attività: attività professionale o artigianale; c) numero di addetti: imprese che occupano meno di 10 addetti; d) fatturato: imprese che realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio non superiore a 2 milioni di euro. Disciplina sulla trasparenza di Banca d'Italia - luglio 2009.

⁹ Nel corso del 2013 anche BancoPosta ha iniziato a servire questo segmento di clientela con prodotti ad hoc e, grazie alla collaborazione avviata con l'Osservatorio, è stato possibile inglobare il dato a livello aggregato.

¹⁰ Che rappresentano il 68% del totale degli impieghi e il 41% di sportelli del settore (a dicembre 2022) a cui si aggiunge BancoPosta.

nutrito di comunità registra tassi positivi, come le imprese a titolarità del Bangladesh, Pakistan, Moldova, Marocco, Egitto o Albania.

Tavola 1.22 – Dettaglio variazione conti correnti small business per nazionalità 2020-2022– panel omogeneo,



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2020 - 2022

Anche per questo segmento di indagine sono state rilevate una serie di variabili che consentono di costruire indicatori sintetici al fine di meglio dettagliare il processo di inclusione finanziaria. Facendo riferimento al campione omogeneo di banche, il primo indicatore fa riferimento alla **stabilità del rapporto**, misurato dall'anzianità dei conti correnti presso la stessa istituzione finanziaria. Uno sguardo alla Tavola 1.23 evidenzia la crescita costante e significativa di questo indicatore: nel 2010 solo il 16%, delle imprese aveva un'anzianità nel rapporto con la propria banca superiore ai 5 anni. Nel 2022 tale percentuale raggiunge il 53%. Una stabilità crescente, che assume un valore importante se si considera la correlazione positiva fra l'anzianità del rapporto e la riduzione delle asimmetrie informative che caratterizzano la relazione cliente-istituzione finanziaria, in modo particolare rispetto all'attività imprenditoriale, per sua natura più rischiosa. La riduzione di tali asimmetrie comporta naturalmente una maggiore possibilità per l'intermediario finanziario di sostenere l'impresa, valutandone con maggiore efficacia il rischio, e quindi una maggiore possibilità di accesso al credito.

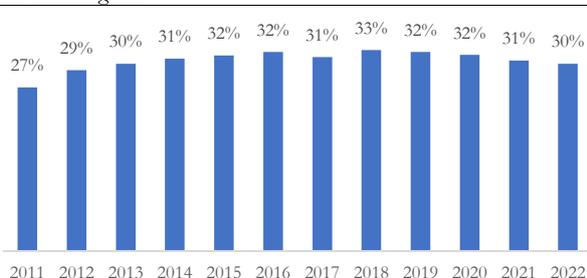
Tavola 1.23 – c/c con anzianità superiore ai 5 anni

Anno		Anno	
2010	16%	2017	42%
2011	33%	2018	44%
2012	37%	2019	48%
2013	38%	2020	52%
2014	36%	2021	52%
2015	38%	2022	53%
2016	43%		

Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Un secondo indicatore riguarda la **dimensione di genere**, che ci restituisce informazioni circa il processo di inclusione finanziaria delle imprese a titolarità femminile. Si tratta di un fenomeno che è cresciuto fra il 2011 e il 2014, per poi assestarsi su valori prossimi ad un terzo delle imprese a titolarità straniera titolari di un c/c (Tavola 1.24). Dal 2020 si rileva

Tavola 1.24 – Peso imprenditoria femminile su segmento small business a titolarità immigrata



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

una riduzione di questo indicatore di un punto percentuale per ciascun anno, trend che sembrerebbe indicare un maggior impatto delle crisi sulle imprese femminili, in termini di inclusione finanziaria. Secondo i dati disponibili¹¹, a livello aggregato, le imprese a conduzione femminile rappresentano il 22% del totale delle imprese straniere extra UE. Mettendo a confronto i due dati, sembra quindi confermarsi, nonostante la riduzione evidenziata, una maggiore propensione delle imprese a conduzione femminile nell'intraprendere un rapporto con le istituzioni finanziarie. Un dato che, per essere correttamente interpretato, andrebbe affiancato ad

¹¹ Infocamere, settembre 2022.

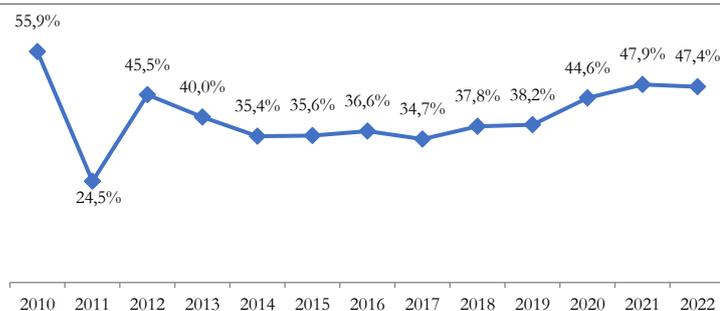
un'analisi più approfondita, per comprenderne tendenze e motivazioni nel rapporto con le istituzioni finanziarie, ma che conferma la necessità di un'attenzione a questa componente anche con riferimento al segmento imprenditoriale.

Un aspetto che caratterizza strutturalmente il rapporto banca-impresa, riguarda il **ricorso al credito**. Da un punto di vista finanziario, l'impresa avviata da uno straniero soffre, in generale, di una debolezza strutturale sia in termini di patrimonializzazione (mediamente di molto inferiore a quella italiana¹²), e sia in termini di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Il neoimprenditore immigrato ha infatti una ridotta storia creditizia, se non nulla, e in genere non ha disponibilità di garanzie reali, contando molto spesso su risorse proprie o della rete familiare o etnica-locale, con modelli che variano in modo considerevole fra comunità e territori. Si tratta di debolezze che possono limitare la possibilità di espansione dell'attività imprenditoriale e in alcuni casi, maggiormente fragili, comprometterne la sopravvivenza stessa.

Allo stesso modo il credito rappresenta uno strumento spesso indispensabile per la gestione ordinaria dell'attività d'impresa, finanziando l'attivo circolante e sostenendo la gestione dei flussi di cassa attraverso forme di credito a breve. La bancarizzazione e la costruzione di un rapporto stabile di conoscenza e fiducia reciproca con un intermediario finanziario si traduce in un maggiore accesso al credito e in una riduzione dei costi. In questo processo virtuoso anche la comunità di appartenenza (la reputazione che una determinata nazionalità acquisisce sul mercato creditizio) può assumere un valore positivo in termini di riduzione della percezione del rischio da parte delle istituzioni finanziarie¹³, qualora inserito in un processo più ampio di coinvolgimento reciproco fra intermediari finanziari e territorio.

Un primo indicatore utile a comprendere la relazione intermediario finanziario-impresa immigrata, sotto il profilo del ricorso al credito, è dato dall'incidenza dei crediti complessivamente in essere sul totale dei conti correnti appartenenti al segmento *small business*, sempre con riferimento alle 21 nazionalità indagate (Tavola 1.25). Nell'arco temporale considerato la curva identifica in modo chiaro l'impatto della crisi del 2009, seguito da un andamento della curva che traccia una traiettoria sostanzialmente crescente, fino al 2021, anno in cui l'incidenza raggiunge il 48% con un incremento di sette punti percentuali rispetto al 2019. Fra il 2021 e il 2022 l'incidenza rimane sostanzialmente stabile, riducendosi solo di mezzo punto percentuale. Le recenti crisi sembrano quindi aver accresciuto la domanda di credito e le iniziative a supporto delle imprese sembrano aver beneficiato anche gli imprenditori a titolarità straniera, con un incremento nella loro capacità di ottenere credito, evitando situazioni di razionamento del credito e, per ora, situazioni di crisi conclamata, come mostreranno i dati sulla solvibilità. Considerando il ruolo centrale che il credito ha nella gestione e nella vita di un'impresa, i valori del tasso di incidenza rimangono però ancora relativamente contenuti, meno della metà delle imprese ha infatti in corso un finanziamento presso un'istituzione finanziaria.

Tavola 1.25 – Incidenza crediti (% sul totale conti correnti *small business*), confronto 2010-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

I dati a disposizione consentono di approfondire il tema dell'accesso al credito sotto due profili ulteriori: la composizione per scadenze e la performance dei crediti in essere.

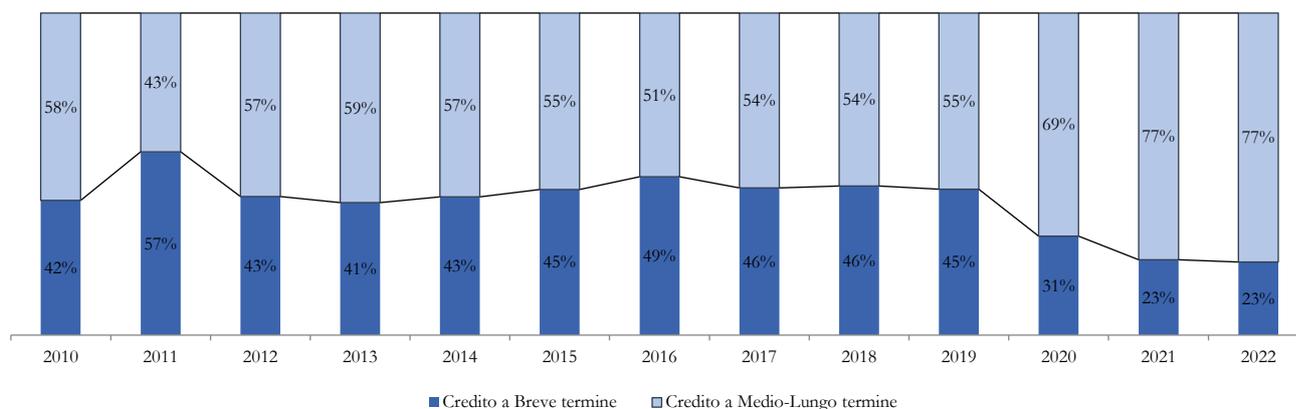
Il primo indicatore mostra la diversa distribuzione del credito in essere per scadenze, distinguendo fra il credito a medio-lungo termine, generalmente legato a fabbisogni di una certa entità, che spesso accompagnano processi di crescita e investimenti o forme di ristrutturazione del debito e il credito a breve termine, legato alla gestione ordinaria dell'attivo circolante (Tavola 1.26). Non esiste un mix ideale fra le due componenti, in quanto funzione della tipologia di impresa, delle diverse fasi del suo sviluppo e del settore di appartenenza. In una gestione finanziaria equilibrata la componente a breve dovrebbe essere utilizzata solo per il finanziamento dell'attivo circolante, ossia dell'attività ordinaria. La situazione

¹² Nomisma, Unioncamere, Crif, *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica*, 2009

¹³ Uno studio Banca d'Italia, conferma l'esistenza di questi benefici attraverso un'analisi quantitativa: Albareto, P.E.Mistrulli, *Bringing the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n.794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

potenzialmente più pericolosa si viene a creare quando l'impresa utilizza forme tecniche a breve termine per finanziare bisogni finanziari pluriennali.

Tavola 1.26 – Composizione per scadenze credito segmento small-business immigrati, confronto 2010-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Nella lettura dei dati va tenuto in considerazione il fatto che l'indicatore rileva il numero di titolari delle diverse forme creditizie, senza misurarne la dimensione in termini di importi erogati. È la combinazione dei dati di contesto, con l'andamento del volume dei prestiti in essere per le diverse forme tecniche e la composizione per scadenze che può fornire gli elementi per un'analisi più approfondita. Ma l'indicatore consente comunque di tracciare alcuni elementi significativi. In modo particolare emerge come l'impatto delle crisi abbia portato ad una modifica significativa della composizione per scadenze, con una contrazione importante del credito a breve, dimezzandone l'incidenza, a partire dal 2020 e una crescita contestuale della componente a lungo termine che pesa per il 77%, nel 2022.

Nel contesto attuale di aumento del costo del denaro (e quindi dei tassi di interesse), il dato sulla composizione per scadenze, in presenza di un'incidenza costante del numero dei crediti concessi a imprenditori stranieri sembra indicare l'avvenuta rinegoziazione dei crediti verso scadenze maggiori (meno onerose) e quindi una situazione di stress finanziario crescente che, se non monitorata e gestita correttamente, potrebbe portare a situazioni di criticità.

Un ulteriore indicatore che può supportare questa analisi riguarda la performance dei crediti in essere, misurato attraverso il differenziale fra il tasso di insolvenza rilevato per le diverse scadenze dei prodotti di finanziamento (a breve termine e a medio-lungo termine) delle *Small Business* a titolarità immigrata, in rapporto a quello relativo alla clientela *Small Business* delle banche nel suo complesso. L'indicatore è in grado di evidenziare lo scostamento rispetto al valore medio. Laddove l'indice assume valori positivi, è rivelatore di una performance peggiore dei crediti delle imprese immigrate e viceversa laddove il segno è negativo. L'analisi dell'andamento dell'indicatore nel tempo fornisce alcune ulteriori indicazioni:

- con riferimento alle due scadenze analizzate (credito a breve e credito a medio-lungo termine), gli indicatori relativi all'insolvenza si muovono in parallelo, a partire dal 2014, all'interno di un trend negativo (quindi di avvicinamento ai valori della clientela media delle banche) che li ha portati ad un valore negativo di quasi due punti percentuali fino al 2020, espressione di performance migliori per le imprese a titolarità straniera;
- dal 2020 si evidenzia una crescita dei valori dell'indicatore che assumono valori positivi nel 2022, anche se inferiori al mezzo punto percentuale per entrambe le scadenze. Emerge quindi un peggioramento dell'indice di solvibilità che segue quello della clientela media delle banche, discostandosi in maniera poco significativa.

Dall'analisi dei dati relativi all'accesso al credito emergono quindi alcune indicazioni che andrebbero incrociate con informazioni relative ai territori e ai settori di attività, e che richiederanno un monitoraggio attento anche nei prossimi anni per poter cogliere eventuali elementi di criticità emergenti e proseguire e ampliare un percorso di crescita del rapporto fra le banche e il mondo dell'imprenditoria a titolarità straniera, che si conferma particolarmente vivace nel contesto italiano.

CAPITOLO 2

Comportamenti finanziari dei cittadini stranieri un'indagine campionaria

A cura di: Daniele Frigeri

2.1 Introduzione

Nel primo semestre del 2024 è stata realizzata un'indagine su un campione di 1.410 cittadini stranieri (non OCSE e Extra UE), con l'obiettivo di aggiornare i dati della precedente indagine del 2022 e continuare a monitorare i cambiamenti nei comportamenti finanziari dei cittadini stranieri e l'impatto delle crisi (quella legata alla pandemia, seguita da quella connessa all'invasione dell'Ucraina). La nuova indagine è stata realizzata attraverso la somministrazione di un questionario ampio e articolato che ha previsto 11 sezioni distinte, che hanno incluso elementi innovativi rispetto alle precedenti versioni, come la digitalizzazione¹⁴ e un indicatore di alfabetizzazione finanziaria¹⁵, in linea con le rilevazioni Banca d'Italia e OCSE. Le sezioni del questionario, per un totale di 53 domande, sono state così strutturate:

- Sezione anagrafica
- Progetto migratorio
- Comportamenti economici
- Rimesse
- Comportamenti bancari e finanziari
- Utilizzo dei servizi bancari
- Accesso al credito
- Valutazione del rapporto con la banca e fattori determinanti nella relazione
- Percezione futura nel rapporto con la banca
- Investimenti
- Educazione finanziaria

2.2 Il campione di riferimento

Il campione dell'indagine è costituito da 1.410 cittadini stranieri di **48 paesi**, con una prevalenza di individui provenienti dal continente asiatico. La distribuzione per continente di provenienza del campione (*Tavola 2.1*), rispetto a quella delle provenienze della popolazione straniera residente in Italia (dati ISTAT), appare sostanzialmente equilibrata, con una corrispondenza piena per il continente africano, una maggiore presenza del continente asiatico e una minore presenza di cittadini provenienti dall'America Latina e Caraibi.

Con riferimento al luogo di residenza, l'indagine ha mappato i cittadini stranieri residenti in **106 Province**, secondo una distribuzione per macroaree territoriali (Nord-Centro-Sud Italia e Isole) che appare coerente con la distribuzione dei cittadini stranieri residenti, secondo i dati ISTAT (*Tavola 2.2*). Si evidenzia una maggiore presenza del Sud e Isole.

Alcuni indicatori sintetici possono fornire un quadro d'insieme del campione sotto il profilo delle variabili anagrafiche:

- **distribuzione di genere:** il campione presenta un maggior peso della componente maschile (56%), rispetto ad una distribuzione che caratterizza la popolazione straniera proveniente da Paesi non Ocse che vede un sostanziale equilibrio di genere (50%). Anche in questo caso, come per le aree di provenienza, si tratta di uno scostamento contenuto.

Tavola 2.1 – Distribuzione campione per continenti di origine

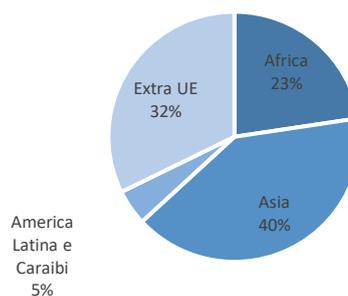


Tavola 2.2 – Distribuzione campione e cittadini stranieri su base territoriale

	Distribuzione campione	Distribuzione popolaç. Straniera 1 gen 2024
Nord	52,5%	58,6%
Centro	23,0%	24,5%
Sud e Isole	24,5%	16,9%

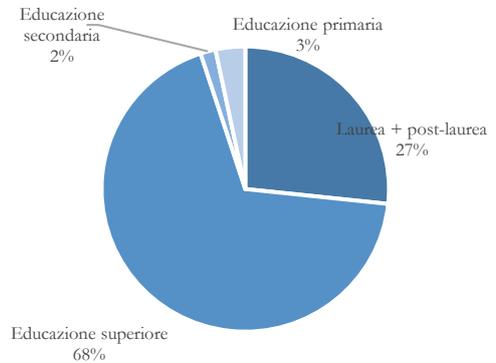
Fonte: indagine campionaria 2024 – elaborazione dati ISTAT

¹⁴ Inclusa nell'analisi contenuta nel Paragrafo 3.6 *Inclusione finanziaria e strumenti digitali*.

¹⁵ Si veda il Paragrafo 2.12 *L'educazione finanziaria*.

- **Età anagrafica:** l'età media si colloca intorno ai 54 anni. La distribuzione per classi di età evidenzia un campione costituito in maggioranza da individui tra i 35 e i 64 anni, per un terzo da persone con età superiore ai 65 anni, ma con una quota del 20% di giovani sotto i 35 anni di età.
- **I legami familiari:** il 58% è sposato o convive, il 32% è single e il 10% è divorziato. La metà, il 51%, ha dei figli, indipendentemente dalla condizione giuridica in cui si trova sotto il profilo coniugale.
- **Il livello di educazione** raggiunta attraverso gli studi (*Tavola 2.3*). Al fine di tener conto dei diversi cicli formativi adottati dai vari Paesi, i livelli di istruzione sono stati misurati in termini di età anagrafica, per poi essere convertiti in titoli di studio conseguiti secondo l'ordinamento italiano. Quasi il 70% del campione possiede un diploma di scuola superiore e il 27% è laureato. Il dato conferma l'esistenza di una componente rilevante di stranieri residenti nel nostro Paese con un livello di istruzione medio-alto, che faticano a trovare un'adeguata opportunità di riconoscimento dei titoli e delle competenze, e di una loro valorizzazione nel mercato del lavoro, quando non sono stati conseguiti nel nostro Paese.

Tavola 2.3 – Titolo di studio conseguito

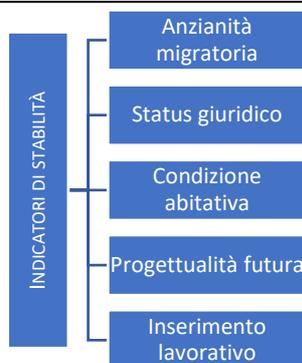


Fonte: indagine campionaria 2024

2.3 Indicatori di stabilità e integrazione

Il questionario consente di ricostruire il profilo dei cittadini stranieri intervistati attraverso diverse chiavi di lettura. Fra queste, appare sicuramente rilevante il processo di integrazione socioeconomica nel nostro Paese e il grado di stabilità e di autonomia raggiunta. Una prima serie di domande consente di indagare alcuni indicatori che possono fornire indicazioni utili circa la stabilità raggiunta nel nostro Paese e permettono di identificare fattori di vulnerabilità specifici.

Tavola 2.4 – Indicatori di stabilità



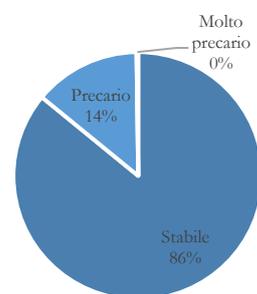
Un primo indicatore riguarda l'**anzianità migratoria**, misurata dal numero di anni di residenza regolare nel nostro Paese. Dall'indagine campionaria del 2017 emergeva come a questo lasso temporale andasse sommato un periodo medio di irregolarità di quasi un anno e mezzo. Il valore mediano di questo indicatore si colloca intorno ai 41 anni. Solo il 4% degli intervistati è in Italia da meno di 10 anni. Si tratta quindi di una migrazione che ha raggiunto una sostanziale maturità anagrafica nel processo di inserimento nella società di accoglienza.

Un secondo elemento ha riguardato lo **status giuridico** in cui si trovava l'individuo al momento dell'intervista, fattore determinante nel processo di integrazione. Il 90% del campione è titolare di un permesso di lungosoggiornante, il 3% è rifugiato o richiedente asilo, mentre si rileva la presenza di persone che si trovano in una situazione irregolare (3%), a seguito della scadenza del permesso di soggiorno. Il restante 4% possiede un permesso di soggiorno temporaneo.

Un terzo elemento indagato riguarda la **condizione abitativa**. La Tavola 2.5 restituisce la distribuzione del campione per tre livelli distinti di questa variabile:

- **stabile**, che ricomprende tutte quelle condizioni che prevedono una situazione definita e codificata all'interno di un rapporto contrattuale (proprietà o affitto). Corrisponde alla maggioranza del campione, con una percentuale consistente (il 48%) di proprietari;
- **precaria**, legata a situazioni in cui l'individuo vive una condizione di promiscuità all'interno di reti amicali, parentali o lavorative (ospite);
- infine, la categoria "**molto precario**" che rileva invece condizioni di elevata precarietà legata ad alloggi provvisori o informali e che coinvolge una percentuale residuale del campione, lo 0,2%.

Tavola 2.5 – Condizione abitativa



Fonte: indagine campionaria 2024

La condizione abitativa rappresenta un indicatore rilevante dell'integrazione dell'individuo in un territorio. Esso riflette una propensione alla stabilità nel nostro Paese, una capacità reddituale sufficiente a sostenere un affitto o ad effettuare un investimento di una certa consistenza ed è condizione rilevante nella costruzione di un'autonomia individuale e familiare. Nel caso della proprietà, inoltre, l'investimento immobiliare, al di là di possibili valutazioni soggettive, rappresenta un indicatore di stabilità importante, in quanto rimanda ad un orizzonte temporale medio-lungo.

Al contrario l'elevata precarietà, legata a situazioni alloggiative provvisorie (ospiti presso amici/parenti o presso il datore di lavoro, come nel caso delle badanti, o in alloggio presso centri di accoglienza) o, peggio ancora informali (occupazioni), evidenzia una condizione di problematicità sotto il profilo dell'integrazione, o perché legata ad un arrivo più recente nel

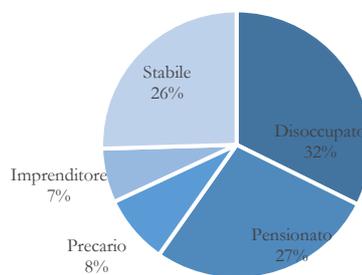
nostro Paese o perché indicatore di una condizione di vulnerabilità e precarietà più strutturali. Il tema della casa, con riferimento ai cittadini stranieri, rimane una criticità importante in molti territori.

L'analisi multivariata consente di entrare in maggior dettaglio nel dato e di individuare profili di vulnerabilità a cui prestare maggiormente attenzione in sede di definizione di policy abitative adeguate. Sotto il **profilo di genere**, la maggioranza di coloro che si trova in situazione di precarietà abitativa è uomo (57%), si rileva però una percentuale elevata di donne (il 43%), per le quali la precarietà abitativa rappresenta un elemento di vulnerabilità significativo. Si tratta per un quarto di **giovani** sotto i 25 anni di età, ma quasi un terzo è costituito da **persone con più di 65 anni** di età. Nel 70% dei casi si tratta di individui con un **titolo di studio superiore** e, sotto il profilo giuridico, per il 56% sono **lungosoggiornanti**. Solo per il 6% sono in Italia da meno di 10 anni, mentre per la maggioranza (66%) sono persone che risiedono nel nostro Paese da oltre 30 anni. Infine, un ulteriore elemento che può evidenziare situazioni di vulnerabilità importanti riguarda la **situazione familiare**: nel 51% si tratta di persone con figli e nel 39% di famiglie con uno o più figli.

Un ulteriore indicatore che influisce sulle condizioni di integrazione riguarda il diverso **inserimento nel mercato del lavoro** (Tavola 2.6). L'indagine restituisce una fotografia interessante. La percentuale di disoccupati è pari al 32% a cui si associa un quarto del campione che è in pensione, quindi al di fuori della forza lavoro. Complessivamente il tasso di occupazione¹⁶ del campione raggiunge il 40%, un dato inferiore rispetto a quello rilevato dal Ministero del Lavoro¹⁷ nel 2022 che per i cittadini stranieri registrava un tasso di occupazione del 59%.

Fra gli "occupati", dettagliando per tipologia contrattuale, vede la prevalenza di lavoratori stabili, con contratto di lavoro a tempo determinato (26% del campione complessivo), mentre solo l'8% si trova in condizioni di precarietà (occupato in modo non continuativo o stagionale). Si rileva la presenza di una componente imprenditoriale che raggiunge il 7%.

Tavola 2.6 – Condizione lavorativa

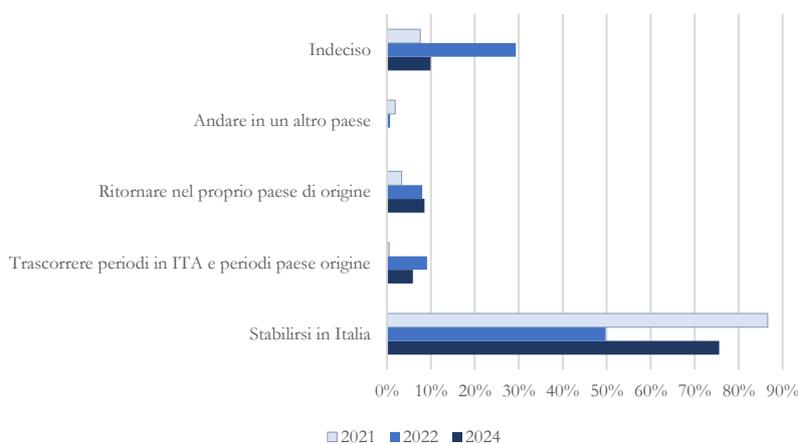


Fonte: indagine campionaria 2024.

Un indicatore di carattere più qualitativo mira a rilevare il desiderio di stabilità, attraverso la **progettualità futura** relativa ai prossimi due anni. Appare interessante il confronto con i valori rilevati per lo stesso indicatore nelle indagini campionarie svolte nel 2021 e nel 2022 (Tavola 2.7), consentendo di cogliere in modo particolare l'impatto che le recenti crisi hanno avuto sulla percezione del nostro Paese come destinatario finale del processo migratorio.

Se la scelta di rendere stabile e definitiva la permanenza nel nostro Paese rimane ancora l'opzione prevalente per il 76% degli intervistati, è evidente come le condizioni di maggiore precarietà associate alle crisi abbiano modificato le percezioni, riducendole drasticamente nel 2022. Le mutate condizioni degli ultimi mesi hanno accresciuto il livello di fiducia verso il nostro Paese, pur non raggiungendo ancora i valori del 2021. Gli indecisi, che nel 2022 avevano raggiunto quasi un terzo del campione, sono scesi al 10%, ancora 2,6 punti percentuali superiori al dato del 2021. È cresciuta, e rimasta stabile negli ultimi due anni, la percentuale di coloro che

Tavola 2.7 – Intenzioni per i prossimi 2 anni



Fonte: indagini campionarie 2021-2022

¹⁶ L'indice di occupazione indica il numero di persone occupate sul totale della popolazione, in percentuale.

¹⁷ Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione, *Comunità a confronto. Rapporto annuale sulla presenza dei migranti*, 2023.

hanno deciso di rientrare nel proprio Paese (l'8,5%), mentre l'ipotesi di spostarsi in un altro Paese non sembra essere più presa in considerazione. Anche la percentuale di coloro che considerano una soluzione intermedia, rafforzando i legami con il Paese di origine, senza lasciare definitivamente l'Italia, alternando periodi di residenza qui e lì, si ridimensionano, passando dal 10% del 2021 al 6% del 2024.

Andando ancora più indietro nel tempo, all'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017, sono evidenti i passi avanti che ha fatto il processo di stabilizzazione e integrazione in Italia e la resilienza di questa componente della popolazione alle crisi: il 53% intendeva stabilirsi definitivamente in Italia, il 19% era indeciso, il 6% desiderava rientrare in patria e l'8% spostarsi in un altro Paese.

2.4 La relazione con il Paese di origine

La relazione con il Paese di origine caratterizza la condizione del migrante in ogni fase del progetto migratorio e si esprime attraverso una pluralità di ambiti. Quello più conosciuto e studiato, per le sue caratteristiche, riguarda le rimesse, ossia il flusso di risorse finanziarie che vengono inviate in patria, alle quali è stato dedicato un capitolo del rapporto (*Capitolo 4*). Ma la migrazione è un fenomeno complesso e multidimensionale, che si articola all'interno di una relazione complessa fra un qui (il Paese di destinazione) e un là (il Paese di origine), che evolve e si modifica nel tempo. La rimessa incorpora una pluralità di motivazioni e destinazioni, a cui si affiancano flussi di capitale sociale che comprendono le competenze, la formazione, le idee e l'esperienza professionale e che possono essere a loro volta reinvestite per lo sviluppo in patria. Un altro importante aspetto riguarda i movimenti fra i due paesi, che possono assumere la forma del rientro occasionale per vacanza o per motivazioni legate al contesto familiare o ad attività imprenditoriali transnazionali, assumere la forma di migrazioni circolari, bidirezionali o ancora essere migrazioni di ritorno, sostenendo una circolazione continua che arricchisce i contesti coinvolti. La diaspora può inoltre assumere un ruolo attivo nel sostenere la società civile e il dibattito politico in patria, così come può rappresentare un canale importante di scambi culturali. Fra i flussi finanziari vanno inoltre considerati gli investimenti realizzati in patria, che possono preparare il rientro, ma anche cogliere opportunità di diversificazione o di sviluppo di attività transnazionali.

Si tratta di ambiti diversi che spesso si intersecano e si mescolano con l'evolversi del processo migratorio e le opportunità che di volta in volta si vengono a creare.

Un primo fattore che esprime e condiziona fortemente il legame con il Paese di origine riguarda la **presenza di familiari** nel Paese di origine, che determina la relazione e la sua intensità. L'anzianità migratoria condiziona fortemente questo indicatore, nel tempo infatti, si tende a ricostruire in Italia i legami più stretti, attraverso il ricongiungimento familiare. Infatti, il 64% del campione intervistato non ha più nessun legame parentale stretto con il Paese di origine. Il 25% ha i genitori o fratelli, mentre l'8% ha il coniuge o dei figli.

Un secondo elemento rimanda all'analisi già svolta con riferimento alla **progettualità futura** (*Paragrafo 2.3*), dove il desiderio di rientro (8,5% del campione) e quello di alternare periodi in patria a periodi in Italia (6% del campione), mostrano un legame che non si è perso e anzi consente di cogliere le opportunità che si presentano anche all'interno di una dinamica circolare.

La **frequenza con cui ci si reca nel Paese di origine**, anche per periodi brevi, è naturalmente correlata con la vicinanza geografica, i costi di trasporto e i legami familiari ancora presenti, ma è rilevatore della relazione con la comunità di origine. Con riferimento al campione intervistato, solo il 23% non si è mai recato nel Paese di origine negli ultimi due anni, mentre il 30% ha fatto almeno 6 viaggi e il 70% ci è andato almeno una volta all'anno. Una frequenza che mostra una relazione importante, indipendentemente dalla presenza di familiari stretti.

Le **rimesse** sono il fenomeno più rilevante del rapporto con il Paese di origine, anche se non l'unico. L'indagine campionaria 2024 fornisce una serie di dati di sintesi che consentono di tratteggiare elementi utili per la comprensione del fenomeno e che sono descritti nel *Capitolo 4*.

La componente di **investimento** presente nel rapporto con il Paese di origine, ossia le risorse allocate in attività produttive o in beni reali o finanziari, assume un valore significativo in quanto può generare un impatto più diretto sullo sviluppo del Paese. Da questo punto di vista l'investimento è espressione di

Tavola 2.8 – Dettaglio tipologia investimenti nel Paese di origine

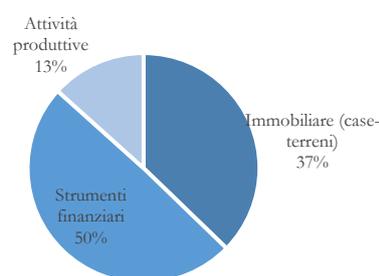
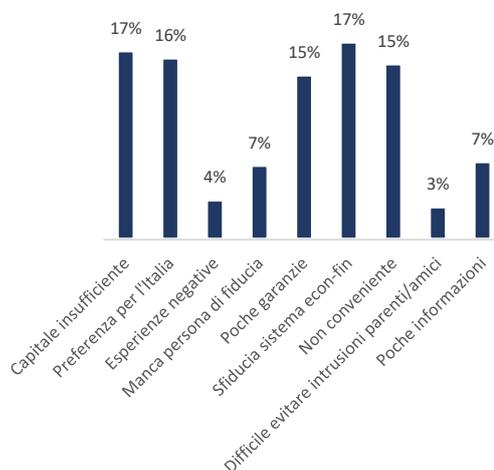


Tavola 2.9 – Motivazioni per non avere investito nel Paese di origine



Fonte: indagine campionaria 2024

un legame che non si limita a sostenere i famigliari rimasti in patria, ma assume il contesto di origine come riferimento verso cui destinare parte delle proprie risorse finanziarie, in un’ottica di medio-lungo periodo, sulla base di una valutazione di convenienza-opportunità. Gli investitori della diaspora si differenziano da quelli tradizionali in quanto possono essere guidati da legami emotivi e affettivi, oltre che dalle prospettive di guadagno in conto capitale. Possono quindi essere più disposti a investire nei Paesi di origine rispetto agli investitori tradizionali ed essere più inclini ad accettare rischi più elevati o rendimenti più bassi rispetto agli investimenti tradizionali, un approccio noto come “sconto patriottico”¹⁸.

Guardando al campione 2024, il 15% degli intervistati ha effettuato **investimenti nel Paese di origine**. Il dettaglio per tipologia (*Tavola 2.8*) mostra una prevalenza degli investimenti di tipo finanziario (50%), spesso legati a forme pensionistiche integrative. Seguono (37%) gli investimenti immobiliari (case e terreni), e quelli in attività produttive (13%). La prevalenza degli investimenti finanziari rispetto a quelli reali, tipicamente predominanti è riconducibile a tre fattori concomitanti: la composizione del campione 2024, una crescente proattività degli operatori finanziari dei contesti di origine nell’attrarre capitali provenienti dalla diaspora, le mutate condizioni macroeconomiche dei paesi di origine.

L’analisi delle motivazioni sottostanti la scelta di non investire in patria fornisce ulteriori indicazioni sulla condizione in Italia e sui legami con i due paesi di riferimento del percorso migratorio. Da una parte l’insufficienza delle risorse è un fattore oggettivo per una componente del campione (17%), a cui segue chi ha scelto l’Italia anche come luogo privilegiato di destinazione dei propri investimenti (16%). Guardando alle motivazioni che rimandano al Paese di origine, il tema della fiducia è forse quello che emerge come centrale, sia rispetto al sistema economico e finanziario nel suo complesso (il 17% del campione dichiara di non avere fiducia), sia rispetto alla necessità che l’investimento sia seguito da una persona di fiducia (7%) e sia nella richiesta di maggiori garanzie a tutela dell’investimento (15%). In alcuni casi il contesto non sembra mostrare opportunità rilevanti (15%) o il migrante riconosce di non possedere adeguate informazioni riguardo il contesto di origine (7%). Solo un gruppo ristretto ha avuto esperienze negative in passato o ritiene che la famiglia di origine rappresenti un vincolo eccessivo, condizionandone le opportunità di investimento.

Strettamente legato a questo indicatore, l’indagine rileva un indice prospettico, legato alla **propensione ad investire in patria**, misurata attraverso l’espressione di un interesse ad investire nei prossimi 5 anni. Il confronto con le indagini campionarie precedenti può essere utile per comprendere come si sia modificato nel tempo questo indicatore (*Tavola 2.10*).

Da un lato i dati evidenziano l’impatto della crisi legata al Covid che, riducendo la capacità reddituale e le condizioni economiche dei Paesi di origine, ha quasi azzerato la propensione ad investire in patria, portandola al 4% nel 2021. Negli ultimi due anni le condizioni (e quindi le opportunità di investimento) e la fiducia sembrano essere mutate, spingendo a diversificare gli investimenti o a ritornare a guardare al proprio Paese come possibile luogo di ritorno, con un incremento della propensione ad investire. Allo stesso tempo, il confronto con il 2014 evidenzia come il procedere dell’integrazione nel nostro Paese riduca gradualmente il legame con il Paese di origine anche sotto il profilo della progettualità futura, concentrandola in Italia. Il dettaglio delle diverse destinazioni dell’investimento sembra indicare l’investimento immobiliare come prioritario per i prossimi anni.

La **bancarizzazione in patria**, ossia la titolarità di un conto corrente presso un’istituzione finanziaria locale, rappresenta un fattore importante nel legame con il Paese di origine, perché ad essi sono legati la possibilità di valorizzare e gestire il risparmio e accedere ad una pluralità di servizi bancari. L’esistenza di un rapporto stabile con un intermediario finanziario è inoltre un indicatore di un legame più solido, che si esplica in particolare attraverso forme di accumulo e di gestione del risparmio e attraverso l’accesso al credito. La bancarizzazione in patria rappresenta inoltre un canale rilevante attraverso cui veicolare investimenti, oltre ad accrescere la ownership dei flussi finanziari (incluse le rimesse) destinate al Paese di origine. Infine, essa rappresenta un indicatore importante in termini di inclusione finanziaria dell’individuo, in generale, esprimendo una familiarità preesistente con il sistema finanziario. Il 65% del campione non ha e non possedeva un conto corrente in patria. Ciò sta ad indicare che, alla partenza, questa componente del campione

Tavola 2.10 – Intenzione di investire nel Paese di origine

	2024	2022	2021	2014
Ha intenzione di investire	15%	10%	4%	55%
<i>Dettaglio Progetti di investimento</i>				
Immobiliare	71%	56%	62%	-
Finanziario	13%	13%	15%	-
Attività produttive	14%	27%	12%	-
Imprese sociali	2%	4%	11%	-

Fonte: indagini campionarie 2021-2022-2024 – Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2014

¹⁸ Gelb, Kalantaryan, McMahon, Perez-Fernandez, *Diaspora finance for development: from remittances to investment*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021.

fosse finanziariamente escluso o comunque al margine del sistema finanziario. Il 14% possiede attualmente un conto corrente proprio presso un'istituzione finanziaria (banca o posta), mentre l'11% si appoggia a conti correnti intestati a parenti. Il 7% lo ha avuto in passato, ma ha deciso di chiuderlo alla partenza o successivamente, mentre il 2% intende aprirlo nei prossimi mesi. Un quarto del campione, quindi, intrattiene ancora rapporti finanziari stabili con un intermediario finanziario locale.

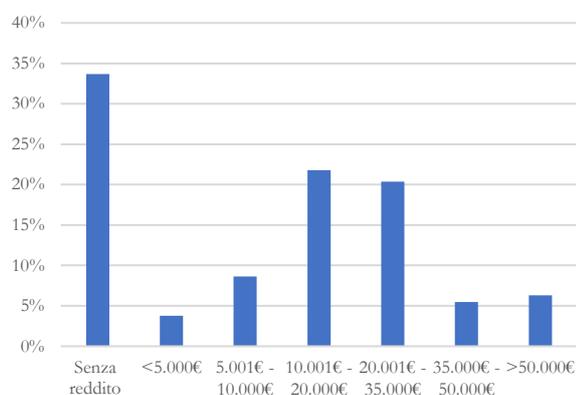
2.5 Reddito e allocazione del risparmio

Nel processo di stabilizzazione si possono individuare fasi diverse¹⁹, a cui corrispondono bisogni ed esigenze differenziati, che hanno un riflesso diretto in ambito finanziario. Nel caso del cittadino straniero questo complesso processo deve essere innescato e avviato, partendo da una situazione che non è uguale per tutti, ma che presenta comunque alcune caratterizzazioni comuni, come l'assenza di una storia creditizia presso gli operatori finanziari italiani, l'assenza o una generale precarietà delle reti relazionali che possono fornire un sostegno finanziario, l'assenza di un patrimonio di partenza su cui fare affidamento per gestire le emergenze o per fornire garanzie, una generale maggiore precarietà lavorativa e, come abbiamo visto, una minore capacità reddituale, legate soprattutto alle prime fasi dell'arrivo in Italia. La capacità dell'individuo di gestire, pianificare e sostenere le diverse esigenze finanziarie è strettamente legata a due elementi fra loro correlati: da un lato alla capacità reddituale e dall'altro alla diversa allocazione del reddito percepito che, nel caso dei cittadini stranieri, si svolge anche su dimensioni spaziali diverse: l'Italia e il Paese di origine.

La capacità reddituale di un individuo è strettamente correlata al suo inserimento nel mercato del lavoro e determina le risorse a sua disposizione, la possibilità di accantonare ai fini emergenziali o per investimenti e la possibilità di accedere a risorse aggiuntive attraverso il credito. Diversi studi evidenziano come i cittadini stranieri si caratterizzino per maggiore precarietà nella tipologia di contratti, per mansioni a bassa qualifica e per retribuzioni mediamente più basse rispetto agli italiani, anche a parità di qualifica²⁰.

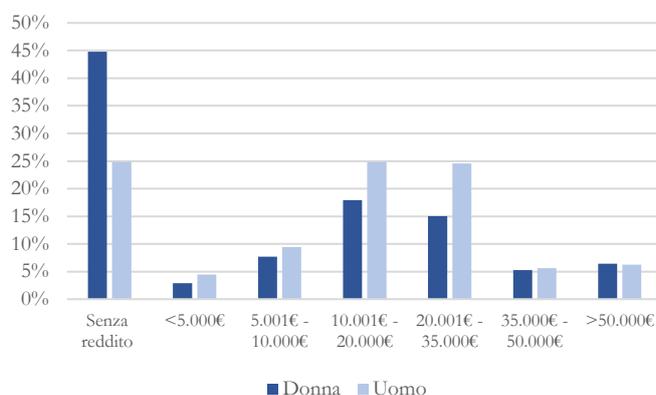
Con riferimento al campione dell'indagine campionaria 2024 (*Tavola 2.11*), il primo dato che emerge è la presenza di un terzo degli intervistati (34%) che non percepisce alcun reddito, mentre il 42% si colloca in un range di reddito medio annuo compreso fra i 10.000 e i 35.000€. Si tratta naturalmente di cifre indicative, basate su dati forniti dagli intervistati e quindi soggette a possibili scostamenti dalla realtà dovuti alla delicatezza dell'oggetto della rilevazione, ma consentono di tracciare un quadro orientativo sulla condizione reddituale del campione. La distribuzione del reddito sulla base del genere (*Tavola 2.12*) mostra chiaramente il divario reddituale che caratterizza le donne straniere, con un'incidenza di chi non percepisce alcun reddito che raggiunge quasi la metà del campione (45%), percentuale che si riduce al 25% per gli uomini.

Tavola 2.11 – Distribuzione reddito annuo per classi di valori



Fonte: indagine campionaria 2024

Tavola 2.12 – Distribuzione reddito annuo per classi di valori e genere



Con riferimento alla diversa allocazione del reddito e del risparmio, nel caso dei cittadini stranieri, assumono rilevanza specifica due aspetti indagati dal questionario:

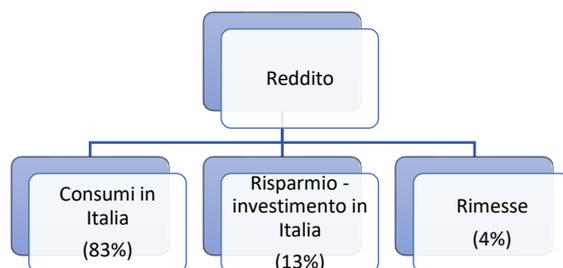
- il processo di allocazione del reddito fra consumo, risparmio e investimenti
- il processo di allocazione del risparmio fra l'Italia e il Paese di origine e quanto di questo risparmio entra nei circuiti finanziari e quindi si trasforma in informazione finanziaria e opportunità di valorizzazione

¹⁹ Si veda D. Frigeri, Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti- VI Rapporto, 2017, *Il Processo di bancarizzazione visto dal lato della domanda*, www.cespi.it.

²⁰ Si veda ad esempio: Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Direzione Generale dell'Immigrazione e delle Politiche di Integrazione, *Comunità a confronto. Rapporto annuale sulla presenza dei migranti*, 2023.

La *Tavola 2.13* fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini stranieri appartenenti al campione. Un primo indicatore rilevante riguarda la **propensione al risparmio**, ossia la percentuale di reddito non destinata ai consumi, che si colloca al 17%. Un dato che conferma l'elevata propensione al risparmio che caratterizza i cittadini stranieri rispetto agli italiani, per i quali l'indicatore ha raggiunto il 6,3% nel 2023, secondo i dati ISTAT. L'andamento di questo indicatore, pur se con valori tre volte superiori rispetto al dato nazionale, si inserisce però in un trend di riduzione strettamente connesso con le mutate condizioni economiche del paese: nel 2021 la propensione al risparmio per i cittadini stranieri rilevata dall'indagine campionaria era pari al 13%, mentre nel 2017 era al 38%.

Tavola 2.13 – Allocazione del risparmio del migrante



Fonte: Indagine campionaria 2024

Un secondo indicatore riguarda la **destinazione geografica del risparmio** (*Tavola 2.14*). Solo il 22% del risparmio realizzato viene inviato nel Paese di origine sotto forma di rimesse. Un dato sostanzialmente in linea con gli anni precedenti, tenendo conto che il 2021 è stato fortemente condizionato dalla necessità di uno sforzo aggiuntivo per sostenere le famiglie di origine a causa degli effetti della pandemia, come i flussi complessivi in uscita dall'Italia rilevati dalla Banca d'Italia mostrano (si veda il *Paragrafo 4.2*). L'Italia si conferma il Paese di riferimento per la destinazione del risparmio e degli investimenti: quasi l'80% del risparmio viene accumulato nel nostro Paese, di questo, una quota significativa, viene investito in strumenti finanziari (27%), mentre per la maggior parte viene accumulata sotto forma di liquidità (51%).

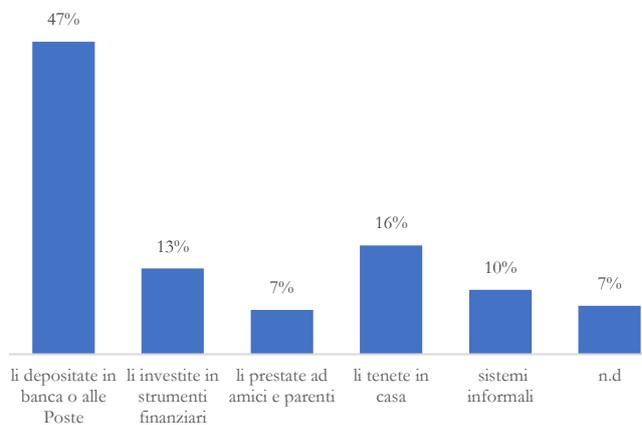
Tavola 2.14 – Allocazione del risparmio

ANNO	RISPARMIO		
	RISPARMIO IN ITALIA	INVESTIMENTI IN ITALIA	RIMESSE
2024	51%	27%	22%
2022	47%	35%	18%
2021	44%	30%	26%

Fonte: indagini campionarie 2021 e 2022

Un ulteriore livello di dettaglio riguarda la **ripartizione del risparmio fra le diverse opzioni di accumulazione/impiego** disponibili. Una prima indicazione chiara che emerge dai dati (*Tavola 2.15*), riguarda il ruolo assunto dagli intermediari finanziari, a cui viene affidata la maggioranza del risparmio (60% fra depositi e strumenti finanziari). Un secondo elemento riguarda la preferenza alla liquidità che emerge sia con riferimento agli intermediari finanziari (depositi) e sia rispetto alla scelta di tenere i risparmi in casa. Preferenza che è sicuramente legata a motivi precauzionali (far fronte ad emergenze), in condizioni di basso reddito e di maggiore precarietà, soprattutto in questi ultimi anni, ma che può anche essere evidenza di una minore conoscenza e dimestichezza con i prodotti finanziari e capacità di pianificazione e allocazione delle risorse, e quindi di un bisogno di educazione finanziaria.

Tavola 2.15 - Ripartizione del risparmio per opzione di allocazione.



Fonte: Indagini campionarie 2024

I dati consentono inoltre di indagare il ricorso a **sistemi di risparmio e credito informali** famigliari o all'interno delle singole comunità, a cui, secondo l'indagine del 2017 veniva destinato quasi il 10% del risparmio e che nel 2024 raggiungono il 17%. Fra questi appare non trascurabile la presenza di sistemi più o meno strutturati all'interno delle singole comunità: il 10% del risparmio viene allocato in queste forme. Pur non essendo scovre da criticità anche importanti, che possono portare a situazioni anche critiche, si tratta di strumenti che contribuiscono a creare un tessuto di riferimento a volte importante, perché flessibile e immediato. La presenza di questa componente fa emergere la necessità di sviluppare modalità innovative di credito, da parte del sistema finanziario formale, in grado di sostituirla con modalità più sicure, senza perderne le caratteristiche centrali.

Infine, il **contante** tenuto in casa, nel 2017 raggiungeva il 26% del risparmio per i cittadini stranieri, nel 2024 si riduce in modo significativo (16%). Un dato positivo sotto il profilo dell'inclusione finanziaria, della sicurezza del risparmiatore e, tenuto conto del suo effetto erosivo sul valore, della tutela dalla crescente inflazione.

2.6 Bancarizzazione e comportamenti finanziari

Sulla base dell'indagine campionaria, l'80% del campione risulta **titolare di un conto corrente** in Italia, presso una banca o BancoPosta. Dato coerente con quello rilevato presso gli operatori finanziari²¹ che colloca l'indice di bancarizzazione per la popolazione immigrata (la percentuale popolazione adulta titolare di un c/c) all'83% a dicembre 2022. Dai dati emerge un gap di genere importante: le donne appartenenti al campione rilevato risultano meno bancarizzate degli uomini. Solo il 21% delle donne, infatti, non possiede un c/c, rispetto al 18% della componente maschile.

La titolarità di un conto corrente rappresenta l'indicatore di inclusione finanziaria maggiormente diffuso e riconosciuto a livello internazionale, anche se non esclusivo, né esaustivo. Oltre alla sua misurabilità e confrontabilità, l'indicatore si fonda sul presupposto che il conto corrente rappresenti la porta di ingresso al sistema finanziario, consentendo l'accesso a tutti gli strumenti finanziari, cosa che altri strumenti non consentono. Altri due indicatori possono essere affiancati alla titolarità del conto corrente, fornendo elementi aggiuntivi circa quella che potremmo definire una maggiore o minore "familiarità" con gli intermediari finanziari:

- la **multi-titolarità** di un conto corrente: misura la titolarità di più di un conto corrente presso operatori diversi ed esprime una proxy di maggiore "familiarità" con il sistema finanziario. Con riferimento al campione 2024 la percentuale di individui con più di un conto corrente presso operatori diversi è pari al 4,0%, in linea con gli anni precedenti. Anche con riferimento a questo indicatore si rileva un gap di genere di un punto percentuale in meno per le donne.
- La **mobilità** all'interno del sistema finanziario: misurata attraverso la percentuale di coloro che hanno cambiato operatore finanziario. Pur riconoscendo l'eterogeneità delle motivazioni sottostanti la scelta di cambiare operatore finanziario, essa è comunque rivelatrice di una capacità di confrontarsi con più operatori e di una scelta basata su una valutazione informata di convenienza/opportunità. Con riferimento al campione di cittadini stranieri analizzato, il 75% ha cambiato operatore finanziario di riferimento, un dato che conferma un grado di attenzione verso la qualità e i costi dei servizi offerti. Questo dato, unito alla crescente stabilità del rapporto banca-cittadino straniero che emerge dal dato relativo alla crescita del numero di conti correnti con più di 5 anni (*Paragrafo 3.2 - I principali indicatori della bancarizzazione*), sembrerebbe confermare che il cliente straniero può essere fidelizzato, ma rimane attento alle opportunità del mercato.

Uno strumento di pagamento che consente il pieno accesso al sistema dei pagamenti e può essere uno strumento importante di accesso al sistema finanziario è rappresentato dalla **carta con IBAN**. Pur non essendo equiparabile al conto corrente, ne replica l'operatività come strumento di pagamento e sta gradualmente ampliando il suo ambito di funzionalità. La carta con IBAN ben si presta alle esigenze più basilari di gestione della quotidianità e si è diffusa in modo rapido e ampio fra i cittadini stranieri. All'interno del campione di riferimento di questa indagine il 93% dichiara di possedere questo strumento²².

Una volta avuto accesso ad uno strumento finanziario, prende avvio la relazione cliente-intermediario, la cui evoluzione contribuirà a determinarne il processo di inclusione finanziaria. Appare allora rilevante analizzare i **drivers principali alla base del rapporto con l'intermediario** finanziario, ossia su quali elementi il cliente immigrato fonda la relazione con la banca. Dall'analisi dei dati raccolti (*Tavola 2.16*) è possibile aggregare le diverse opzioni evidenziando quattro dimensioni chiave per la clientela straniera:

- il tema dell'accessibilità, espressa in termini di vicinanza al luogo di residenza o al luogo di lavoro (64% dei casi), in termini di orari flessibili (62%) e accesso a servizi online (60%).
- Il tema della sostenibilità: la dimensione del costo è rilevante per l'73% del campione.
- Il tema del ruolo consulenziale dell'intermediario, espresso sia in termini di presenza di servizi di consulenza (58%) e sia in termini di "competenza e affidabilità" (82%). Il cittadino straniero chiede in modo crescente

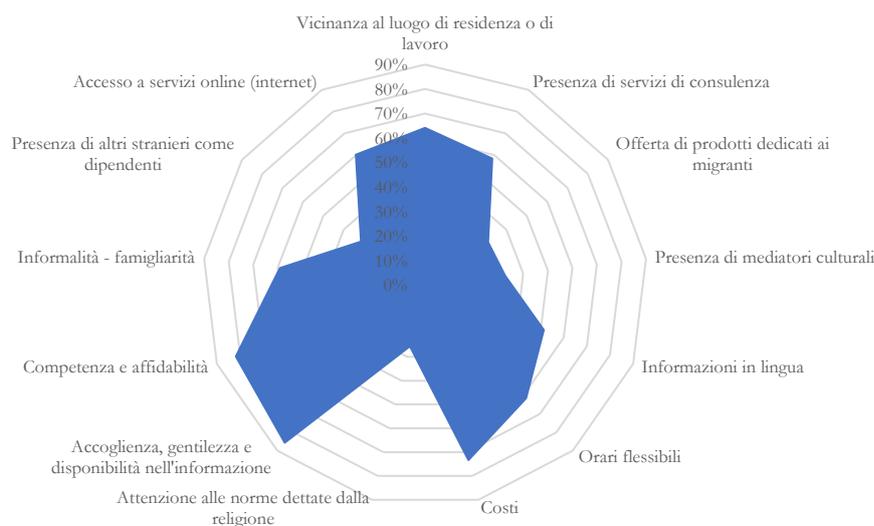
²¹ Si veda il Paragrafo 3.2 *I principali indicatori della bancarizzazione*

²² Un dato che sottostima la diffusione di questo strumento rispetto a quello rilevato presso gli operatori finanziari che identifica una incidenza di questo strumento fra la popolazione straniera adulta pari al 49%, riferito al 2022.

all'intermediario di accompagnarlo e consigliarlo nella gestione del proprio risparmio e dei propri bisogni finanziari.

- Il tema dell'accoglienza, strettamente legata alla relazione e che rimanda ad una "fisicità" del rapporto con l'intermediario finanziario, che rimane ancora centrale per il cittadino straniero. Esso si esprime sia in termini di "accoglienza, gentilezza e disponibilità nell'informazione" (86%, la variabile con il valore più alto) e sia in termini di familiarità e informalità (59%). La disponibilità di informazioni in lingua, che facilitino la comprensione degli strumenti finanziari rimane una componente rilevante per il 51% del campione, nonostante si tratti, come abbiamo visto, di persone che risiedono in Italia mediamente da un numero di anni significativo. Una conferma importante del ruolo che questa componente continua ad assumere nel rapporto con l'intermediario, con riferimento specifico al linguaggio finanziario.
- La presenza di servizi o prodotti specifici che riconoscono nell'essere straniero alcune specificità è un'altra categoria di drivers che naturalmente nel tempo si è modificata. Come abbiamo visto le esigenze linguistiche permangono rilevanti, anche in presenza di un'anzianità migratoria rilevante. La presenza di mediatori culturali, di prodotti dedicati alla clientela straniera e la presenza di stranieri come dipendenti nelle filiali non appaiono come variabili rilevanti, ma sono comunque significative per circa un terzo del campione. Quindi rappresentano delle esigenze ancora presenti. Così come il rispetto di norme dettate dalla religione in ambito finanziario è rilevante per circa un quarto del campione, riconducibile prevalentemente ai dettami della finanza islamica a cui il sistema normativo italiano non è ancora in grado di dare risposte adeguate.

Tavola 2.16 - Principali drivers nel rapporto cliente immigrato-intermediario finanziario



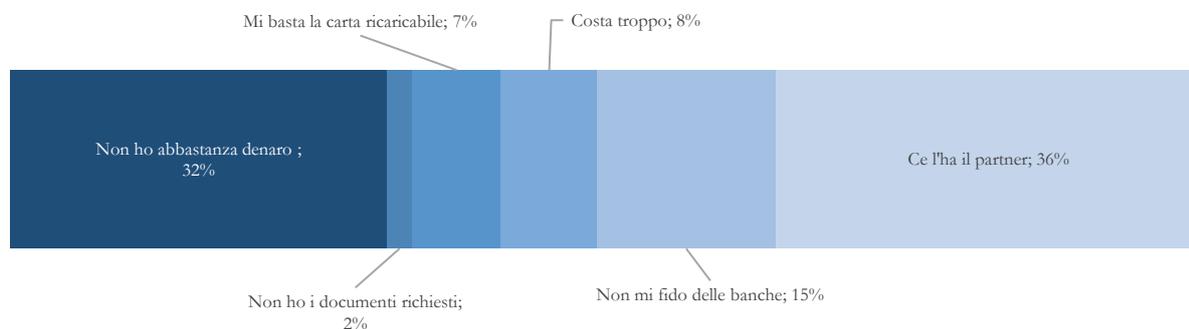
Fonte: indagine campionaria 2024.

Fra i non bancarizzati il 24% dichiara l'**intenzione di aprire un conto corrente** nei prossimi due anni.

L'analisi delle **motivazioni individuali alla base della non bancarizzazione** rimanda prevalentemente ad un'esigenza di educazione finanziaria, laddove la risposta data è legata a tre risposte in particolare: a) l'insufficienza della disponibilità di denaro come la motivazione principale, rilevando così una non corretta conoscenza del ruolo del conto corrente come strumento di inclusione finanziaria, b) affidarsi esclusivamente ad uno strumento di pagamento, insufficiente per

accedere alla totalità dei prodotti finanziari, c) affidarsi al conto del partner. Tre motivazioni che sottendono una non piena consapevolezza delle opportunità e dei rischi associati a tali comportamenti, soprattutto in ottica di genere²³.

Tavola 2.17 – Motivi per la non apertura di un c/c



Fonte: indagine campionaria 2024

Si tratta però di tre ambiti che rimandano a due aspetti centrali dell'inclusione finanziaria: la sostenibilità dei prodotti e dei servizi, attraverso soluzioni adatte a soggetti *low income*, e il bisogno di educazione finanziaria, in grado di colmare un gap di percezione sia rispetto agli intermediari finanziari e soprattutto circa il bisogno e il ruolo dell'inclusione finanziaria nella gestione della quotidianità e della propria progettualità. In tema di accessibilità, da un punto di vista normativo sono stati fatti importanti passi avanti, sia rispetto alla documentazione necessaria, sia rispetto allo sviluppo di nuove tecnologie digitali per l'identificazione della clientela, e sia con riferimento all'istituzione del diritto al Conto di Base e alla previsione di una sua gratuità per gli individui *low income*. Rimangono comunque ampi spazi per lo sviluppo di prodotti e servizi finalizzati all'inclusione finanziaria di soggetti più vulnerabili (fra cui i cittadini stranieri) sul lato del risparmio, dell'accesso al credito e della protezione. Accessibilità e sostenibilità rimandano inoltre al ruolo che la microfinanza, intesa come finanza rivolta a soggetti caratterizzati da bassi redditi e maggiore vulnerabilità può svolgere per favorire e supportare l'inclusione di individui che rimangono esclusi dai circuiti finanziari, accrescendo la propria vulnerabilità finanziaria e sociale.

Un ultimo indicatore che completa il quadro di riferimento per descrivere il rapporto fra cittadino straniero e intermediario finanziario riguarda la **percezione della banca** e di come questa si sia modificata nel tempo (Tavola 2.18). All'interno di un range compreso fra 1 (massimo) e 4 (minimo) è stato chiesto agli intervistati di esprimere un valore con riferimento a quattro funzioni centrali per il processo di integrazione relativi al ruolo della banca: a) accumulo-protezione del risparmio, b) accesso al credito, c) consulenza, d) condizione necessaria per vivere e lavorare in Italia.

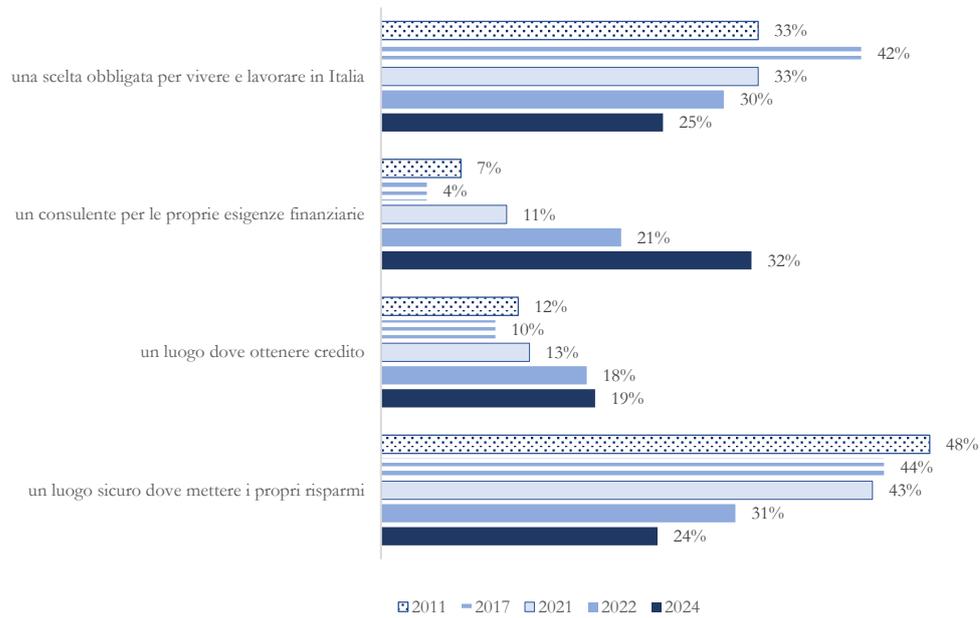
In generale, dalla lettura trasversale dei dati, emerge una maggiore consapevolezza circa il ruolo degli intermediari finanziari, passando da una concezione della banca nella tradizionale funzione di "custode" del risparmio e di un generico riconoscimento della sua rilevanza per l'integrazione, al riconoscimento di una sua specificità nell'accompagnare le diverse esigenze finanziarie. Emerge infatti nel tempo, il ruolo centrale della funzione della banca quale punto di riferimento e consulente nella gestione delle esigenze finanziarie dell'individuo e della sua famiglia (32%), che affianca la funzione di accumulazione e protezione del risparmio (25%) e di erogatore del credito (19%). Diminuisce la percentuale di coloro che assegnano alla banca un ruolo generico, non riconoscendone quindi le funzionalità che la contraddistinguono.

Il riconoscimento crescente di un ruolo consulenziale dell'intermediario finanziario sembra rilevare una maggiore maturità nel rapporto cittadini stranieri-intermediari finanziari, riconoscendo e domandando ad esso un ruolo attivo nel supportare la gestione dei propri bisogni finanziari nella loro complessità, divenendo punto di riferimento e accompagnandolo. Un'evoluzione importante, sotto il profilo dell'inclusione finanziaria, che dovrà trovare, negli

²³ L'utilizzo del conto del partner molto spesso è associato alla figura femminile della famiglia e può comportare il rischio di fenomeni di violenza economica, laddove, ad un certo punto, viene precluso alla donna l'accesso e l'utilizzo del conto o, più in generale, viene delegata all'uomo ogni decisione sulla gestione del risparmio comune, subendone le eventuali conseguenze negative e perdendo la ownership del proprio risparmio.

operatori, la capacità dare risposte adeguate e innovative in termini di strumenti e competenze, soprattutto nel campo della consulenza-tutoraggio.

Tavola 2.18 - Percezione della banca – evoluzione valori massimi



Fonte: indagini campionarie 2021-2022-2024 – Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti indagini campionarie 2011 e 2017

2.7 Accesso al credito

L'accesso al credito costituisce un fattore che presenta aspetti rilevanti sia di potenzialità e sia di criticità nel processo di integrazione. La disponibilità di risorse aggiuntive, per far fronte alle necessità ordinarie o per investimenti di medio-lungo termine (casa, istruzione ecc..) diviene un supporto necessario al processo di stabilizzazione e di integrazione. Allo stesso tempo il credito può esporre a fenomeni di sovra-indebitamento rispetto alle proprie capacità reddituali, assumendo impegni che possono riservare risvolti negativi e accrescere la vulnerabilità stessa. A ciò si aggiunge la possibilità che un evento straordinario e imprevedibile, come è stata la pandemia, per individui con un patrimonio fragile o in fase di avvio, possa creare una situazione di stress finanziario che altera le condizioni sulla base delle quali è stato richiesto e concesso un credito (si pensi ad esempio all'impegno finanziario pluriennale legato ad un mutuo). Un corretto accesso al credito, tenuto conto delle caratterizzazioni che il cittadino straniero rileva sotto il profilo finanziario, costituisce pertanto un tassello chiave nell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sociale.

L'accesso al credito è oggetto di una duplice analisi nel presente rapporto, attraverso i dati forniti dalle banche, da BancoPosta e dalle società di credito al consumo, contenuti nel *Paragrafo 3.5.1* e attraverso l'indagine campionaria che indaga alcuni aspetti che integrano il quadro, cogliendone eventuali specificità. Un primo dato importante nel ricostruire

Tavola 2.19 – Principali fonti di accesso al credito – confronto '17-'24



Fonte: indagini campionarie 2021-2022-2024 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti indagine campionaria 2017

letto positivamente in chiave di maggiore accesso al credito formale e quindi di inclusione finanziaria, mostra però anche una maggiore fragilità finanziaria che ha colpito in modo particolare le comunità straniere, riducendo le risorse disponibili all'interno delle reti sociali e comunitarie e rimandando agli operatori finanziari un ruolo di supporto attraverso il credito. Fenomeno che sembra progredire negli anni, forse alimentato, oltre che contesto economico generale, anche da una maggiore familiarità acquisita rispetto agli operatori finanziari, all'interno di un contesto di sostenibilità che è compito degli operatori assicurare. Gli intermediari finanziari hanno quindi acquisito un ruolo crescente, raggiungendo un'incidenza del 78%, rispetto alle fonti di finanziamento. Le banche rappresentano un operatore chiave per il credito (il 44% dei casi), al secondo posto gli acquisti rateali, direttamente presso gli esercenti (27%) e le società di credito al consumo (25%), confermando il ruolo che il credito al consumo assolve in tema di accesso al credito²⁴. Assolutamente marginale appare il ruolo delle organizzazioni del terzo settore che non raggiungono l'1% dei casi.

Il 55% degli intervistati **ha in essere un finanziamento**, cresce invece, la percentuale di chi ha in corso più di un finanziamento presso un operatore finanziario (23%), mentre l'11% di chi non è attualmente indebitato ha intenzione di chiederlo nei prossimi mesi. Anche per chi ha un prestito in essere il peso dell'informalità è contenuto (5% del campione), a conferma di quanto già evidenziato. Dall'analisi delle **motivazioni sottostanti la scelta di non chiedere un finanziamento** non emergono criticità sotto il profilo dell'accesso al credito: in nessun caso il credito è stato rifiutato dall'operatore, mentre per il 5% esso è precluso dall'assenza di un contratto regolare in quanto lavoratore in nero. Una componente maggioritaria (45%) dichiara di non potersi permettere un credito, complici le mutate condizioni reddituali e la maggiore incertezza ad esse collegate che influiscono sulla sostenibilità, mentre il 34% non ne ravvisa un bisogno concreto in questo momento. Se la crisi, riducendo la capacità reddituale, comprime la possibilità di accesso al credito per una componente più fragile della popolazione straniera, emerge l'opportunità di interventi e strumenti ad hoc in ottica di inclusività.

²⁴ Il credito al consumo ricomprende entrambe le categorie rilevate, si veda il *Paragrafo 3.5.1*.

2.8 La protezione dal rischio e il mondo assicurativo

Come abbiamo più volte avuto modo di sottolineare, alla condizione di migrante è associata, generalmente, una maggiore vulnerabilità, legata ai minori redditi, una dotazione patrimoniale in fase di costituzione e ancora inadeguata nel far fronte a situazioni straordinarie, l'assenza o la fragilità di reti sociali di riferimento, una maggiore diffusione dell'informalità, la precarietà lavorativa o ancora la non piena integrazione nel tessuto di riferimento. Tutti aspetti che espongono l'individuo e la sua famiglia ad un rischio maggiore in caso si verifichi un qualsiasi evento straordinario, anche di modesta entità, portandoli verso una situazione di criticità da cui risulta difficile o impossibile uscire, come diversi indicatori riportano con riferimento all'impatto delle crisi vissute. Allo stesso modo la progettualità e la conseguente disponibilità di risorse per dare concretezza a progetti e programmi finalizzati a proseguire e rafforzare il processo di integrazione (l'acquisto di una casa, l'avvio di un'attività imprenditoriale, la formazione) portano con sé un bisogno contestuale di accumulazione e protezione del risparmio. Non da ultimo cresce, soprattutto nella componente più matura della popolazione immigrata, la preoccupazione rispetto al futuro (in particolar modo all'esigibilità della pensione²⁵) e la conseguente richiesta di formule di contribuzione integrativa.

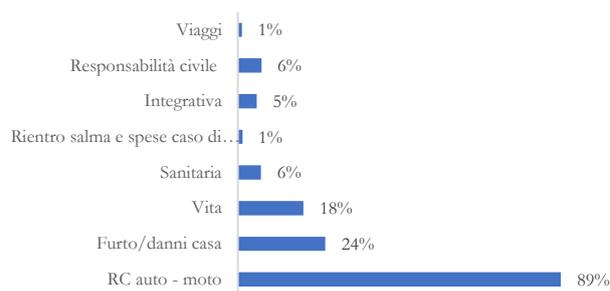
In una fase di costruzione e di consolidamento di un processo di inclusione economico-finanziaria, i prodotti assicurativi possono giocare un ruolo importante, agendo su due fronti che si integrano a vicenda: da un lato contribuire a ridurre il rischio legato ad eventi imprevedibili, che possono minare il percorso intrapreso e i risultati ottenuti, e dall'altro contribuire a realizzare processi di *asset building*, ossia di costruzione di un patrimonio in grado di assorbire situazioni imprevedibili, ma soprattutto capace di sostenere le progettualità individuali e familiari.

I dati a disposizione evidenziano una crescita di questa componente fra i prodotti sottoscritti presso banche e BancoPosta²⁶ negli ultimi 10 anni, nonostante il rallentamento rilevato dopo la pandemia, mentre le analisi qualitative evidenziano come la stabilizzazione e in modo particolare la creazione di un nucleo familiare o l'avvio di un'attività di impresa²⁷ nel nostro Paese, rappresentino fattori che alimentano una richiesta di protezione dal rischio.

Pur in uno scenario in rapida evoluzione, due sono le sfide principali per lo sviluppo di questo settore a favore di individui più vulnerabili come gli stranieri: da una parte è necessario colmare il gap culturale tra consumatori a basso reddito, in modo particolare i cittadini stranieri, molto spesso poco informati e poco fiduciosi nei confronti del mondo assicurativo e gli agenti, che non hanno familiarità con i bisogni di questo segmento di clientela. Dalla parte dell'offerta è necessario assicurare la sostenibilità del sistema micro-assicurativo, raggiungendo l'equilibrio tra costi, copertura e accessibilità.

L'indagine campionaria analizza il rapporto fra cittadini stranieri e i prodotti assicurativi, come uno dei cardini di un corretto processo di inclusione finanziaria. Il 56% degli intervistati dichiara di possedere un prodotto assicurativo. Naturalmente su questa percentuale assume un peso rilevante l'assicurazione Responsabilità Civile auto-moto (RC auto-moto), che è obbligatoria ed è sottoscritta dall'89% di coloro che possiedono una o più assicurazioni. La *Tavola 2.20* restituisce un quadro delle forme assicurative più diffuse, evidenziando il ruolo significativo sia della componente a copertura dei danni (24% delle polizze in essere) e sia della componente legata al risparmio (Assicurazioni vita e integrative, pari, complessivamente, al 23% delle polizze in essere).

Tavola 2.20 – Incidenza forme tecniche su totale assicurati



Fonte: indagine campionaria 2024

In termini prospettici, guardando a chi dichiara un interesse a sottoscrivere una polizza assicurativa nei prossimi due anni, emergono potenzialità importanti, se solo il 3% del campione esprime un'intenzione certa, circa un terzo di chi non possiede un'assicurazione si dichiara interessato, ma indeciso.

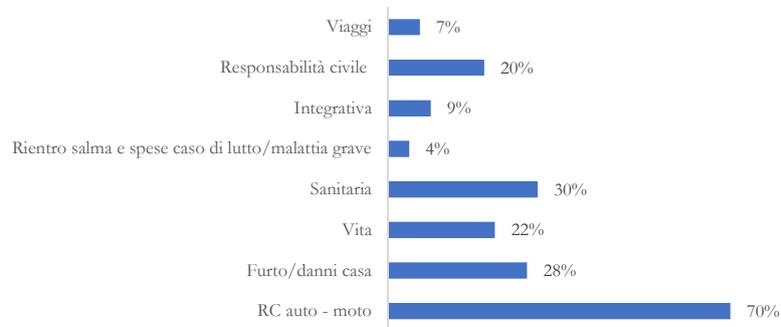
²⁵ A causa della mancanza di accordi bilaterali fra l'Italia e molti degli Stati di provenienza dei migranti, infatti, non vi è un riconoscimento reciproco dei contributi versati nei singoli paesi. Il migrante si troverà quindi in una condizione in cui né in Italia e né nel proprio Paese avrà accumulato una contribuzione in grado di permettergli di accedere ad una pensione adeguata alla contribuzione complessivamente realizzata.

²⁶ Si veda Paragrafo 3.4 *Titolarietà dei prodotti finanziari*.

²⁷ L'analisi condotta su un sotto-campione di 250 imprenditori, si veda il *Capitolo 2 Le imprese a titolarità straniera, un'indagine campionaria*, ha infatti evidenziato un'alta incidenza delle assicurazioni pari al 62%.

La *Tavola 2.21* fornisce un dettaglio delle tipologie di polizze che gli intervistati hanno dichiarato di essere interessati a sottoscrivere in un futuro prossimo, arricchendo il quadro già evidenziato circa i principali bisogni assicurativi dei cittadini stranieri. Al di là delle polizze RC auto, i dati mostrano una richiesta di strumenti di *asset building* (31%) e una domanda di protezione dai rischi, soprattutto di natura sanitaria (30%) e furto-danni legato alla propria abitazione (28%).

Tavola 2.21 – Intenzione di sottoscrivere un'assicurazione nei prossimi 2 anni - Dettaglio prodotti assicurativi per tipologia



Fonte: indagine campionaria 2024

2.9 Il profilo finanziario

Sulla base dei molteplici dati a disposizione, che consentono di ricostruire il processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri nella sua multidimensionalità e complessità, l'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti ha costruito un indice sintetico, in grado di tratteggiare i diversi profili di inclusione finanziaria che possono essere affiancati alle variabili che influiscono, a diverso titolo, sul percorso di integrazione. L'indicatore è costruito attraverso la combinazione di due macro-indicatori intermedi: l'Indice di Familiarità e l'Indice di Utilizzo. Il primo è espressione di una maggiore o minore confidenza con gli intermediari finanziari, legato sia al contesto di origine che a quello di destinazione, misurato attraverso una serie di variabili contenute nel questionario: il rapporto con più banche, la mobilità all'interno del sistema finanziario, la bancarizzazione precedente o attuale nel Paese di origine. Il secondo indicatore (Indice di Utilizzo) misura invece il numero di prodotti o servizi finanziari utilizzati all'interno di una lista predefinita, rilevata all'interno dell'intervista²⁸. La sintesi dei due indicatori, attraverso un sistema di ponderazione, consente di costruire un Indice di Maturità Finanziaria, che assume valori compresi fra un minimo di 0, corrispondente ad un soggetto completamente estraneo al sistema finanziario, e un massimo di 10 che caratterizza un profilo particolarmente evoluto.

Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (*Tavola 2.22*) è possibile rappresentare tre profili di inclusione finanziaria all'interno del campione:

- il '**profilo escluso**': identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi o di coloro che hanno un livello di inclusione finanziaria molto basso, che non va oltre il conto corrente (come puro strumento di deposito) o uno strumento di pagamento. Un profilo che, per sua natura, racchiude una molteplicità di motivazioni e ostacoli che richiedono risposte diversificate e adeguate;
- il '**profilo medio**', caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici e da un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi bancari. Corrisponde ad una tipologia di clientela che viene comunemente definita come *mass-market*;
- il '**profilo evoluto**' che corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più "maturo". Si tratta di individui che hanno un'elevata familiarità con il sistema bancario e utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione che risponde ad una pluralità di esigenze che riguardano anche una gestione attiva del proprio patrimonio e dei propri rischi. Un profilo nei confronti del quale le strategie di offerta devono tener conto di esigenze specifiche più mature da comprendere.

Tavola 2.22– Indice di Maturità Finanziaria 2024 – composizione percentuale



Fonte: indagine campionaria 2024

Con riferimento al campione analizzato, il dato relativo al profilo base (20%) è coerente con quanto già evidenziato con riferimento all'indice di bancarizzazione (pari all'83%). Un dato da rilevare è che per l'8% del campione (108 individui), l'Indice assume valore "0", indicando quindi una totale assenza di rapporti presenti o passati con gli intermediari finanziari. Un dato non particolarmente significativo sotto il profilo numerico, ma rilevante in ottica di inclusione. La maggioranza della popolazione (44%) si colloca nella fascia intermedia, corrispondente ad un profilo medio. Il termine "medio" non deve però far trascurare alcune caratterizzazioni tipiche della condizione di migrante già illustrate con riferimento ai *drivers* del rapporto straniero-intermediario finanziario che, rispetto proprio a questa componente del campione, assumono maggiore rilevanza. Poco più di un terzo del campione (37%) si colloca ad un livello di maturità

²⁸ L'intervista rileva la titolarità di 24 prodotti bancari, lato credito, risparmio, sistema dei pagamenti e assicurazioni.

maggiore nel rapporto con il sistema finanziario, a conferma della presenza di una componente della migrazione che ha raggiunto un livello di integrazione maggiore anche sotto il profilo finanziario. Nel Rapporto 2021²⁹ è stata rilevata una correlazione positiva fra l'indicatore di stabilità, rappresentato dall'anzianità migratoria³⁰, e l'Indice di Maturità Finanziaria. Dopo i 10 anni di residenza, infatti, il peso del profilo evoluto, è significativamente superiore alle altre classi di anzianità, così come si comprime la percentuale degli esclusi (profilo base).

Due dettagli di analisi consentono di aggiungere ulteriori informazioni al quadro generale descritto. La *Tavola 2.23* dettaglia l'Indice di Maturità Finanziaria in base al genere, confermando un divario fra uomini e donne in termini di inclusione finanziaria, sia in termini di maggior percentuale di donne appartenenti al profilo base (quindi sostanzialmente escluse o marginali sotto il profilo finanziario) e sia in termini di minor peso della componente più evoluta.

Per comprendere l'evoluzione del profilo finanziario dei migranti residenti in Italia è poi possibile confrontare la distribuzione dell'Indice di Maturità Finanziaria fra i tre cluster negli anni (*Tavola 3.24*), facendo affidamento sulle indagini campionarie precedenti, realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti. Pur se riferite a campioni non perfettamente confrontabili, perché espressione di diverse composizioni delle variabili socioeconomiche sottostanti, l'omogeneità delle metodologie consente un confronto, che aiuta a cogliere i fenomeni in atto e a tracciare le principali traiettorie.

Il primo dato evolutivo significativo riguarda l'andamento del peso della componente esclusa o marginale (profilo base) che subisce una contrazione costante e rilevante, passando dal 45% del 2008, al 20% del 2024. Determinante, come già evidenziato in sede di analisi dell'indice di bancarizzazione, l'impatto della crisi legata alla pandemia che ha portato all'esclusione dei soggetti più marginali dai circuiti finanziari. È però possibile confermare un ampio e diffuso processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri nel corso degli ultimi 15 anni.

Il secondo dato significativo riguarda invece l'andamento della componente più evoluta, che, ad esclusione degli anni a cavallo della crisi da Covid, mostra un andamento crescente, evidenziando come il processo di inclusione finanziario del cittadino straniero, una volta avviato, se accompagnato in modo adeguato come è stato fatto in questi anni, sia in grado di raggiungere gradualmente livelli di evoluzione elevati. Allo stesso tempo l'andamento del diverso peso dei profili nel tempo e l'impatto delle crisi evidenziano due aspetti in apparenza contrastanti: da un lato mettono in luce la vulnerabilità del processo di inclusione finanziaria rispetto a shock esterni e dall'altro la capacità di resilienza nel ridurre l'impatto e recuperare le condizioni precedenti. Un'apparente contraddizione che rivelerebbe la presenza di una componente più fragile e marginale e una più stabile e solida.

Tavola 2.23 – Indice Maturità Finanziaria – dettaglio di genere

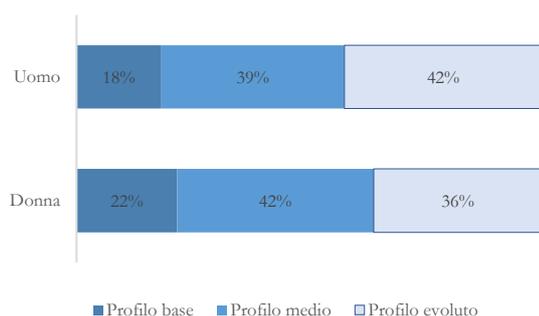
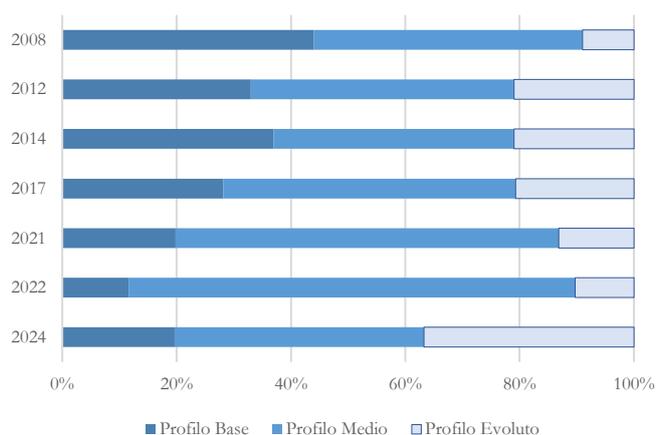


Tavola 2.24 – Indice di Maturità Finanziaria – confronto indagini finanziarie 2008-2024



Fonte: indagine campionaria 2021-2022-2024 – dati Osservatorio Inclusione Finanziaria dei Migranti 2008-2017

²⁹ Op. Cit. Rapporto 2021.

³⁰ Descritta attraverso il numero di anni di residenza in Italia

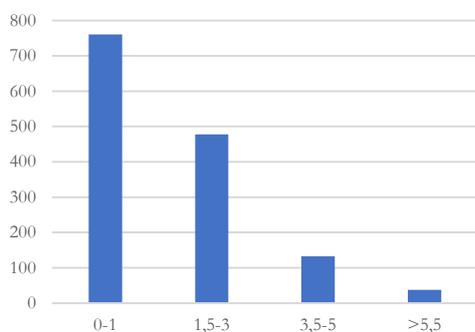
2.10 Inclusione finanziaria e vulnerabilità

Sulla base delle informazioni di carattere socioeconomico raccolte all'interno del questionario è possibile definire un set di variabili chiave nel definire la vulnerabilità degli individui, attraverso le quali è stato costruito un **Indicatore di Vulnerabilità** che consente di avere una misura quantitativa sintetica del fenomeno. Ciò permette di evidenziare la possibile interazione fra fattori di vulnerabilità di tipo socioeconomico e fattori di tipo finanziario. L'indice è stato costruito attribuendo un sistema di pesi ad una selezione di variabili indagate dal questionario che identificano altrettante aree di possibile vulnerabilità nel processo di integrazione. In particolare, sono stati considerati quali fattori di vulnerabilità:

- lo status giuridico, con riferimento a chi si trova in una situazione di irregolarità (vulnerabilità piena), ai richiedenti asilo (per i quali la prassi evidenzia problemi di accesso ad alcuni diritti di base) e a chi ha ottenuto lo status di rifugiato, data la condizione di maggiore vulnerabilità rispetto ad un migrante di altra natura (vulnerabilità debole);
- la situazione abitativa, considerando fattori di vulnerabilità tutte le situazioni abitative precarie o provvisorie (ospiti, centri di accoglienza, informalità);
- la situazione familiare, considerando quale fattore di vulnerabilità l'essere solo con figli a carico;
- la condizione lavorativa, considerando la condizione di disoccupazione come fattore di vulnerabilità piena e situazioni più precarie (lavoro in nero, lavoro stagionale o lavori non continuativi) o che non consentono di produrre reddito (casalinghe, pensionati) come fattori di vulnerabilità parziale;
- il livello di educazione, considerando livelli inferiori al diploma superiore come potenziali fattori di vulnerabilità.
- Sotto il profilo finanziario sono state considerate tre variabili:
 - l'Indice di Maturità Finanziaria inferiore a 1,5, che identifica un individuo escluso dal sistema finanziario, o molto marginale
 - l'impatto delle crisi sul proprio patrimonio, quando tale impatto ha esaurito o intaccato in modo significativo le proprie riserve
 - l'accesso al credito, considerando fattore di vulnerabilità l'impossibilità di accedere al credito perché lavoratori in nero o privi delle risorse adeguate per sostenerlo

Aggregando i dati, l'Indice assume valori finali compresi fra 0 (valore minimo) e 10 (valore massimo). La *Tavola 2.25* restituisce la distribuzione dei valori assunti dall'Indice di Vulnerabilità all'interno del campione, suddivisi per classi di valori. Solo il 19% degli intervistati non presenta nessun fattore di vulnerabilità, con un valore dell'indice pari a 0. Considerando un valore uguale o superiore a 3 come indicativo di un livello più significativo, i dati indicano che il 15% del campione si trova in una condizione di generale vulnerabilità, mentre il 3% rileva valori superiori a 5, quindi con

Tavola 2.25. Indice di vulnerabilità per classi

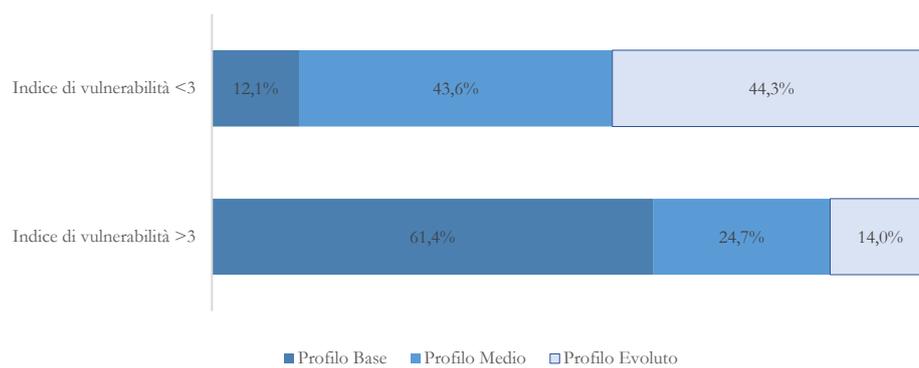


Fonte: indagine campionaria 2024

vulnerabilità gravi. Anche in questo caso diviene interessante analizzare questo indicatore in un'ottica di genere. Si conferma la maggiore vulnerabilità della componente femminile per la quale l'Indice assume valori maggiori a 3 per il 18% del sottocampione, mentre per gli uomini è pari al 13%.

Facendo interagire l'indice di vulnerabilità con quello relativo al grado di maturità finanziaria (*Tavola 2.26*) è possibile evidenziare come ad una maggiore vulnerabilità corrisponda una fragilità significativa nel rapporto con gli intermediari e i prodotti finanziari. Tale considerazione trova conferma, in modo particolare, dall'incidenza di chi è escluso o marginale nel sistema finanziario (il 61%), fra chi presenta un fattore di vulnerabilità più pronunciato (>3).

Tavola 2.26. Profilo finanziario e Indice di Vulnerabilità



Fonte: indagine campionaria 2024

2.11 Investimenti, progettualità e impatto pandemia

L'integrazione economico-finanziaria coinvolge la capacità dell'individuo di programmare e realizzare progetti e investimenti di medio-lungo termine, pianificando obiettivi e bisogni e collegandoli a strumenti e opportunità. Un processo che richiede l'attivazione e la correlazione di tre dimensioni: risparmio, credito e investimenti e che può alimentare un circuito virtuoso³¹.

In questo senso l'inclusione finanziaria costituisce la condizione di accesso agli strumenti necessari alla messa in moto e al consolidamento di questo processo, che vede l'intermediario finanziario come fulcro centrale. Un secondo fattore determinante è rappresentato da un'adeguata capacità di pianificazione finanziaria, in grado di collegare in modo corretto obiettivi, orizzonti temporali, risorse e strumenti e una conoscenza degli strumenti finanziari (strettamente connessa ad una diffusa educazione finanziaria).

Nel caso dei cittadini stranieri, il legame risparmio-credito-investimenti assume un ruolo centrale, perché parte integrante e motore del più generale processo di integrazione socio-economica e perché la condizione di migrante li pone in una condizione di partenza di maggiore fragilità: privi di un patrimonio di partenza, di garanzie, con un bisogno crescente di risorse, una generale maggiore precarietà delle condizioni economiche e lavorative e un rapporto con gli intermediari finanziari da costruire. Assume allora particolare rilevanza la capacità di generare e accantonare risorse proprie da destinare a progettualità future, un processo che prende avvio da un dato fondamentale, già evidenziato, che riguarda l'elevata propensione al risparmio dei cittadini stranieri in Italia e che deve tener conto dell'impatto che la pandemia ha avuto su questo processo.

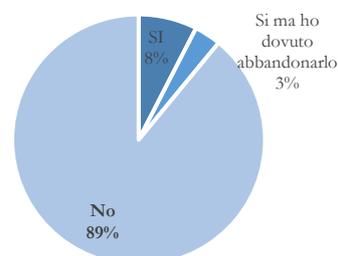
L'indagine campionaria ha cercato di indagare questi aspetti centrali, attraverso una serie di domande finalizzate a cogliere la capacità di investimento a medio-lungo termine, il processo di accumulazione di un patrimonio e l'impatto della crisi.

Un primo elemento rilevante riguarda la percentuale di cittadini stranieri che hanno dichiarato di avere **un progetto di investimento in Italia**, che raggiunge l'11% del campione. Una percentuale nettamente inferiore rispetto allo stesso dato rilevato nel 2022 quando raggiungeva il 76%, espressione dell'impatto che le crisi hanno avuto, segnando un punto di discontinuità importante rispetto ad un processo di accumulazione di un patrimonio e di investimento che apparivano crescenti fino a pochi anni fa. La pandemia ha bloccato un processo virtuoso che trova nella progettualità futura un motore determinante.

Solo l'8% del campione è ancora nelle condizioni di perseguire il proprio progetto di investimento, mentre il 3% ha dovuto abbandonarlo nell'ultimo anno. Il dettaglio delle diverse progettualità è eterogeneo e indica le tante direzioni in cui si può esplicitare l'investimento futuro. L'acquisto di un'abitazione di proprietà è sicuramente una priorità per il 38% del campione, seguito dalla necessità di accantonare risorse per la pensione (26%). Significativa anche la presenza di investimenti destinati all'avvio di un'attività imprenditoriale che coinvolge un quarto del campione (24%).

L'indagine ha voluto poi indagare più a fondo il fenomeno, cercando di cogliere se all'espressione di una progettualità si accompagnassero anche azioni concrete finalizzate al raggiungimento dell'obiettivo pianificato. Nel 71% dei casi alle intenzioni corrispondono azioni concrete: il 35% ha richiesto un credito, il 14% sta risparmiando e l'8% sta studiando. Nel 14% dei casi la realizzazione non è ancora entrata in una fase operativa, ma si stanno raccogliendo le informazioni necessarie, mostrando quindi un atteggiamento comunque proattivo, anche se in una fase preliminare. Solo nel 13% dei casi al progetto non corrisponde nessuna azione, mentre per il 16% le mutate condizioni non hanno fatto abbandonare

Tavola 2.27 – Progetti di investimento in Italia



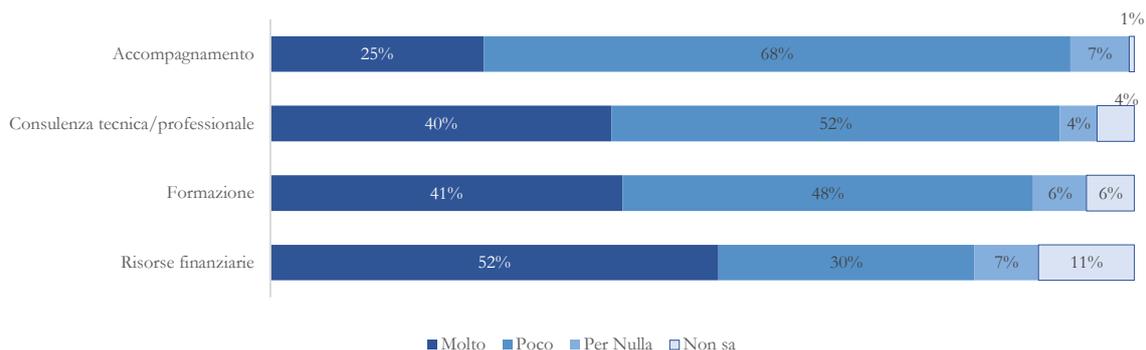
Fonte: indagine campionaria 2024

³¹ La stessa Agenda 2030 riconosce un ruolo centrale dell'inclusione finanziaria nel contribuire alla riduzione della povertà e delle disuguaglianze, mentre in sede G20 la Global Partnership for Financial Inclusion (GPII) ha come obiettivo quello di incentivare e sostenere i governi verso l'attuazione del Piano d'azione per l'inclusione finanziaria del G20, approvato al vertice del G20 a Seoul in cui si riconosce l'inclusione finanziaria come uno dei principali pilastri dell'agenda di sviluppo globale, www.gpii.org.

il progetto, ma hanno bloccato ogni iniziativa in questa direzione. Un dato rilevante, che conferma l'impatto negativo che, la maggior precarietà seguita al periodo di difficoltà, ha contribuito a creare.

Al fine di fornire dati a supporto della possibile definizione di azioni o policy in grado di sostenere e incentivare la progettualità futura di questa componente dinamica della popolazione, il questionario ha indagato quattro ambiti specifici in cui potrebbe esplicarsi un sostegno alla propria progettualità futura: la disponibilità di risorse finanziarie, la formazione, la consulenza tecnica o specialistica e l'accompagnamento attraverso forme di tutoraggio. La *Tavola 2.28* esprime le preferenze organizzate su tre valori: per nulla, poco e molto. Se le risorse finanziarie sono valutate come indispensabili per la realizzazione del progetto da parte dalla maggioranza, il bisogno di formazione e di consulenza tecnica sono giudicati rilevanti dal 40% del campione.

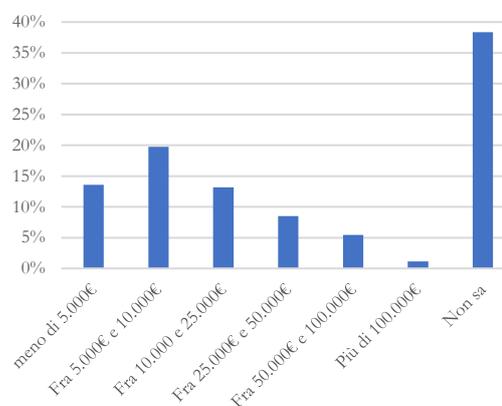
Tavola 2.28 – Aree di sostegno alla progettualità futura



Fonte: indagine campionaria 2024

La seconda componente fondamentale per sostenere un investimento futuro riguarda la **capacità di accumulare le risorse** finanziarie necessarie. L'analisi dei dati ha già evidenziato come i cittadini stranieri si caratterizzino per un'elevata propensione al risparmio e per una prevalenza ad allocarlo nel nostro Paese, così come il ricorso crescente a prodotti e servizi di asset building finalizzati all'accumulo e alla protezione del risparmio³². Solo il 18% del campione complessivo dichiara di aver accumulato un proprio patrimonio negli ultimi 5 anni. Si tratta in prevalenza di importi modesti (*Tavola 2.29*), anche se un quarto di chi ha fornito il dato ha accumulato un risparmio superiore ai 25.000€.

Tavola 2.29 – Patrimonio accumulato negli ultimi 5 anni – classi di importi



Fonte: indagine campionaria 2024

Su questi processi, come abbiamo visto, si è innestata la crisi legata alla pandemia, immediatamente seguita da quella legata

Tavola 2.30 – Impatto crisi sul patrimonio



Fonte: indagine campionaria 2024

all'aumento dell'inflazione e dei costi energetici. Un periodo complesso che nel suo sovrapporsi delle crisi ha naturalmente ampliato l'impatto complessivo sulle condizioni dei cittadini stranieri.

La *Tavola 2.30* mostra l'impatto che l'evolversi del contesto economico ha avuto sul patrimonio accumulato in questi anni da parte dei cittadini stranieri. Fra gli oltre 1.400 individui intervistati solo un terzo non ha dovuto fare ricorso al risparmio accumulato per far fronte alle esigenze quotidiane e poco meno di un quarto lo ha dovuto fare, ma in maniera

³² Si veda in particolare il *Paragrafo 3.4* sul processo di accumulazione del risparmio dei cittadini stranieri presso le istituzioni finanziarie.

minima. Per il 22% invece l'impatto è stato significativo, erodendo completamente, o in modo sostanziale, quanto era stato precedentemente accantonato. Il restante 21% ha fatto ricorso al proprio risparmio in maniera significativa, ma non determinante.

L'analisi di genere mostra una maggiore vulnerabilità delle donne, con una maggiore incidenza di chi ha dovuto azzerare il proprio patrimonio fra le donne rispetto agli uomini e una relativa minore incidenza di chi ha ridotto di poco i risparmi. Un dato che sembra confermare una maggiore vulnerabilità di genere sotto il profilo finanziario.

La ridotta capacità reddituale e l'incremento di alcune voci di spesa hanno quindi bloccato e fatto arretrare, per una componente significativa dei cittadini stranieri, quel processo di asset building che stava caratterizzando il loro percorso di integrazione e di inclusione finanziaria, riducendone le capacità di investimento e accrescendone la vulnerabilità, eliminando o riducendo quella riserva cuscinetto indispensabile per far fronte a situazioni straordinarie. La ricostituzione rapida di questi patrimoni rappresenta un'urgenza importante e una sfida a cui istituzioni e operatori dovranno cercare risposte adeguate.

2.12 L'educazione finanziaria

Il comune livello di consapevolezza e valutazione circa l'opportunità e la sostenibilità di ciascuna scelta di natura finanziaria o circa le caratteristiche dei diversi prodotti finanziari, in Italia, risultano frequentemente bassi o deboli. Questa fotografia può riguardare similmente famiglie italiane e straniere, ma rappresenta un fattore decisivo nel processo di inclusione finanziaria, nel raggiungimento, cioè di quell'"utilizzo efficace"³³ che dovrebbe accompagnare l'accesso ai servizi finanziari secondo la definizione adottata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti.

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha definito l'educazione finanziaria come: *"il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario"*³⁴. La definizione identifica tre componenti distinte e integrate del processo di educazione finanziaria (che in qualità di processo non si esaurisce in una singola iniziativa): l'informazione, l'istruzione e la consulenza. L'informazione, completa e trasparente, fornisce gli elementi necessari per effettuare una scelta consapevole e efficiente. L'istruzione colma il gap di conoscenze dell'individuo rispetto ai servizi esistenti e la consulenza riconosce un livello di "tecnicità" e professionalità che compete all'operatore, più che al consumatore. In linea con questa definizione, la legge N. 15/2017 sull'educazione finanziaria definisce l'educazione finanziaria come un processo e ne indica gli obiettivi prioritari: *"per educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale ... si intende il processo attraverso il quale le persone migliorano la loro comprensione degli strumenti e dei prodotti finanziari e sviluppano le competenze necessarie ad acquisire una maggiore consapevolezza dei rischi e delle opportunità finanziarie"*.

Il progresso tecnologico, l'innovazione finanziaria, lo sviluppo stesso dei mercati e delle normative di riferimento hanno reso più complesse le scelte finanziarie degli individui, senza essere stati accompagnati da una crescita proporzionale nelle conoscenze dei cittadini. L'educazione è quindi una componente essenziale del processo di inclusione finanziaria, prevenendo e rimuovendo alcune delle cause che alimentano il fenomeno dell'esclusione. Una maggiore cultura finanziaria, oltre che in una gestione più efficiente delle proprie risorse finanziarie e una migliore dimestichezza con i diversi prodotti finanziari, si traduce anche in una maggiore fiducia negli intermediari, un minor ricorso a canali e strumenti informali e illegali (come l'usura). Un processo i cui benefici ricadono non solo sui singoli individui ma, attraverso una maggiore partecipazione alla vita economica, una migliore gestione delle risorse e comportamenti finanziari meno rischiosi, anche per il sistema economico e finanziario nel suo complesso.

Le ricerche sul campo e l'esperienza degli operatori del terzo settore mostrano chiaramente il legame positivo fra livello di educazione e livello di inclusione finanziaria, evidenziando come disoccupati, famiglie a basso reddito, immigrati rappresentino gruppi sociali che necessitano di un'attenzione speciale nell'ambito delle iniziative di educazione finanziaria. Con riferimento ai cittadini stranieri in particolare, tre altri fattori ne amplificano la vulnerabilità anche sotto il profilo dell'educazione finanziaria: le conoscenze pregresse, spesso legate a contesti con un basso livello di inclusione e di alfabetizzazione finanziaria, aspetti culturali pregressi e l'assenza o la maggiore fragilità di reti di supporto a cui chiedere consiglio o a cui fare riferimento per le scelte finanziarie. Integrazione sociale, inclusione finanziaria ed educazione finanziaria sono quindi tre parole chiave, tre processi che si integrano e si autoalimentano reciprocamente e che non possono essere scissi all'interno del più ampio processo di integrazione economica.

Misurare il livello di educazione finanziaria attraverso indicatori standardizzati, che consentano una comparazione nel tempo e nello spazio e con riferimento a diverse popolazioni di riferimento, diventa allora un fattore rilevante per comprendere il fenomeno e definire misure adeguate di azione, per colmare eventuali gap e lacune, riuscendo ad identificare bisogni e destinatari a cui rivolgere azioni di educazione finanziaria efficaci. L'esperienza mostra infatti che, in tema di educazione finanziaria, l'efficacia degli interventi è strettamente e positivamente correlata con la capacità di costruire modelli di formazione basati su una valutazione adeguata dei bisogni dei destinatari finali, spesso integrati con altri bisogni formativi.

³³ D. Frigeri, a cura di, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, CeSPI, *Buone Pratiche di inclusione finanziaria. Uno sguardo europeo*, 2013, www.migrantiefinanza.it.

³⁴ OCSE, *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council*, 2005b <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

Al fine di misurare il grado di educazione finanziaria si è scelto, in collaborazione con Banca d'Italia, di adottare tre quesiti standard, in grado di consentire una comparazione con statistiche riferite ad un universo più ampio, avendo così elementi di comparazione. La *Tavola 2.31* riporta i tre indicatori individuati ed utilizzati, mentre la *Tavola 3.28* confronta i valori corrispondenti alla percentuale di risposte corrette con riferimento ai cittadini stranieri rilevati nell'indagine, con quelli rilevati da Banca d'Italia nella survey sull'alfabetizzazione finanziaria realizzata nel 2023 sulla popolazione italiana³⁵.

Tavola 2.31 – Questionario – Indicatori di educazione finanziaria utilizzati

Domanda 1	Domanda 2	Domanda 3 (VERO/FALSO)
<p>Immagini di lasciare 100 euro su un conto corrente che le frutta un tasso di interesse del 2% annuo e che non ha spese. Dopo 5 anni, quanto immagina sia la cifra disponibile?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Esattamente 102 euro ▪ Meno di 102 euro ▪ Oltre 102 euro ▪ Non risponde ▪ Non so 	<p>Supponga di lasciare 1.000€ su un conto corrente che le frutta un tasso d'interesse dell'1% e che non ha spese di gestione. Immagini, inoltre, che l'inflazione sia pari al 2%. Lei ritiene che, fra un anno, quando preleverà i soldi, sarà in grado di comprare la stessa quantità di beni che potrebbe comprare spendendo oggi i 1.000€?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ No, potrò acquistare una quantità minore ▪ No, potrò comprare una quantità maggiore ▪ Non risponde ▪ Non so 	<p>3.1 Se un investimento finanziario offre la possibilità di guadagnare molti soldi, è verosimile che ci sia anche l'eventualità di perdere molti soldi</p> <p>3.2 Inflazione elevata significa che il costo della vita cresce rapidamente</p> <p>3.3 Un prestito con durata pari a 15 anni ha di solito rate mensili di importo maggiore di quelle di un prestito dello stesso ammontare con durata pari a 30 anni, ma gli interessi totali pagati nell'arco della vita del prestito saranno inferiori.</p>

Tavola 2.32- Confronto risultati stranieri - italiani

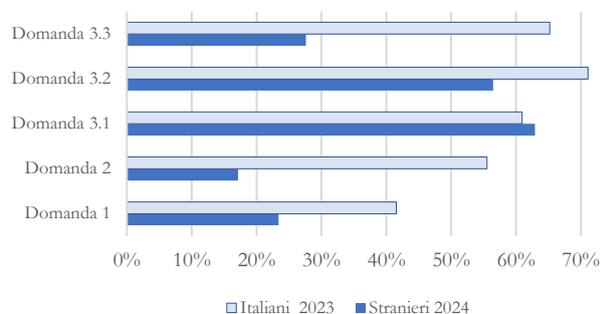
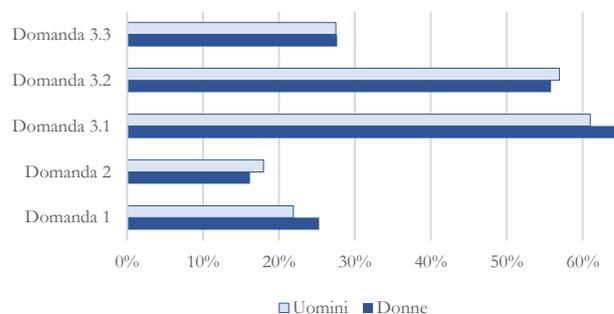


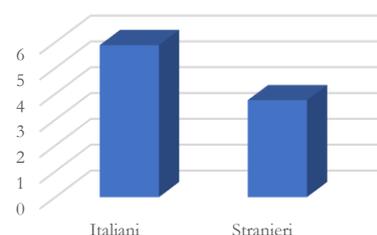
Tavola 2.33 – Indicatori educazione finanziaria – dettaglio di genere



Fonti: Indagine campionaria 2024, Banca d'Italia, Indagini sull'alfabetizzazione finanziaria e le competenze di finanza digitale in Italia: adulti, 2023

I risultati che emergono dal confronto dei dati, pur essendo riferiti a indagini campionarie realizzate in due anni diversi, mostrano un differenziale importante per la quasi totalità delle domande, evidenziando quindi un livello di educazione finanziaria significativamente inferiore per i cittadini stranieri intervistati. L'analisi fondata sul genere (*Tavola 2.33*) non rileva particolari squilibri di genere. Un dato che sottolinea e conferma l'esigenza di iniziative di alfabetizzazione e educazione finanziaria ampie.

Tavola 2.34 – Indicatore di alfabetizzazione finanziaria



Fonti: Indagine campionaria 2024, Banca d'Italia, survey 2023

Trasformando le risposte ai singoli quesiti in un indicatore compreso fra 0 (livello minimo) e 10 (livello massimo), è possibile sintetizzare quanto già evidenziato attraverso un **indicatore sintetico di alfabetizzazione finanziaria** che, seppur riferito solo ad alcuni ambiti specifici, consente un confronto con la popolazione italiana e esprime chiaramente il gap esistente per le collettività straniere.

Ad un minore livello di educazione finanziaria non sembra però corrispondere una piena consapevolezza del ruolo che essa assume nella vita quotidiana. Dall'indagine campionaria emerge il riconoscimento di un bisogno di formazione solo per il 57% del campione, un livello importante, ma solo di poco superiore alla metà della popolazione. Circa le modalità di erogazione, l'indagine consente di rilevare alcune preferenze utili per disegnare una proposta formativa indirizzata a questo target specifico. La modalità preferite sono quelle online (45%) o ibride (che combinano lezioni online con lezioni in presenza – 38%). Solo una minoranza predilige esclusivamente la forma in presenza, anche se, complessivamente, il 50% richiede una qualche forma di relazione diretta con i docenti, a conferma del ruolo che la relazione personale assume per i cittadini stranieri in ambito finanziario.

³⁵ La Banca d'Italia ha svolto due rilevazioni sull'Alfabetizzazione e le competenze finanziarie degli Italiani (IACOFI), nel 2017, 2020 e 2023, sulla base della metodologia sviluppata dall'*International Network on Financial Education* (INFE) dell'OCSE.

CAPITOLO 3

L'inclusione finanziaria dalla prospettiva degli operatori: cittadini stranieri segmento consumatori

A cura di: Daniele Frigeri

3.1 I principali indicatori di inclusione finanziaria dal lato dell'Offerta

Il capitolo fornisce un aggiornamento del processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati residenti in Italia al 31 dicembre 2022, basato sui dati raccolti presso gli operatori finanziari (banche, BancoPosta e Assofin). Grazie alla possibilità di far dialogare i dati raccolti con la serie storica dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti è possibile collocare la fotografia a fine 2022 all'interno di un trend decennale, consentendo di monitorare l'andamento di un fenomeno che, come vedremo, è in continua evoluzione e al contempo di valutare l'impatto che la condizione di policrisi in corso ha avuto sul processo di inclusione finanziaria dei cittadini stranieri. Come vedremo, anche con riferimento a questo processo, esiste un prima e un dopo il 2020.

I dati fanno riferimento a 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'86% dei cittadini non OCSE³⁶ residenti in Italia, al 1° gennaio 2022. Il campione di operatori finanziari oggetto dell'analisi ha coinvolto BancoPosta e un gruppo di banche che rappresentano il 69% del totale impieghi e il 54% del numero totale di sportelli appartenenti al mondo bancario, includendo i principali gruppi bancari e un campione significativo di Banche di Credito Cooperativo, assicurando una adeguata rappresentatività degli operatori anche dal punto di vista dimensionale. La *Tavola 3.1* descrive la rappresentatività del campione di banche che hanno risposto al questionario, negli anni. A questi operatori si aggiungono le associate ad Assofin, per quanto riguarda il credito al consumo, con un campione che rappresenta il 90% dei flussi erogati.

Tavola 3.1 - Rappresentatività del campione – banche anni 2010 - 2020

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Impieghi	n.d.	74%	73%	77%	70%	79%	81%	81%	63%	58%	66%	68%	69%
Sportelli	n.d.	62%	62%	71%	56%	58%	58%	73%	55%	47%	47%	43%	54%

Campione Omogeneo: rappresentatività 2022 – 41% sportelli e 68% impieghi (+BancoPosta)

In termini di rappresentatività territoriale, il confronto relativo alla distribuzione degli sportelli del campione con quella del sistema bancario nel suo complesso (*Tavola 3.2*), nelle tre macroaree Nord, Centro e Sud Italia-Isole, evidenzia una sostanziale corrispondenza e uniformità fra le due grandezze, rafforzando la significatività del campione e la sua capacità di cogliere le diverse dinamiche territoriali.

Tavola 3.2 – Distribuzione % sportelli bancari sul territorio nazionale – confronto sistema-campione

	Distrib. sportelli nazionale	Distrib. sportelli campione
Nord Italia	57%	53%
Centro Italia	21%	27%
Sud Italia	22%	20%

Fonte: analisi questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022

All'interno di questo campione un gruppo di banche ha fornito informazioni in modo continuativo, dal 2010, rappresentando un sotto campione significativo (68% degli impieghi e 41% degli sportelli 2022), con una serie storica ininterrotta, che consente una piena confrontabilità nel tempo.

I dati raccolti presso il campione di banche, come nelle analisi precedenti, sono stati integrati con quelli raccolti presso BancoPosta e ASSOFIN (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare).

Sulla base dei questionari raccolti e delle serie storiche disponibili è così possibile andare ad indagare in modo ampio e articolato una pluralità di ambiti legati all'inclusione finanziaria dei migranti, per ciascuno dei quali verranno definiti degli indicatori sintetici, monitorandone l'andamento a partire dal 2010.

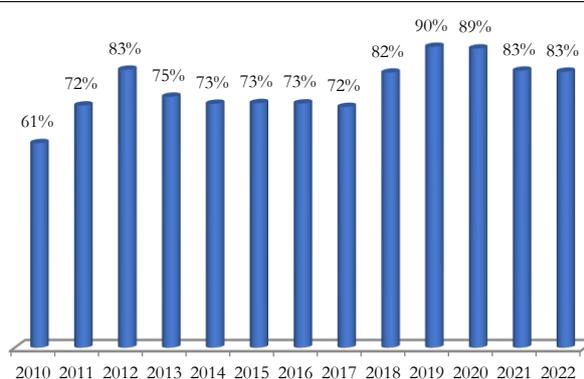
³⁶ Con il termine stranieri definiamo i cittadini residenti in Italia provenienti dai paesi non OCSE. Maggiori dettagli sono disponibili nella *Nota metodologica*.

3.2 I principali indicatori della bancarizzazione

L'indicatore sintetico di inclusione finanziaria, indicato come riferimento a livello internazionale, è rappresentato dalla titolarità di un conto corrente bancario presso un'istituzione finanziaria formale. La significatività dell'indice è legata alla considerazione che il conto corrente costituisce lo strumento che consente l'avvio del rapporto con un'istituzione finanziaria e l'accesso alla totalità degli strumenti finanziari, quindi propedeutico e centrale nel processo di inclusione finanziaria. Un secondo ordine di motivazioni risiede nella sua maggiore semplicità di misurazione e confrontabilità nel tempo e nello spazio. A livello internazionale Banca Mondiale rileva tale indice per la totalità dei Paesi, su base triennale, all'interno del Global Financial Index Database.

Con riferimento ai cittadini stranieri l'Osservatorio ha sviluppato un **Indice di bancarizzazione** (Tavola 4.3) che esprime la percentuale di adulti residenti, appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, titolari di un conto corrente presso una banca o BancoPosta. Sulla base di un processo di inferenza basato sul numero di sportelli, il numero di conti correnti "consumer" intestati a cittadini delle 21 nazionalità a livello nazionale, al 31 dicembre 2022, ha raggiunto i 2,7 milioni, pari all'83% della popolazione adulta. Un dato significativo, in linea con quello relativo al 2021 e che evidenzia l'impatto che le crisi hanno avuto sulla componente straniera della popolazione. L'indice di bancarizzazione mostra infatti una riduzione di 6 punti percentuali rispetto al periodo pre-Covid, segnalando quindi l'esclusione dai circuiti finanziari di un segmento di questa componente della popolazione straniera, caratterizzato da maggiore vulnerabilità. Si amplifica quindi il gap di bancarizzazione con la popolazione italiana per la quale l'indice misurato da Banca Mondiale nel 2021 raggiungeva il 97%³⁷.

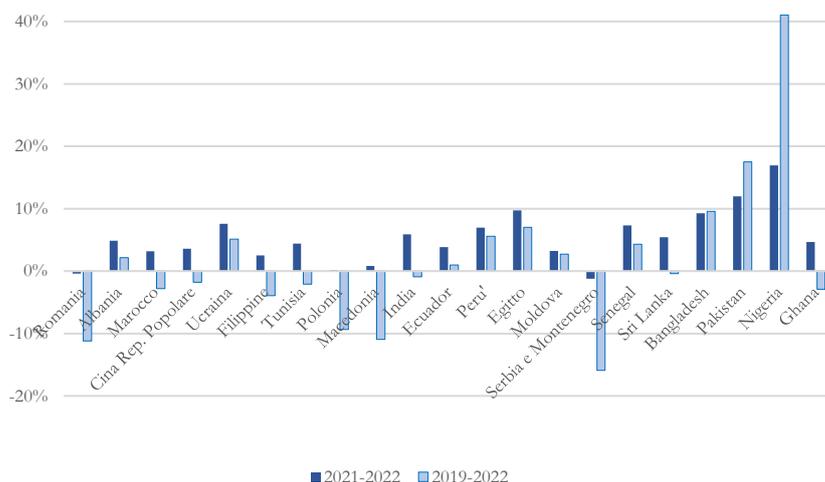
Tavola 3.3 – Indice di bancarizzazione popolazione immigrata – evoluzione 2010-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'analisi dei dati disaggregati per singola nazionalità di provenienza, sia su base annuale (2021-2022) e sia rispetto al 2019, pre-pandemia, consente di entrare più nel dettaglio (Tavola 3.4). Un primo elemento riguarda l'incremento del numero di conti correnti fra il 2021 e il 2022 che appare diffuso anche se moderato: generalmente inferiore al 10% ad eccezione del Pakistan e della Nigeria o prossimo allo 0%. Indice quindi di un processo di inclusione finanziaria che è ripreso in modo abbastanza diffuso, anche se moderato. Un secondo ordine di considerazioni può essere fatto con riferimento al confronto 2019-2022, dove è evidente come la riduzione del numero di conti correnti abbia riguardato in prevalenza alcune collettività. In altri casi, come per la Nigeria, il Pakistan, il Bangladesh, l'Egitto e l'Ucraina, per citare quelli più significativi, il numero di titolari di conti correnti è continuato a crescere.

Tavola 3.4 - Conti correnti segmento consumer - variazione 2019-2022 e variazione 2021-2022



Fonte: analisi questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022

³⁷ World Bank, Global Financial Index 2017. Non si esclude, pur non avendo dati aggiornati a disposizione, che anche per la popolazione italiana si possa essere verificato un fenomeno simile, pur se presumibilmente di minore entità

Un secondo indicatore è rappresentato dall'**Indice di stabilità**. Esso misura la stabilità del rapporto fra intermediario finanziario e cliente immigrato attraverso la sua durata nel tempo, assumendo il periodo di 5 anni come benchmark di riferimento (Tavola 3.5). L'indicatore, nello specifico, mostra la percentuale di conti correnti con più di 5 anni e fa riferimento al sotto campione omogeneo di banche (stabile dal 2010) e al segmento *consumer*.

La durata del rapporto è significativa dal punto di vista dell'inclusione finanziaria perché:

- è indice di fidelizzazione e stabilità del rapporto tra banca e cliente. Due aspetti rilevanti nella costruzione di una relazione basata su elementi di fiducia che tipicamente caratterizzano i rapporti finanziari;
- si traduce in maggiore informazione finanziaria sul cliente e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti, in particolare il credito.

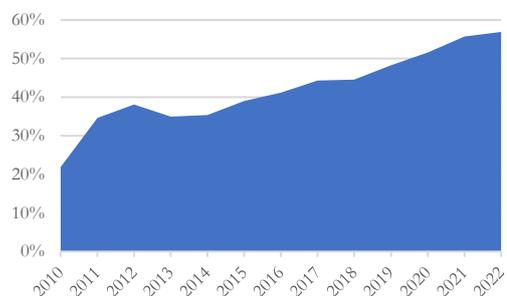
La serie storica dei dati evidenzia un'evoluzione positiva dell'indicatore, considerando la rapidità con cui è avvenuto il processo di bancarizzazione dei cittadini stranieri che ha un impatto sul denominatore (numero di conti correnti complessivi). Il rapporto fra i migranti e le istituzioni finanziarie, una volta avviato, si caratterizza quindi per un certo grado di fidelizzazione, pur non escludendo una mobilità legata a fattori di convenienza, come l'analisi relativa all'indagine campionaria del capitolo precedente ha mostrato.

La **cointestazione**, ossia la pratica di intestare il conto corrente a due o più individui, riferito al segmento "consumer", può essere considerato come una *proxy* della titolarità di un conto corrente legato al contesto familiare (coniuge o figli). Con riferimento alle 21 nazionalità rilevate, la percentuale di conti correnti cointestati passa dal 26% del 2011 al 17,5% del 2022, sostanzialmente stabile negli ultimi due anni. Una contrazione che segnala un ampliamento del processo di bancarizzazione che coinvolge, nel tempo, anche l'ambito familiare. Il dato è infatti rilevante anche in ottica di genere, che vede tipicamente il processo di bancarizzazione coinvolgere in primo luogo la componente maschile, sia perché, per molte collettività, la prima ad arrivare in Italia, e sia spesso per retaggio culturale.

A conferma di questa ipotesi si evidenzia la variazione positiva dell'**incidenza della componente femminile** fra i conti correnti che passa dal 39% rilevato nel 2014 (primo anno in cui è stata inserita questa variabile nel questionario rivolto al settore finanziario) al 47% nel 2022. Se però rapportiamo questa percentuale al peso della componente femminile riferita alle 21 nazionalità (pari al 50% al gennaio 2022 per i paesi non OCSE) rimane uno scarto negativo di 3 punti percentuali, che mostra il permanere di una maggiore esclusione finanziaria di genere.

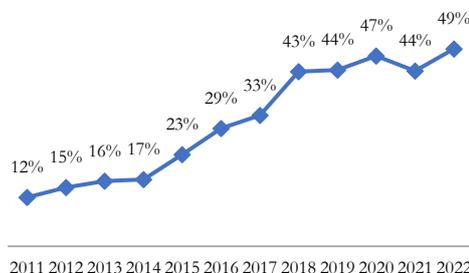
I titolari di carte con IBAN, che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto, costituisce il principale indicatore di accesso al sistema dei pagamenti. La carta con IBAN consente infatti un'operatività ampia sul sistema dei pagamenti e in continua evoluzione, anche se ad essa non è però associata un'operatività piena sotto il profilo dell'accesso agli strumenti finanziari, come avviene per il conto corrente ordinario. Per le sue caratteristiche si presta ad essere uno strumento di primo accesso agli operatori finanziari e quindi di inclusione finanziaria. Come per i conti correnti, anche per questi prodotti è possibile determinare un dato nazionale. La Tavola 3.6 mostra l'incidenza delle carte con IBAN sulla popolazione straniera adulta³⁸, evidenziandone una particolare rapidità e costanza nella diffusione, con una riduzione nel 2021, subito compensata da un incremento superiore nel 2022. Con quasi 1,6 milioni di carte in circolazione, quasi uno straniero ogni due è titolare di questo strumento.

Tavola 3.5 – Percentuale c/c intestati a immigrati con più di 5 anni – campione omogeneo 2010-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Tavola 3.6 – Percentuale stranieri adulti titolari di carte con IBAN 2011-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

³⁸ Il dato, calcolato con inferenza sul numero di sportelli, include le carte con IBAN emesse dal sistema bancario e la carta PostePay Evolution emessa da BancoPosta.

3.3 La componente territoriale

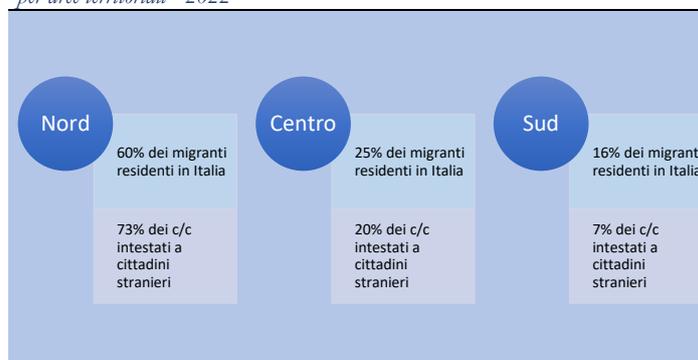
La componente territoriale rappresenta la variabile che mostra la maggiore correlazione con l'inclusione finanziaria e in modo particolare con il profilo finanziario dell'individuo³⁹. Molteplici sono i fattori legati al contesto territoriale che incidono direttamente o indirettamente sul profilo economico e finanziario dell'individuo: in primis l'inserimento nel settore lavorativo, ma anche le diverse condizioni socioeconomiche degli stessi territori, la diversa connotazione dell'offerta. L'analisi del processo di inclusione su base territoriale fornisce quindi utili elementi all'analisi del fenomeno.

Storicamente le regioni del Sud Italia hanno mostrato, negli anni una maggiore fragilità in termini di indicatori di bancarizzazione, anche se in questi ultimi anni si segnala una crescita del numero di conti correnti intestati a cittadini stranieri anche in queste aree. Rispetto all'anno precedente, nel 2022 i titolari stranieri di conti correnti sono cresciuti dell'1% al Sud e Isole, mentre sono diminuiti rispettivamente del 2% nel Centro Italia e dell'8% nelle regioni del Nord.

Un confronto basato sul numero di conti correnti per le diverse aree territoriali, al di là delle variazioni percentuali, deve necessariamente fare riferimento alla diversa distribuzione sul territorio dei cittadini stranieri (percentuale che, in questo caso include anche i minorenni). Confrontando i dati sulla popolazione residente con quelli relativi ai correntisti (sempre con riferimento alle 21 nazionalità selezionate, *Tavola 3.7*) emergono tre evidenze significative:

- il Nord Italia, con quasi 2,2 milioni di c/c intestati a cittadini delle 21 nazionalità, vede una concentrazione di conti correnti superiore al peso della popolazione straniera, indice di un'inclusione finanziaria diffusa e sviluppata;
- il Centro Italia si caratterizza per un sostanziale equilibrio, con un numero complessivo di 600.000 c/c;
- nelle Regioni del Sud Italia sembra emergere una componente della popolazione straniera ancora non bancarizzata. Qui il numero di c/c intestati a cittadini delle 21 nazionalità raggiunge le 200.000 unità.

Tavola 3.7 – confronto distribuzione popolazione immigrata e correntisti immigrati per aree territoriali - 2022



Fonte: elaborazione su dati ABI-BancoPosta e ISTAT gennaio 2022

³⁹ Si veda a questo proposito D. Frigeri, a cura di, Secondo Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione finanziaria dei Migranti, *Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia* contenuto in, CeSPI, 2013.

3.4 Titolarità dei prodotti finanziari

Al di là della semplice bancarizzazione, il processo di inclusione finanziaria⁴⁰ è molto più ampio e articolato e fa riferimento non solo all'accesso, ma anche al corretto utilizzo di una pluralità di prodotti e servizi finanziari, sul lato del risparmio, del credito e della protezione dal rischio. Lo sviluppo del rapporto banca-cliente è dato, cioè, dalla complessità e dall'ampiezza dei prodotti e servizi finanziari di volta in volta necessari al progredire delle esigenze legate al processo di inclusione, alla propria progettualità e al proprio profilo finanziario, oltre che dal loro utilizzo.

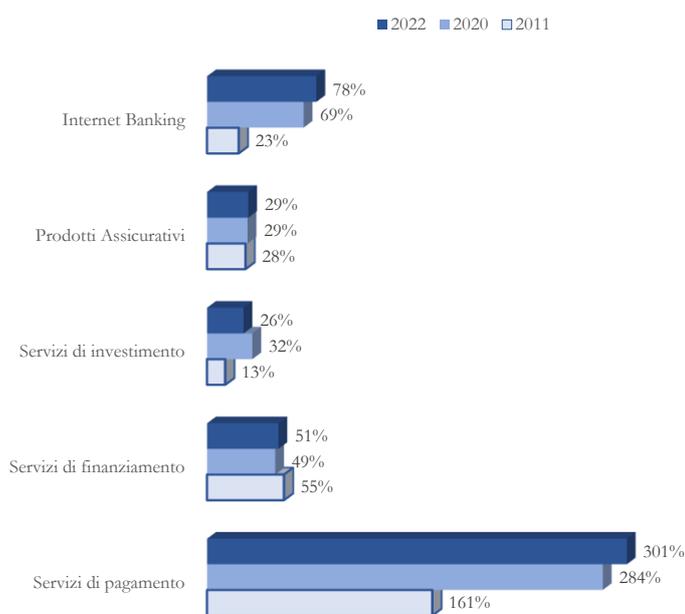
Non avendo accesso a dati relativi ai volumi o alla frequenza di utilizzo associati ai diversi prodotti e servizi, che consentirebbero di misurarne il grado di impiego, l'Osservatorio ha costruito un indicatore basato sulla titolarità dei diversi prodotti e servizi finanziari che, misurando l'ampiezza del fenomeno, rappresenta una *proxy* dell'evoluzione verso percorsi e profili di inclusione finanziaria più evoluti e fornisce indicazioni relative alle tre dinamiche fondamentali dell'inclusione finanziaria: risparmio-credito e investimenti.

I diversi prodotti e servizi rilevati direttamente presso gli operatori finanziari sono stati riclassificati all'interno di cinque macrocategorie⁴¹ che corrispondono ad altrettante funzioni: gestione della liquidità, servizi di pagamento, servizi di finanziamento, servizi di investimento e prodotti assicurativi. Il valore è quindi espresso in termini di rapporto sul numero di conti correnti intestati sempre alle 21 nazionalità, fornendo così un valore di incidenza relativa, confrontabile nel tempo e con riferimento ad altri segmenti di clientela da parte degli operatori. La *Tavola 3.8* restituisce un quadro di sintesi dell'evoluzione dell'indicatore fra il 2011 e il 2022, consentendo di evidenziarne le traiettorie nel breve e nel medio-lungo periodo.

Un primo dato che emerge in modo evidente riguarda la significatività crescente dei servizi di pagamento. Ciascun correntista possiede infatti, in media, tre strumenti di pagamento, confermando il ruolo centrale che questi prodotti hanno assunto nella quotidianità. Il confronto su base temporale evidenzia inoltre un trend di crescita particolarmente significativo: l'incidenza è infatti quasi raddoppiata, passando da 1,6 strumenti per correntista nel 2011 ai 3 del 2022. Un fenomeno che non si è arrestato nemmeno a seguito della pandemia.

Un secondo elemento riguarda i servizi di finanziamento, che evidenziano una tenuta rispetto agli effetti della pandemia sia dal lato della domanda (riduzione dei redditi) e sia da quello dell'offerta (aumento dei tassi di interesse). L'incidenza ha subito una riduzione nel 2020, rispetto al 2011 di 6 punti percentuali, ma nel 2022 è già tornata su valori prossimi al 2011.

Tavola 3.8 - Incidenza titolarità categorie prodotti bancari su c/c retail – confronto 2011-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

⁴⁰ L'inclusione finanziaria è qui definita come "il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese".

⁴¹ Di seguito la composizione delle diverse categorie di prodotti adottata:

- Servizi di gestione della liquidità: conto corrente, conto corrente di base, libretto di risparmio.
- Servizi di pagamento: carta conto (con IBAN), carta di debito prepagata, carta di debito escluso prepagata.
- Servizi di investimento: custodia e amministrazione titoli, prodotti di accumulo risparmio, fondi di investimento, assicurazioni miste, assicurazioni vita.
- Servizi di finanziamento: carta di credito revolving, carta di credito a saldo, credito al consumo, prestiti personali, prestiti per acquisto immobili, aperture di credito in c/c.
- Prodotti assicurativi: tutte le tipologie di prodotti assicurativi compresa l'RC Auto, escluse le assicurazioni vita e miste.

L'analisi successiva, dedicata all'accesso al credito, fornirà un quadro più dettagliato di questa componente, mostrando andamenti diversi per le singole componenti ricomprese in questa categoria.

Particolarmente significativa riguarda l'analisi del processo di accumulazione e protezione del risparmio, e quindi alla capacità di generare e accantonare risorse proprie da destinare a progettualità future e proteggersi dal rischio derivante da eventi accidentali e straordinari. Un'analisi che, affiancata a quella relativa all'accesso al credito, può delineare un quadro più completo delle potenzialità della componente straniera, in termini di possibilità di investimento futuro. La titolarità di prodotti di investimento, rispetto a quelli per la gestione della liquidità, è infatti espressione della capacità di costruire un patrimonio (anche di modesta entità) e di una progettualità organizzata su un orizzonte temporale diverso dal contingente, in grado di pianificare obiettivi e bisogni, collegandoli a strumenti e opportunità di medio-lungo termine anche sul piano finanziario. Una capacità di pianificazione e gestione che divengono centrali nel processo di inclusione economico-sociale di un individuo. È all'interno di questi processi che si colloca lo stretto legame che esiste, sotto il profilo finanziario, fra risparmio, accesso al credito e investimenti, generando un circuito virtuoso: la costruzione di asset finanziari contribuisce a favorire l'accesso al credito, amplificandone le opportunità. Sul fronte degli assets vengono considerati, in modalità aggregata, una serie di prodotti di risparmio e investimento a medio-lungo termine sottoscritti presso le banche che ricomprendono:

- i fondi di investimento, i fondi pensionistici, le assicurazioni vita e le assicurazioni miste;
- i piani di accumulo risparmio (PAC);
- i servizi di custodia e amministrazione titoli, che sottintendono un portafoglio di investimenti.

Strettamente correlati a questo processo sono i prodotti assicurativi, finalizzati alla protezione alla riduzione del rischio, che accrescono la resilienza anche finanziaria dell'individuo rispetto al verificarsi di eventi imprevisi. Con riferimento al circuito bancario (incluso BancoPosta), l'incidenza delle assicurazioni RC auto (che, come l'indagine campionaria⁴² mostrerà è diffusa anche nella popolazione straniera) è residuale (2% - *Tavola 3.9*). Ciò consente di rilevare l'effettivo ricorso a strumenti assicurativi di riduzione del rischio non su base obbligatoria.

Dall'analisi dei dati emergono due elementi particolarmente significativi:

- a) il confronto 2020-2022 evidenzia una contrazione nell'incidenza degli strumenti di investimento con riferimento alla componente straniera dei correntisti, mentre rimane stabile l'incidenza dei prodotti assicurativi. Questo fenomeno è certamente correlato alla necessità di far fronte alle mutate condizioni economico-finanziarie legate alla crisi, attingendo dai patrimoni accumulati negli anni. L'indagine campionaria (*Paragrafo 2.11*) ha mostrato, infatti, come il 67% degli intervistati abbia dovuto intaccare i propri risparmi e di questi il 21% in toto o in gran parte.
- b) Il confronto 2108-2022 colloca l'analisi all'interno di un orizzonte temporale più lungo ed evidenzia una crescita dell'incidenza di entrambe le componenti (investimenti e assicurazioni), con una crescita significativa dei servizi di investimento che raddoppiano il valore dell'indicatore. Un andamento che conferma tre elementi particolarmente significativi: a) un processo di accumulazione del risparmio da parte di questa componente della popolazione che sempre più si dirige verso prodotti finanziari più strutturati e con un orizzonte di medio-lungo termine, a cui corrisponde una maggiore maturità nel profilo finanziario. b) La consapevolezza della fragilità legata alla propria condizione e quindi una richiesta di protezione del proprio risparmio e degli obiettivi raggiunti. c) la conferma del nostro Paese come destinatario dei propri risparmi e investimenti.

La *Tavola 3.9* oltre a fornire un dettaglio dei prodotti ricompresi nelle tre aree, consente di misurare l'incidenza di uno strumento di gestione della liquidità che garantisce un rendimento minimo: il libretto di risparmio, escluso dalle precedenti macrocategorie. Si tratta di uno strumento che garantisce piena liquidità (con l'eccezione dei depositi vincolati) e che, come emerge dai dati, è particolarmente diffuso fra la popolazione straniera in Italia. La predilezione per questo strumento è indicativa di una preferenza alla liquidità del risparmio che è sicuramente collegata alla maggiore precarietà e vulnerabilità dei cittadini stranieri che lo utilizzano come "cuscinetto" in caso di necessità, tutelando il risparmio dall'inflazione, assicurando un piccolo rendimento. Negli anni l'incidenza del libretto di risparmio non si è modificata, con un lieve incremento nell'ultimo anno, rispetto al 2018.

⁴² Si veda il *Paragrafo 2.8*.

Il grafico evidenzia quanto già anticipato circa il ruolo marginale delle polizze RC auto rispetto a banche e BancoPosta. La bassa incidenza di questa tipologia di prodotti, obbligatori per legge, è legata alla specifica configurazione di questo segmento specifico del mercato assicurativo che da un lato vede una pluralità di operatori con una forte competizione e dall'altro, da parte delle banche, il ricorso ad una esternalizzazione del prodotto attraverso operatori esterni (spesso appartenenti al Gruppo bancario di riferimento), che quindi non vengono contabilizzati

Guardando invece agli altri prodotti che compongono le macrocategorie dei servizi di investimento e di quelli assicurativi si conferma il quadro macro già evidenziato con una riduzione dell'incidenza generalizzata per tutte le tipologie di prodotti fra il 2020 e il 2022 ad eccezione dei fondi pensionistici integrativi. Quest'ultimo dato mostra un

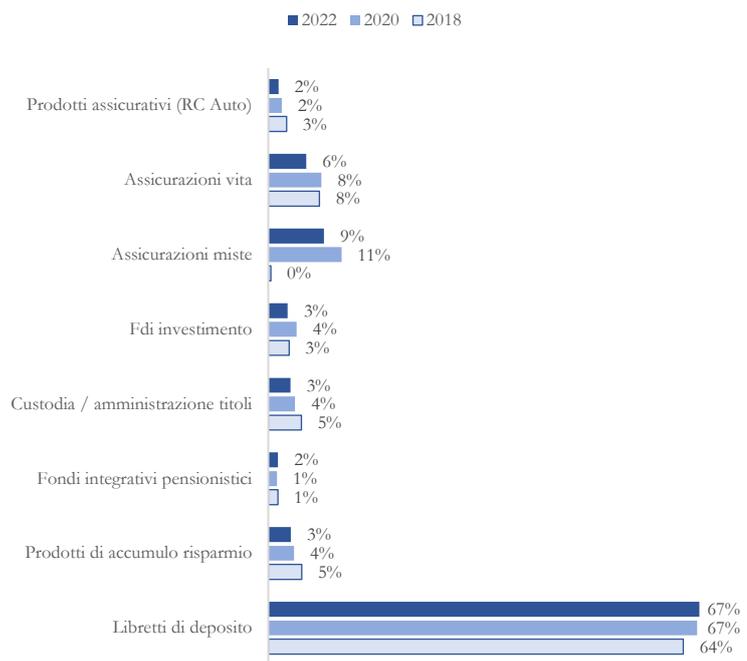
crescente interesse verso strumenti orientati ad assicurare un supporto in vista dell'uscita dal mondo del lavoro, data la maggiore incertezza che caratterizza i lavoratori stranieri in assenza di accordi transnazionali che consentano un riconoscimento dei contributi pensionistici accumulati in paesi diversi dall'Italia o viceversa dei contributi italiani in caso di rientro nel Paese di origine. Guardando i dati in un arco temporale più ampio emerge inoltre una crescita di alcune componenti, in modo particolare delle assicurazioni miste.

Disaggregando il dato per singola nazionalità (*Tavola 3.10*), si ottiene una fotografia di maggiore dettaglio, che evidenzia un'elevata variabilità dei comportamenti, ma anche alcune caratterizzazioni importanti, utili a tracciare alcune linee evolutive del profilo finanziario, che, intrecciate con quelle più generali dei processi migratori e di inclusione, possono consentire di individuare strategie più efficaci e diversificate, costruite sui bisogni delle singole collettività.

Alcune comunità si caratterizzano per una preferenza verso strumenti semplici e liquidi come i libretti di deposito. Si tratta in prevalenza di collettività provenienti dal continente africano: Marocco, Tunisia, Ghana, a cui si aggiunge l'Ucraina, rispetto a cui la guerra in atto può rappresentare un incentivo importante alla liquidità. In tutti questi casi i valori di incidenza sono prossimi o maggiori al 100%. Anche l'India evidenzia valori sopra la media, ma meno significativi. Per quanto riguarda gli strumenti di investimento si evidenziano valori di incidenza superiori alla media per un gruppo nutrito di comunità, distribuite su più continenti: Ecuador, Perù, Filippine, Sri Lanka, Tunisia, Albania e Serbia Montenegro. Infine, per quanto riguarda il comparto assicurativo si caratterizzano per valori superiori al dato medio: Ghana, Senegal, Bangladesh, India, Sri Lanka, Serbia Montenegro e Romania.

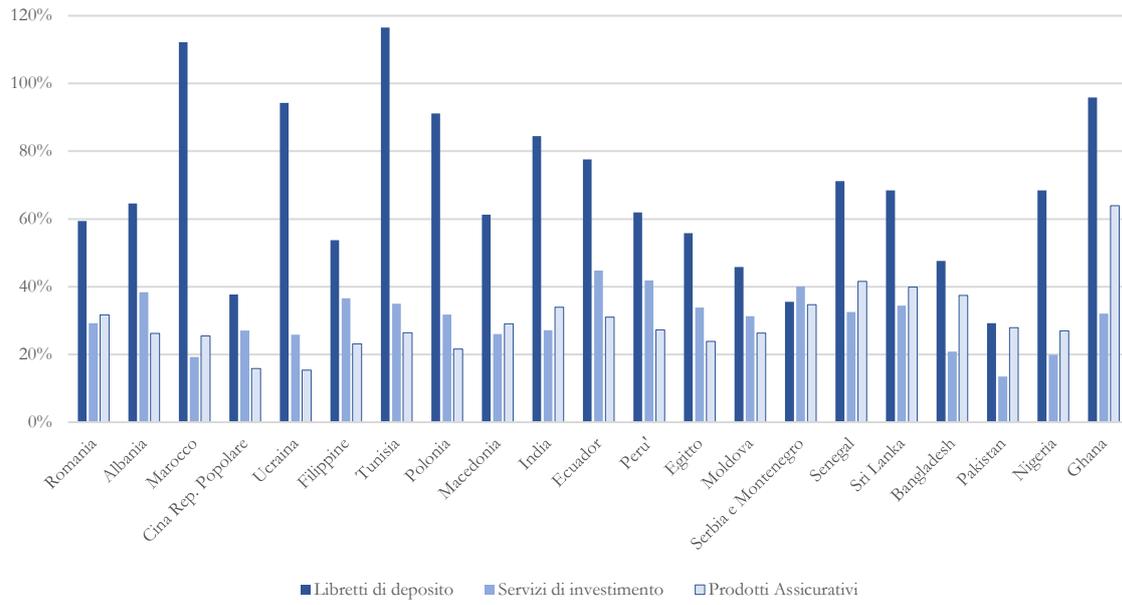
In sintesi, il quadro complessivo fa emergere un percorso evolutivo in cui, ad una maggiore stabilità di una fetta consistente della migrazione residente nel nostro Paese, corrisponde un'evoluzione dei bisogni e dei profili finanziari verso una maggiore maturità e complessità, a cui corrisponde un graduale processo di accumulazione del risparmio e costruzione di un patrimonio (*asset building*) che chiede strumenti di gestione e protezione adeguati. Aspetti che vanno fatti interagire con i diversi contesti territoriali e le variabili rilevanti sotto il profilo socioeconomico, ma anche di storia ed esperienza migratoria. Un processo che la pandemia ha rallentato e in alcuni casi fatto arretrare, intaccando i patrimoni accumulati, ma che allo stesso tempo sembra evidenziare un certo livello di resilienza.

Tavola 3.9 – Incidenza prodotti area investimento e assicurazione – 2018-2022



Fonte: analisi questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022

Tavola 3.10 – Incidenza macrocategoria prodotti finanziari per nazionalità - 2022



Fonte: analisi questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022

3.5 L'accesso al credito

Nell'evoluzione del profilo finanziario, l'accesso al credito, nelle sue diverse forme, costituisce una componente fondamentale. La possibilità di accedere a risorse finanziarie esterne risponde ad una pluralità di esigenze che hanno un impatto diretto sulle potenzialità e opportunità di un individuo e della sua famiglia: dall'accesso ad un'abitazione di proprietà o allo studio, alla possibilità di acquistare beni di consumo di una certa consistenza (come un'automobile o un pc), alla possibilità di far fronte a situazioni di emergenza o temporanei squilibri di cassa, fino alla possibilità di avviare una propria attività imprenditoriale.

Nel caso specifico di un cittadino straniero, l'evolversi del percorso di stabilizzazione nel nostro Paese richiede un volume di risorse significativo e crescente, per acquisire gli strumenti necessari per inserirsi nella società. Condizione che si sovrappone ad una situazione di partenza caratterizzata, nella maggior parte dei casi, dall'assenza di una storia creditizia e di un patrimonio personale o familiare consolidato, da reti parentali-amicali spesso altrettanto fragili sotto il profilo economico-finanziario e/o da una maggiore precarietà delle condizioni economiche, lavorative (redditi inferiori, una maggiore incidenza di forme contrattuali meno stabili) e sociali in generale. Fattori che rendono maggiormente complessa la valutazione, da parte dell'operatore finanziario, del rischio associato alla richiesta di credito, e onerosa la possibilità di seguire e accompagnare il beneficiario del credito, al fine di ridurre le asimmetrie informative e accompagnare il cliente nel processo di richiesta, ottenimento e gestione del prestito come previsto, ad esempio, dalla normativa sul microcredito, che prevede l'obbligo di accompagnare l'erogazione del credito a "servizi ausiliari", definendoli come costitutivi dello strumento creditizio stesso.

L'inclusione finanziaria, l'anzianità, la stabilità e l'ampiezza del rapporto con l'operatore finanziario sono fattori che, nel tempo, contribuiscono a costruire un patrimonio di informazioni e che riducono l'asimmetria informativa fra operatore finanziario e cliente. Naturalmente sull'accesso al credito agiscono anche una pluralità di fattori legati al contesto: l'ambito normativo, l'andamento dei fondamentali dell'economia e dei tassi di interesse, i comportamenti e le condizioni economiche dei consumatori e il loro modificarsi nel tempo, oltre a fattori culturali. Non è quindi possibile individuare un percorso univoco che metta in relazione il processo di inclusione finanziaria e l'accesso al credito, ma appare importante evidenziarne l'evoluzione, cercando di comprenderne le dinamiche sottostanti, correlate al più ampio processo di inclusione finanziaria.

Il questionario rivolto alle banche e a BancoPosta dedica al credito un ambito di rilevazione specifico e articolato, a cui si affianca l'indagine condotta in collaborazione con Assofin, che riguarda il segmento specifico del credito al consumo, arricchendo ulteriormente il quadro.

Con riferimento ai dati raccolti presso le banche e BancoPosta, relativi alle 21 nazionalità oggetto della rilevazione è possibile costruire quattro indicatori relativi all'accesso al credito:

- l'incidenza del credito (comprendendo tutte le diverse forme tecniche rilevate), calcolato come rapporto fra il numero di crediti in essere e il numero di conti correnti intestati ai cittadini delle 21 nazionalità rilevate. Indica il numero di titolari di conto corrente che possiedono un credito presso lo stesso istituto al momento della rilevazione;
- l'incidenza delle varie forme tecniche di credito sui titolari di conto corrente appartenenti alle 21 nazionalità;
- la variazione annua percentuale dello stock di crediti per acquisto di abitazioni;
- l'andamento della qualità del credito, misurato attraverso lo scostamento degli indicatori di solvibilità (crediti in bonis e sofferenze) delle 21 nazionalità aggregate rispetto alla clientela complessiva degli operatori bancari.

Il primo indicatore, **l'incidenza del credito** (*Tavola 3.11*), non distingue fra le forme tecniche rilevate⁴³, più di un correntista ogni tre ha in essere un credito con una banca o BancoPosta. I valori evidenziano, fra il 2010 e il 2022, un effettivo miglioramento nelle condizioni di accesso al credito da parte di cittadini stranieri. Un trend crescente (con l'eccezione del 2012 (conseguenza della crisi economica successiva al 2009), che porta l'incidenza dei crediti al 40% nel 2019, per ritornare ai valori del 2018 a seguito della pandemia e, nel 2022 riportarsi sui valori pre-crisi, pur in presenza di un aumento generalizzato del coto dell'indebitamento dovuto all'inflazione. Si tratta di un andamento che, nella

⁴³ Vengono rilevate sia forme tecniche a lungo termine (i mutui) e sia forme a breve come i prestiti personali, gli scoperti di c/c e altri crediti a breve.

gestione responsabile da parte di operatori e consumatori circa la sostenibilità dei crediti, sembra escludere la presenza di forme di razionamento del credito e una capacità degli operatori di far fronte alle mutate esigenze, date le condizioni più complesse.

Scomponendo il dato per le diverse forme tecniche rilevate, la componente a lungo termine (i mutui) pesano per il 36%, i prestiti personali per il 35% e le altre forme creditizie ("Altri prestiti"⁴⁴, in prevalenza scoperti su c/c) per il 18%.

In chiave comparativa è sulla componente a breve che si è registrato maggiormente l'impatto della crisi: i prestiti personali hanno sostituito forme di credito meno strutturate e più rischiose come gli scoperti su c/c o i fidi. Gli operatori, cioè, hanno optato maggiormente per forme tecniche associate a una qualche forma di progettualità o all'esistenza di un piano (Tavola 3.12). Un effetto sostituzione che, come vedremo, ha portato ad una crescita anche della componente del credito al consumo⁴⁵.

Il terzo indicatore riguarda la **variazione percentuale dello stock di crediti per l'acquisto di un'abitazione** intestati ai correntisti delle 21 nazionalità indagate (Tavola 3.13). Come già evidenziato, i mutui rappresentano una componente importante dei crediti concessi dalle banche e BancoPosta ai cittadini stranieri, con un'incidenza stabile nel tempo. L'indicatore mostra le variazioni su base annua e si caratterizza per valori sempre positivi, con picchi nei periodi 2010-2011, 2015-2016 e 2017-2018. Fanno eccezione il 2013-2014, con una riduzione dello 0,5% e il 2020-2021, quando lo stock di mutui si è ridotto del 4%, per effetto della pandemia. Al netto delle estinzioni, l'andamento della curva indica l'esistenza di una domanda costante e crescente di stabilizzazione da parte di questo segmento di popolazione, tipicamente associabile all'acquisto di un'abitazione e ad un investimento di lungo periodo, a cui corrisponde una capacità di assumere un impegno finanziario pluriennale⁴⁶.

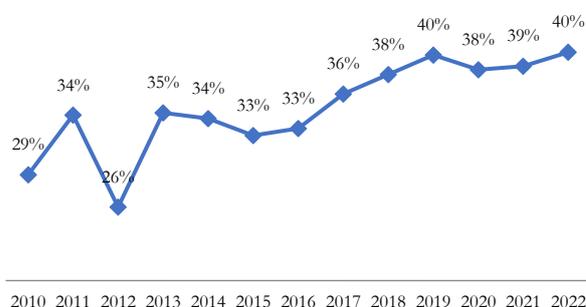
Tavola 3.13 – Variazione percentuale annua mutui – 2010-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2020 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Dettagliando l'indicatore relativo all'incidenza per ciascuna delle 21 nazionalità su tre annualità diverse (2018, 2020 e 2022), è possibile fornire un quadro del diverso grado di penetrazione dei mutui fra i correntisti (Tavola 3.14) e della loro evoluzione nel tempo. Emerge un'elevata variabilità rispetto al valore medio per tutte le comunità, pari al 14% per il 2022. Alcune comunità si caratterizzano per un'incidenza dei mutui ben al di sopra del dato medio, in modo particolare le comunità europee: Albania (23%), Moldova (21%), Romania e Serbia Montenegro (16%), seguite dalle comunità sudamericane Perù (19%), Ecuador (18%), e l'India (16%). Un secondo gruppo evidenzia, all'opposto, valori di incidenza molto inferiori alla media. Fra questi si segnalano in particolar modo le comunità africane: la Tunisia, il Ghana, la Nigeria, Marocco, il Ghana a cui seguono due comunità asiatiche: Bangladesh e Pakistan.

Tavola 3.11 – Incidenza crediti su numero conti correnti – campione omogeneo 2010-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Tavola 3.12 – Incidenza crediti su numero c/c – dettaglio principali forme tecniche 2018-2022

Forma tecnica	Incidenza 2018	Incidenza 2022
Mutui	13%	14%
Prestiti personali	12%	15%
Altri prestiti	10%	7%

Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2018

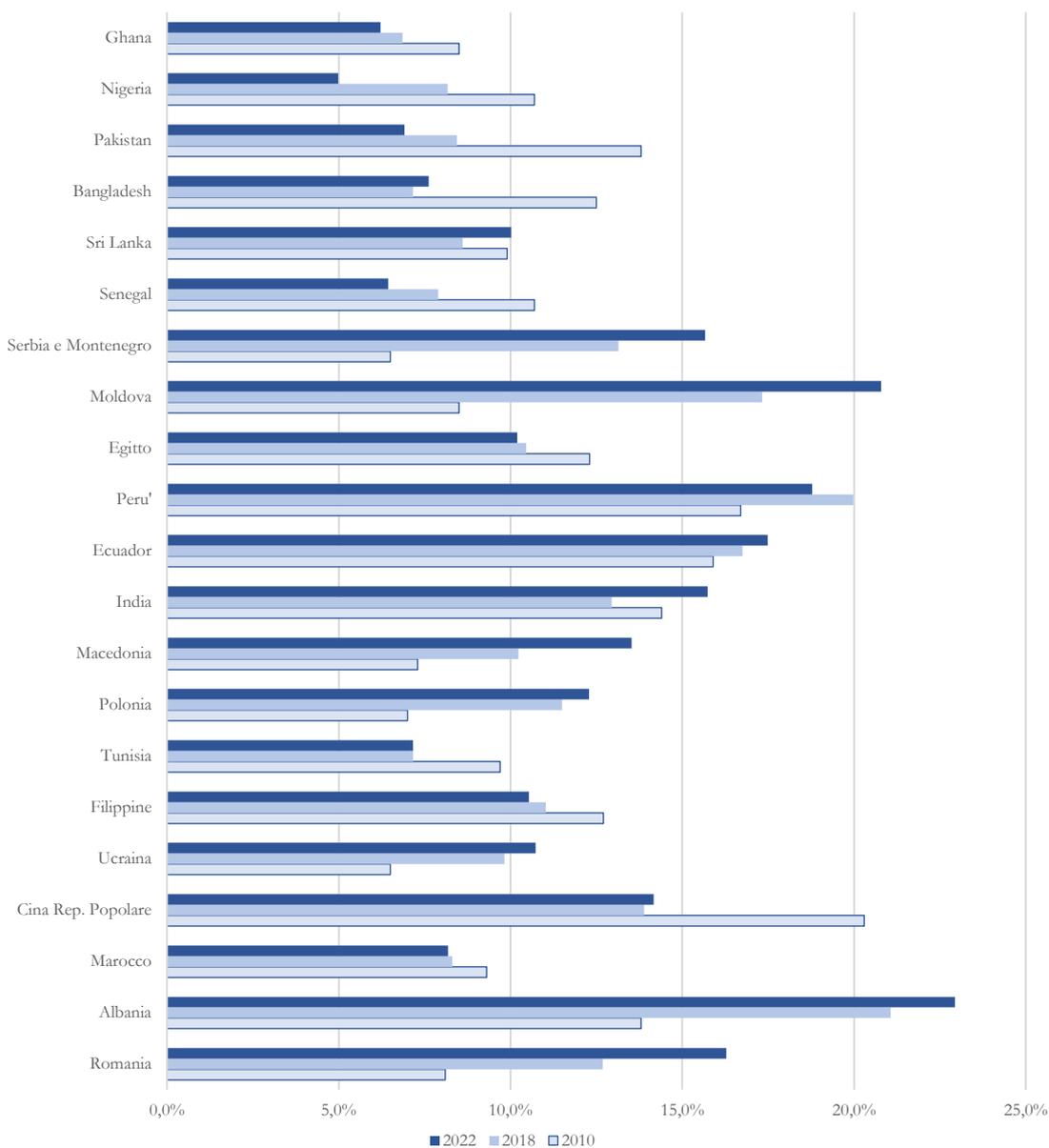
⁴⁴ La categoria "Altri Prestiti" comprende: gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

⁴⁵ Si veda il Paragrafo 3.5.1 – Il credito al consumo.

⁴⁶ Nel confronto va tenuto in conto l'effetto della duration media più elevata del mutuo, che porta con sé un effetto di accumulo rispetto a posizioni anche meno recenti. Al netto di questo effetto, guardando ai trend su base pluriennale, trova comunque conferma una crescente diffusione di questo strumento fra la popolazione straniera.

In termini evolutivi emergono alcune riduzioni più significative dell'incidenza: la Cina, le Filippine, la Nigeria, il Bangladesh e il Pakistan. Va però fatto notare che queste ultime due collettività sono fra quelle di più recente bancarizzazione, con una crescita significativa del numero dei conti correnti, incidendo quindi maggiormente sul denominatore dell'indice. Al contrario, Albania, Moldova, Serbia Montenegro rilevano una variazione positiva significativa negli ultimi 10 anni. Si tratta di dati che, inseriti in un'analisi più ampia e articolata, possono contribuire a comprendere le dinamiche in atto e individuare strategie e politiche di sostegno adeguate.

Tavola 3.14 – Incidenza prestito per acquisti per immobili su titolari di c/c, per collettività – 2018-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2020 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Un ultimo indicatore riguarda **la qualità dei crediti** in essere, misurata attraverso una sezione del questionario somministrato alle banche, che rileva il dato sia sulle posizioni *in bonis* e sia su quelle in sofferenza⁴⁷. L'indicatore rileva, per ciascuna delle forme tecniche rilevate, il dato in termini differenziali rispetto alla clientela media delle banche del campione, considerato come benchmark di riferimento. Relativamente al tasso di insolvenza, un indicatore con valore

⁴⁷ Definite secondo le indicazioni di Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009

positivo esprime una maggiore criticità della componente straniera, viceversa un valore negativo sta ad indicare che la clientela migrante ha una performance migliore di quella della clientela media della banca.

Con riferimento al segmento consumatori e nello specifico all'indicatore relativo al tasso di insolvenza, emergono alcune indicazioni rilevanti:

- mediamente, con riferimento al 2022, la clientela straniera presenta valori dell'indicatore positivi, quindi con performance inferiori alla clientela media, per i mutui e per gli "altri prestiti", e valori negativi per la categoria dei prestiti al consumo. Uno scostamento che conferma la maggiore fragilità finanziaria di questo segmento di popolazione.
- Il differenziale clientela straniera – clientela media è comunque contenuto, non superando il punto percentuale per i mutui e gli "altri prestiti" e meno di un punto percentuale, seppur in territorio negativo, per il credito al consumo.
- Con riferimento alla serie storica, si evidenzia un percorso di costante miglioramento dell'indicatore a partire dal 2013. I dati mostrano un incremento del differenziale fra il 2019 e il 2020 per tutte e tre le forme tecniche, effetto della crisi legata al Covid, subito riportato nel trend discendente l'anno successivo. La crisi non sembra quindi aver avuto, al momento, un impatto diverso sulla clientela straniera rispetto a quella media.
- In modo particolare per i mutui, l'analisi della serie storica, mostra il percorso più virtuoso in termini di riduzione dell'indicatore insolvenza, passando da uno scarto positivo di 11 punti percentuali nel 2013, ad un solo punto percentuale nel 2022, ad evidenza di un corretto ricorso allo strumento da parte dei consumatori e una prudente gestione da parte degli operatori nell'erogazione dei prestiti immobiliari.

3.5.1 Il credito al consumo

Il settore dell'industria del credito alle famiglie⁴⁸, incorpora tre macrocategorie di forme tecniche distinte⁴⁹: i mutui per acquisto di abitazioni, il credito al consumo e i cosiddetti "Altri Crediti" che ricomprendono altre forme tecniche di finanziamento destinate alle famiglie che non rientrano nelle due precedenti.

Grazie alla collaborazione pluriennale fra l'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti e Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare, che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, del credito alle famiglie e dei pagamenti) è possibile accedere ad una base dati costruita attraverso una rilevazione annuale, con la somministrazione alle associate di un questionario. Il database consente un monitoraggio dei flussi delle diverse tipologie di credito al consumo verso la popolazione straniera residente, a partire dal 2010, con un dettaglio specifico per le 21 nazionalità oggetto di indagine (a partire dal 2013), che meglio rappresentano il segmento specifico dei "nuovi italiani"⁵⁰.

Il credito al consumo assume una valenza particolare in relazione ai temi dell'inclusione economica e finanziaria (all'interno di un suo corretto utilizzo), in quanto contribuisce direttamente al processo di acquisizione dei beni necessari al processo di stabilizzazione e integrazione su un territorio, quali i beni durevoli, alla riduzione della vulnerabilità economica e sociale e allo sviluppo di una progettualità futura attraverso la disponibilità temporanea di fondi ad integrazione del proprio livello di disponibilità finanziarie, ad esempio per l'avvio di piccole attività economiche.

Il credito al consumo ricomprende un insieme di forme tecniche con caratteristiche distinte per finalità:

- prestiti personali: finanziamenti senza obbligo di destinazione, erogati direttamente a favore del cliente e rimborsabili a rate prestabilite, solitamente su base mensile. Sono emessi a tasso fisso e rientrano nella categoria dei prodotti di "credito al consumo", se il finanziamento è compreso fra i 200€ ed i 75.000€

⁴⁸ "Il settore comprende le famiglie consumatrici (individui o gruppi di individui nella loro qualità di consumatori) e le famiglie produttrici (imprese individuali, società semplici e di fatto, produttrici di beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita, che impiegano fino a cinque addetti; unità produttrici di servizi ausiliari dell'intermediazione finanziaria senza addetti dipendenti)". Fonte: Banca d'Italia.

⁴⁹ Fonte Banca d'Italia, Indagine sul credito bancario.

⁵⁰ Per la rappresentatività del campione si veda la Nota Metodologica.

- prestiti finalizzati: si ottengono direttamente presso i punti vendita e sono legati all'acquisto di un bene. Il prestito, corrispondente al prezzo del bene acquistato, viene erogato dalla società finanziaria presso il rivenditore, contestualmente all'acquisto. Il beneficiario rimborsa l'ente finanziatore attraverso rate mensili. Per convenzione i prestiti finalizzati si distinguono in:
 - finalizzati auto-moto, legati all'acquisto di un'auto o di una moto
 - altro finalizzato, legati all'acquisto di beni e servizi diversi dai precedenti
- carte opzione /rateali: carte di credito che consentono di essere utilizzate sia come carte a saldo (con rimborso in un'unica soluzione), sia come carte rateali (opzione che può essere attivata o al momento dell'emissione della carta o per la singola operazione).
- cessione del quinto dello stipendio/pensione: prestito che può essere ottenuto dai lavoratori dipendenti, pubblici e privati sia a tempo indeterminato che determinato, lavoratori atipici e pensionati, sottoforma di anticipazione fornita dall'operatore finanziario. Viene rimborsato attraverso il pagamento di rate mensili a tasso fisso. A differenza di altre forme di prestito, le rate vengono trattenute direttamente dalla busta paga o dal cedolino pensione, nella misura massima di un quinto dello stipendio/pensione, fino ad esaurimento del debito.

Si tratta quindi di una categoria di crediti ampia, in grado di rispondere a bisogni molto differenziati, legati ad un orizzonte temporale di breve e medio termine e a fasi diverse del processo di integrazione. I dati raccolti e analizzati in questi anni confermano il ruolo che il credito al consumo sta avendo nel processo di inclusione economico e finanziaria dei cittadini stranieri nel nostro Paese.

3.5.1.1 L'andamento generale

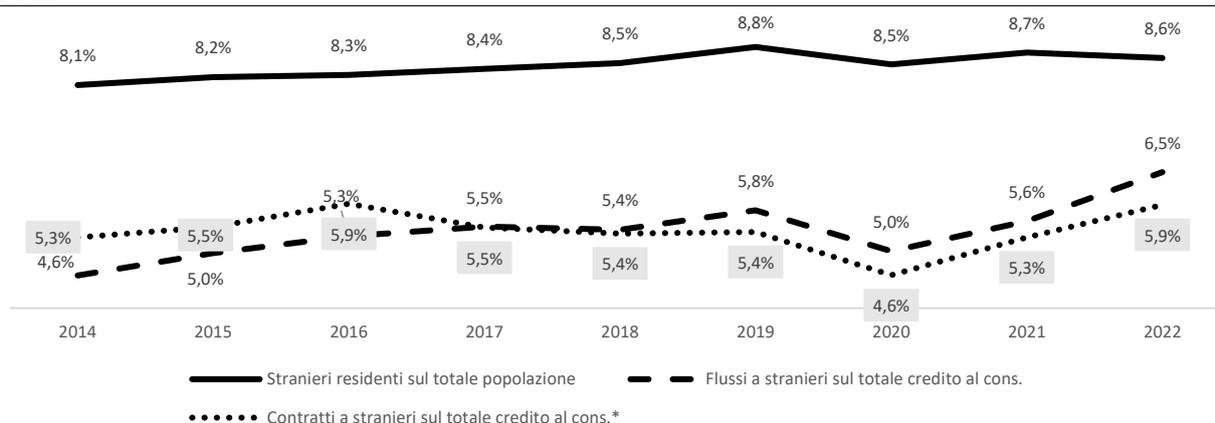
L'attività di erogazione di credito al consumo delle Associate Assofin verso i cittadini stranieri⁵¹ nel 2022 ha raggiunto un volume di poco inferiore ai 4 miliardi di Euro, corrispondenti ad 11,5 milioni di operazioni, in crescita rispetto all'anno precedente. Con riferimento alle 21 nazionalità analizzate dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti⁵², sempre nel 2022 le Associate Assofin hanno erogato 2,8 miliardi di euro di credito al consumo per 5,34 milioni di operazioni corrispondenti.

Con riferimento alla componente straniera nel suo complesso, essa incide per il 6,5% sul comparto del credito al consumo, con riferimento al valore dei flussi erogati e per il 5,9% se guardiamo al numero di contratti (escludendo le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali). La *Tavola 3.15* mostra l'andamento del grado di penetrazione del credito al consumo con riferimento alla popolazione straniera residente in Italia. A fronte di una popolazione straniera che dal 2014 ad oggi è cresciuta solo di mezzo punto percentuale rispetto alla popolazione complessiva in Italia, i flussi di credito al consumo erogati a questo segmento di popolazione sono cresciuti, in termini di incidenza sul totale, di due punti percentuali. Un dato che può essere letto da un lato come la risultante dell'accresciuto impegno degli operatori nell'agevolare l'accesso al credito di tale componente della popolazione e dall'altro come un indicatore di graduale integrazione sotto il profilo dell'inclusione finanziaria, laddove il credito al consumo, in un suo uso corretto, rientra in una più generale strategia di accesso ai servizi finanziari finalizzati al supporto della propria progettualità.

⁵¹ Con il termine cittadini stranieri si fa riferimento alla totalità dei cittadini residenti non italiani.

⁵² Le 21 nazionalità rappresentano oltre l'80% dei cittadini stranieri provenienti da paesi non Ocse e meglio descrivono il fenomeno.

Tavola 3.15 - Incidenza credito al consumo a stranieri residenti in Italia per flussi erogati e numero contratti stipulati e incidenza stranieri sulla popolazione residente

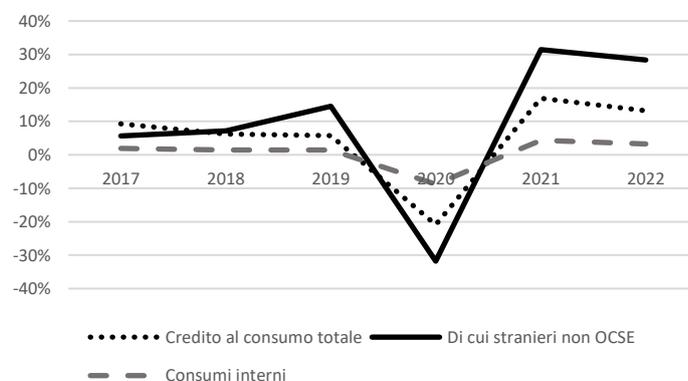


Nota: * il numero di contratti non comprende le transazioni effettuate con le carte opzione/rateali.
Fonte: elaborazioni su dati Assofin e ISTAT

L'analisi dei tassi di crescita su base annua dei flussi di credito al consumo erogati e confrontati con quelli relativi al valore dei consumi interni (dati ISTAT) mostra una chiara corrispondenza nell'andamento delle curve sia con riferimento alla clientela complessiva che al segmento della clientela straniera analizzata (21 nazionalità), Tavola 3.16. Se fino al 2018 i tassi di crescita sono sostanzialmente allineati, dal 2019 la componente straniera mostra una maggiore sensibilità dal lato del credito al consumo, rispetto alle condizioni che influiscono sui consumi e ciò è coerente con la loro condizione di maggiore vulnerabilità legata alla crisi da COVID 19 che li ha resi più sensibili, a fronte di un bisogno di credito mediamente maggiore per sostenere il processo di integrazione. Diversi studi hanno infatti evidenziato un impatto della crisi particolarmente severo sulla componente straniera della popolazione⁵³, riducendone la capacità reddituale, con la conseguente decisione di rinviare o rinunciare a progetti o spese. Avendo eroso i piccoli risparmi accumulati, la ripresa dei consumi ha sostenuto la domanda di credito al consumo negli ultimi due anni da parte di questa componente della popolazione, senza evidenziare situazioni di criticità significative.

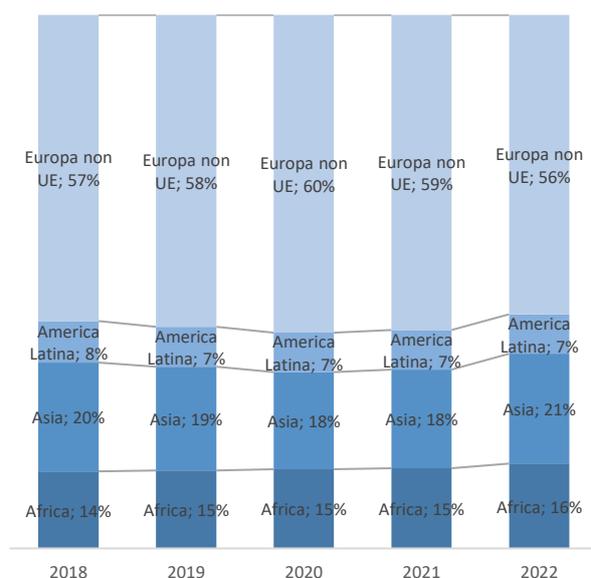
Dettagliando l'analisi sulla base della distribuzione delle 21 nazionalità straniere analizzate per macroregioni di provenienza, con riferimento ai flussi erogati nel periodo 2018-2022 (Tavola 3.17) due sono i dati più evidenti: da un lato la preponderanza della componente legata ai paesi dell'Europa Orientale non UE (che rappresentano il 56% dei flussi, sostanzialmente stabile negli ultimi 4 anni, ma significativamente superiore rispetto al 2010 quando

Tavola 3.16 – Variazione annua credito al consumo per flussi erogati vs consumi interni Italia



Fonte: elaborazioni su dati Assofin e ISTAT

Tavola 3.17 - Ripartizione flussi erogati credito al consumo verso 21 nazionalità – macroaree geografiche di provenienza titolari



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

⁵³ Un'analisi dell'impatto della crisi sulla componente straniera della popolazione è contenuta nel "X Rapporto Annuale – Gli stranieri nel mercato del lavoro in Italia" a cura del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali.

rappresentavano il 39%) e dall'altro la crescita, seppur contenuta dal 2018, della componente africana (+ 2 punti percentuali) e di quella asiatica (+1 punto percentuale). Comparando la ripartizione dei flussi erogati per continente, con quella della popolazione straniera residente in Italia, emerge un sostanziale equilibrio per quanto riguarda l'America Latina e l'Asia (che rispettivamente pesano per il 7% e il 23% sul totale della popolazione straniera, secondo i dati ISTAT al 1° gennaio 2024). Al contrario il peso dell'Africa sui flussi erogati appare sottodimensionato rispetto ad un continente che pesa per il 22% in termini di popolazione residente. Se rispetto al 2018 si è assistito ad una crescita graduale del peso di questa componente, con riferimento ai flussi erogati, passando dal 14% al 16%, il dato sembra però indicare la presenza di elementi strutturali che caratterizzano la domanda di credito al consumo da parte della popolazione di origine africana. I paesi dell'Europa orientale, che rappresentano il 46% della popolazione residente riferita alle 21 nazionalità, pur costituendo la componente più significativa in termini di presenza, mostrano un peso relativo dei flussi di credito al consumo erogati maggiore. Fra i primi cinque paesi per flussi erogati troviamo infatti tre paesi europei: la Romania (che pesa per il 35% dei flussi erogati) e l'Albania (9%), seguiti dalle Filippine (7%), dalla Moldova e dal Marocco (entrambi al 5%).

Ulteriori indicazioni, in questo senso, possono essere dedotte dal diverso grado di penetrazione del credito al consumo per singola nazionalità, misurato attraverso il confronto fra il valore delle operazioni (*Tavola 3.18*) con il diverso peso delle comunità del campione considerato (21 nazionalità), con riferimento ai soli adulti, in quanto titolati a sottoscrivere uno strumento finanziario. Il raffronto fornisce un indicatore sintetico, benché approssimativo, del diverso grado di confidenza o ricorso al credito al consumo da parte delle singole collettività. In particolare, la colonna "Penetrazione" assume valori positivi (+) laddove l'incidenza del credito al consumo è maggiore rispetto al peso della comunità, viceversa assume valore negativo (-), mentre evidenzia una situazione di sostanziale equilibrio (=) in tutti i casi in cui lo scarto fra le due variabili è compreso in mezzo punto percentuale in più o in meno. Il dettaglio restituisce naturalmente un quadro molto variegato, con scostamenti comunque contenuti, fatta eccezione per la Romania e le Filippine che mostrano un'incidenza nettamente superiore del credito al consumo e la Cina e il Marocco per i quali invece l'incidenza del credito al consumo è significativamente inferiore rispetto al peso relativo delle comunità. In particolare, la Romania, da sola, rappresenta oltre un terzo del mercato in termini di flussi erogati, con riferimento alle 21 nazionalità indagate.

Tavola 3.18 – Grado di penetrazione credito al consumo per nazionalità e continente, 21 nazionalità - 2022

Nazionalità	Peso collettività (adulti)	Peso credito al consumo (flussi erogati)	Penetrazione	Nazionalità	Peso collettività (adulti)	Peso credito al consumo (flussi erogati)	Penetrazione
Albania	10,0%	8,6%	(-)	Senegal	2,9%	3,6%	(+)
Macedonia	1,2%	1,4%	(=)	Tunisia	2,4%	2,0%	(=)
Moldova	2,8%	4,6%	(+)	Bangladesh	4,3%	3,1%	(-)
Polonia	2,1%	1,7%	(=)	Cina	7,5%	1,7%	(-)
Romania	25,5%	35,2%	(+)	Filippine	4,1%	6,6%	(+)
Serbia e Montenegro	0,8%	0,8%	(=)	India	4,1%	3,0%	(-)
Ucraina	5,3%	3,8%	(-)	Pakistan	3,6%	4,4%	(+)
Egitto	3,0%	2,0%	(-)	Sri Lanka	2,7%	1,8%	(-)
Ghana	1,2%	2,0%	(+)	Ecuador	1,6%	3,5%	(+)
Marocco	9,5%	4,8%	(-)	Perù	2,5%	3,9%	(+)
Nigeria	3,0%	1,5%	(-)				

Fonte: elaborazioni su dati Assofin e Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ISTAT 1° gennaio 2024

3.5.1.2 Il mix di prodotti

La composizione dei flussi di credito al consumo erogati per forma tecnica restituisce una serie di informazioni importanti relative ai comportamenti di coloro che accedono a questa tipologia di finanziamento.

La *Tavola 3.19* confronta la distribuzione percentuale dei flussi finanziati per le diverse forme tecniche per segmento di clientela (clienti complessivi del credito al consumo e clienti appartenenti alle 21 nazionalità oggetto di indagine). Appare evidente il peso relativo dei prestiti personali che rappresentano il 65% dei flussi finanziati per le 21 nazionalità, a fronte di un 32% per il mercato complessivo. Lo stesso dato, riferito alla clientela straniera nel suo complesso raggiunge il 60%. Sempre con riguardo al sotto campione di riferimento (21 nazionalità) emerge inoltre un minor utilizzo della forma

tecnica della cessione del quinto dello stipendio e delle carte opzione/rateali. Un dato, quest'ultimo che può in parte essere associato ad una minore conoscenza di questo strumento tecnico, ma anche alle mutate condizioni del mercato del credito.

La *Tavola 3.20* restituisce la variazione annua dei flussi erogati per forma tecnica e consente di analizzare con maggior dettaglio la dinamica fra il 2019 e il 2022 e quindi gli effetti delle policrisi che si sono susseguite (la crisi pandemica e quella legata all'aumento dell'inflazione). Il 2020 ha visto una contrazione generalizzata dei flussi erogati per tutte le forme tecniche, ma in modo particolare per i prestiti personali (che nel 2019 rappresentavano il 66% dei valori erogati) che subiscono una contrazione, riducendo il loro peso relativo al 54% (Tavola 5). Le forme tecniche del credito finalizzato (sia auto-moto che "altro finalizzato"), hanno mostrato invece una maggiore resilienza, con tassi negativi contenuti, vedendo così crescere il loro peso relativo. Nel biennio 2021-2022, invece, i prestiti personali hanno fatto registrare tassi di crescita significativi, riconquistando rapidamente il peso relativo nel mix di prodotti utilizzati. Importante da segnalare, anche rispetto a quanto evidenziato in precedenza, la crescita nei volumi erogati attraverso la cessione del quinto dello stipendio nel 2021 e l'ulteriore diffusione, nel biennio, della forma tecnica del credito finalizzato.

Tavola 3.19 – Product mix flussi finanziati per tipologia di clientela

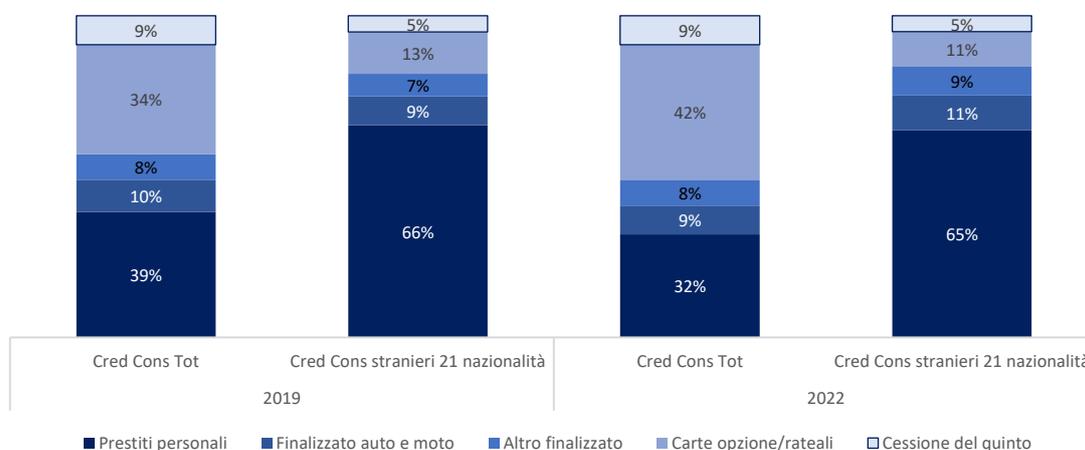
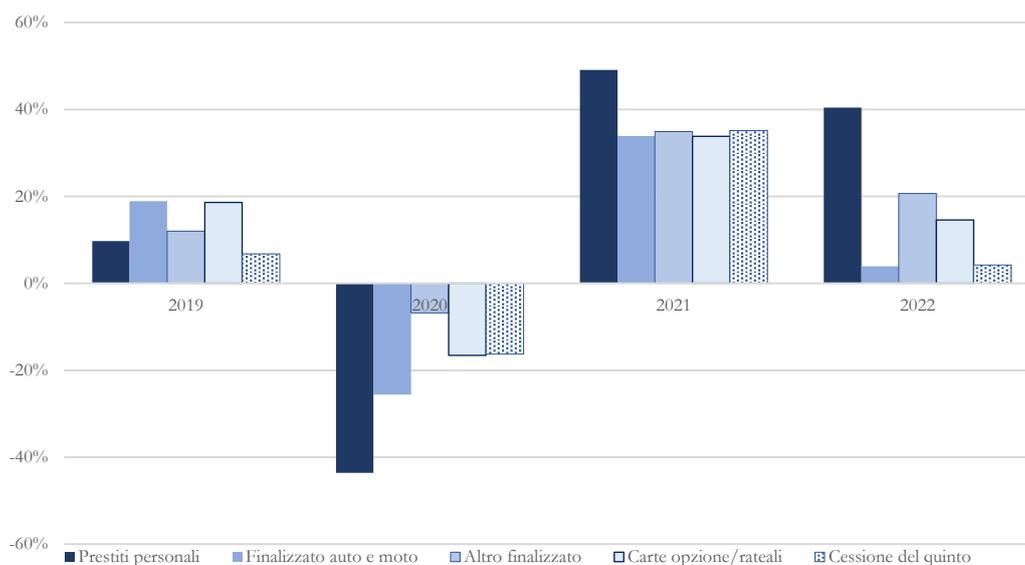


Tavola 3.20 – Variazione annua flussi erogati per forma tecnica - cittadini stranieri 21 nazionalità rilevate



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

3.5.1.3 Importi medi per operazione

Un ulteriore elemento di analisi riguarda l'andamento degli importi medi dei flussi erogati. Pur essendo un indicatore strettamente correlato alla diversa tipologia di forma tecnica utilizzata, su cui influisce in modo particolare la maggiore familiarità con alcuni prodotti tecnici, come le carte opzione/rateali che veicolano naturalmente operazioni di importo medio più contenuto, la sua analisi fornisce alcuni elementi rilevanti per comprendere le dinamiche in atto. Il dato aggregato relativo al segmento di clientela straniera nel suo complesso (*Tavola 3.20*) mostra una riduzione graduale di questa variabile negli anni. Un andamento che contraddistingue il credito al consumo nel suo complesso, ma che rende evidente l'impatto delle crisi, nella sua dinamica temporale. Il 2020 fa registrare il minimo storico, con un importo medio più che dimezzato rispetto al 2014. Al contrario gli ultimi due anni evidenziano un trend in controtendenza, con valori in crescita che si collocano ai livelli del 2017, quindi distanti dalla crisi. Il dato, se confermato nei prossimi anni, potrebbe segnalare una graduale tendenza ad una crescita nella capacità creditizia da parte di questo segmento di popolazione. La riduzione degli importi medi va letta in ottica di piani di rimborso più sostenibili. Vanno infatti tenuti presenti i comportamenti cauti non solo delle famiglie, che non vogliono accollarsi impegni finanziari che poi non possono onorare, ma anche degli istituti eroganti, che adottano criteri di concessione dei prestiti stringenti, al fine di mantenere alta la qualità del portafoglio.

Il dettaglio degli importi medi erogati per macroarea geografica di provenienza evidenzia come la contrazione dovuta alle crisi sia generalizzata, ma Asia e Africa sono i due continenti che mostrano le riduzioni maggiori, fra il 2019 e il 2020. I due continenti, allo stesso tempo, registrano una crescita maggiore, rispetto alla media, degli importi medi con riferimento al periodo 2021-2022. Su base annua, fra il 2020 e il 2021 è però l'area dell'Europa orientale che registra la crescita maggiore.

Tavola 3.20 – Importi medi erogati – cittadini stranieri



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

Tavola 3.21 – Importi medi erogati – dettaglio per macroaree di provenienza riferite alle 21 nazionalità

	2014	2019	2020	2021	2022
Africa	527 €	409 €	286 €	386 €	476 €
Asia	630 €	460 €	302 €	410 €	546 €
America centro-sud	323 €	227 €	162 €	215 €	260 €
Europa orientale	646 €	530 €	380 €	520 €	561 €

Focalizzando l'analisi sulle 21 nazionalità oggetto dell'indagine, si conferma il trend di riduzione legato alla crisi già evidenziato nell'analisi della componente straniera nel suo complesso, ma con una riduzione un po' più contenuta, fra il 2019 e il 2020, rispetto al segmento stranieri nel suo complesso. Con riferimento all'andamento dei valori medi per singola transazione nel periodo 2014-2022 (*Tavola 3.22*) si evidenzia lo stesso trend già emerso per il segmento stranieri, ma con importi medi più elevati, legato all'effetto del diverso peso delle forme tecniche per i diversi target analizzati, così come evidenziato nell'analisi sul product mix (i prestiti personali, che abbiamo visto pesare per il 65% sul totale dei flussi erogati hanno infatti tipicamente valori medi più alti - *Tavola 11*).

Tavola 3.22 – Importi medi erogati – 21 nazionalità

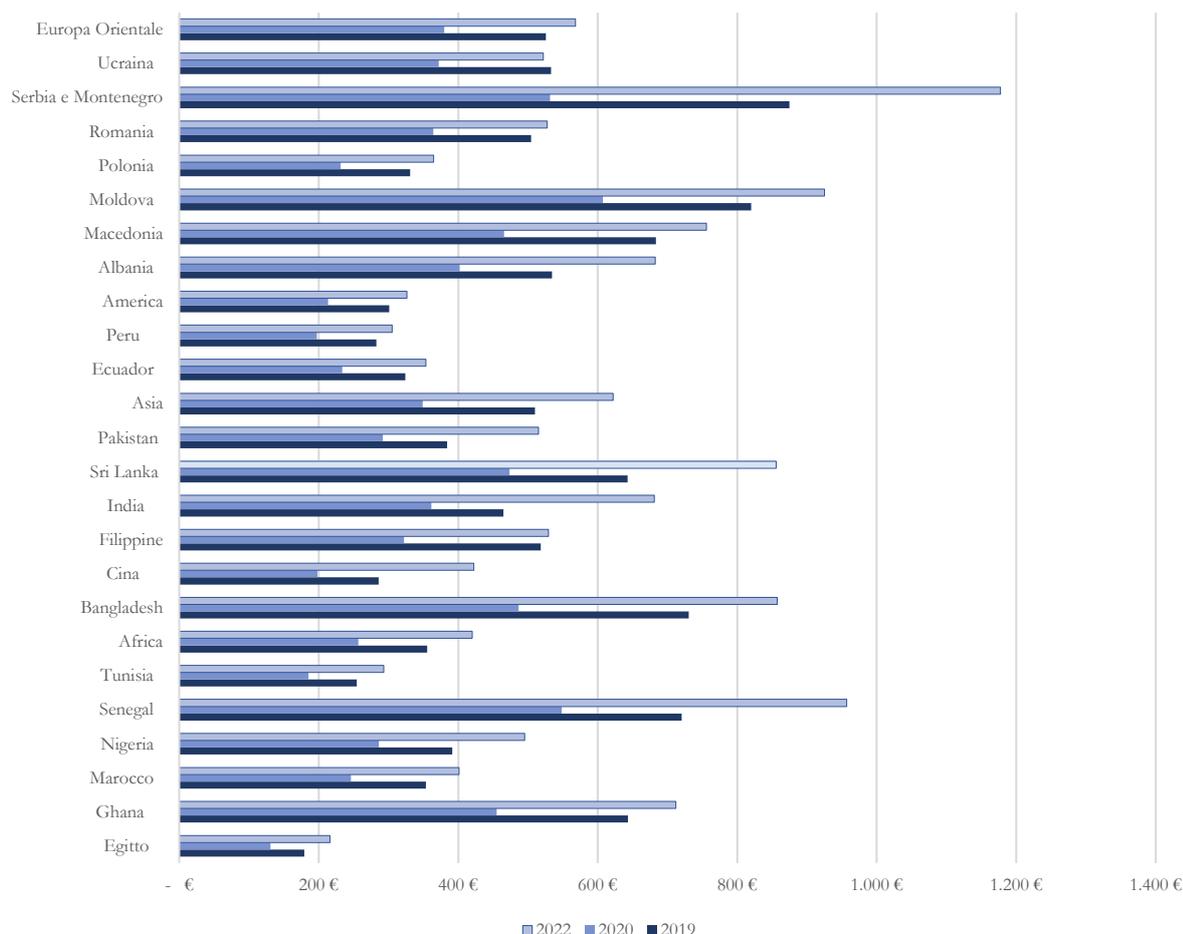


Fonte: elaborazioni su dati Assofin

Il dettaglio per singola nazionalità (*Tavola 3.23*) restituisce un quadro ancora più articolato. In primo luogo, si rileva un'elevata variabilità degli importi medi delle singole transazioni fra collettività diverse: si passa da un valore massimo di 1.177€ per la Serbia & Montenegro, ai 216€ dell'Egitto. Variabilità che si riscontra anche all'interno dello stesso continente di riferimento, per restare in Africa, al valore minimo già evidenziato per l'Egitto, corrisponde

un valore massimo di 957€ per il Senegal. Un secondo elemento è legato al diverso impatto della crisi fra il 2019 e il 2020: se la riduzione degli importi medi è stata relativamente contenuta per l'India (passando da 465€ a 361€), ha raggiunto livelli massimi per le Filippine e la Serbia & Montenegro (passando rispettivamente da 518€ a 322€ per il Paese asiatico e da 875€ a 532€ per quello europeo). Diversi sono stati gli incrementi a partire dal 2020, diffusi e significativi per tutte le nazionalità, ma con punte significative per la Cina e Serbia & Montenegro. Infine, diverso appare l'andamento complessivo degli importi medi in un orizzonte temporale più ampio, fra il 2014 e il 2022: mentre per l'Egitto non ci sono state variazioni significative, ad una contrazione generalizzata, si contrappone una crescita degli importi medi per un gruppetto di nazionalità: Senegal, India, Sri Lanka, Pakistan, Albania e Serbia & Montenegro.

Tavola 3.23 – Importi medi per Paese di provenienza



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

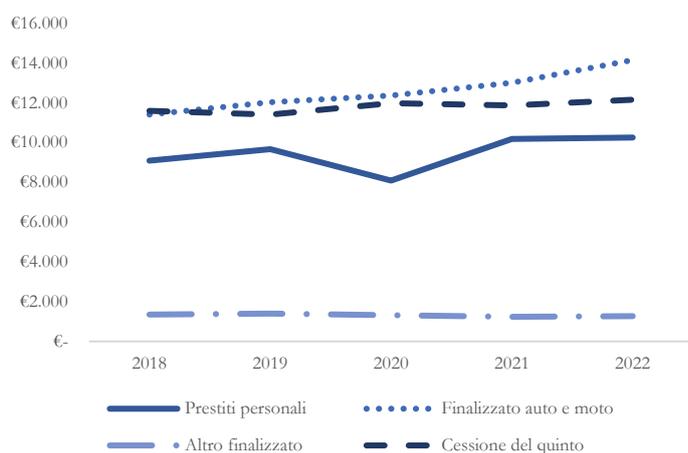
Variabilità che, come già sottolineato, è strettamente correlata alla forma tecnica di credito al consumo utilizzato. Per i cittadini stranieri e, in particolare per le 21 nazionalità considerate, abbiamo già evidenziato come sia preponderante il ricorso ai prestiti personali, mentre, con riferimento alla clientela complessiva delle imprese di credito al consumo sia gradualmente cresciuta la quota relativa all'uso delle carte opzionali/rateali, che hanno importi medi molto inferiori. Un primo dato emerge dal confronto degli importi medi fra le diverse categorie di clientela (Tavola 3.24). Mentre per la tipologia di Altro Finalizzato i valori sono sostanzialmente in linea fra le diverse tipologie di clientela, emergono scostamenti per quanto riguarda le altre forme tecniche, con importi mediamente inferiori per i cittadini stranieri e per le 21 nazionalità considerate, in particolare, con riferimento ai prestiti personali e alla cessione del quinto. Dato che evidenzia una minor capacità reddituale e quindi di spesa dal lato della domanda e l'esigenza di garantire piani di rimborso sostenibili dal lato dell'offerta.

Tavola 3.24 – Importi medi per forma tecnica e tipologia di clientela

	CC a21 nazionalità	CC a cittadini stranieri	CC a clientela complessiva
Prestiti personali	€ 10.255	€ 11.111	€ 12.407
Finalizzato auto e moto	€ 14.152	€ 14.363	€ 11.660
Altro finalizzato	€ 1.271	€ 1.203	€ 1.255
Cessione del quinto	€ 12.157	€ 14.722	€ 18.956

Guardando all'andamento degli importi medi delle diverse forme tecniche relativamente alle 21 nazionalità straniere considerate nel periodo 2018-2022 (Tavola 3.25) emergono alcuni dati ulteriori. In primo luogo, i prestiti finalizzati diversi dall'acquisto di auto e moto, si caratterizzano per importi relativamente ridotti e sostanzialmente stabili nel tempo (1.271€ nel 2022, con una lieve flessione nel periodo considerato). Il dato confermerebbe il ricorso a questa tipologia di credito per l'acquisto di piccoli beni di consumo necessari alla quotidianità. Di importi superiori le altre forme tecniche, con andamenti differenziati. Mentre la cessione del quinto dello stipendio ha un importo medio di 12.157€, nel quadriennio subisce solo un lieve incremento il finalizzato auto-moto, compatibilmente con il valore del bene sottostante l'acquisto, raggiunge i 14.152€ medi, con un incremento più significativo. L'andamento dell'importo medio dei prestiti

Tavola 3.25 – Importo medio per forma tecnica – andamento – 21 nazionalità



Fonte: elaborazioni su dati Assofin

personali segue invece una dinamica diversa, strettamente correlata con gli indicatori macroeconomici generali: in periodi di incertezza gli importi medi si riducono per una diffusa cautela sia della domanda, sia dell'offerta, al fine di garantire piani di rimborso sostenibili. Nel 2022 l'importo medio di queste operazioni si colloca a 10.255€, con un incremento rispetto al 2018 quando era pari a 9.096€. Questa dinamica riflette la funzione a cui viene associata questa forma tecnica particolarmente diffusa fra i cittadini stranieri, che la rende naturalmente sensibile alle mutate condizioni dal lato della domanda. Laddove, infatti, la crisi ha ridotto la capacità reddituale, si evidenzia una riduzione degli importi medi. Allo stesso tempo, confrontando il dato 2022 con quello del 2014 (l'importo medio dei prestiti personali era pari a 8.450€) emerge un percorso generale di crescita nella capacità di accesso al credito.

La fotografia complessiva relativa al credito al consumo restituisce, per i cittadini migranti, appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, alcuni elementi importanti, rispetto al mercato nel suo complesso, all'interno di una dinamica di crescita che ha subito un impatto significativo per effetto delle crisi, ma che sembra non essersi interrotto. Si conferma un ruolo attivo e in corso, da parte del credito al consumo, nel sostenere il processo di integrazione sul nostro territorio, anche durante i periodi di crisi, continuando a sostenere la domanda di credito. Anche con riguardo a questo comparto specifico dei servizi finanziari a supporto delle famiglie, l'educazione finanziaria assume un ruolo fondamentale per un corretto utilizzo di questi strumenti creditizi.

3.5.2 Il microcredito

Il quadro può essere completato da un ulteriore strumento finanziario, finalizzato a favorire l'accesso al credito per finalità produttive o sociali da parte di soggetti vulnerabili, altrimenti esclusi dal circuito creditizio tradizionale: il microcredito⁵⁴. Fra gli elementi caratterizzanti questo strumento, oltre all'assenza di garanzie, c'è la previsione che l'erogazione del credito sia accompagnata, nella fase di istruttoria e per la durata del prestito, da "Servizi Ausiliari" finalizzati ad accompagnare il beneficiario nel suo percorso di avvio di un'attività di impresa o di gestione del budget familiare.

⁵⁴ Disciplinato in modo organico in Italia con il Decreto legislativo 13 agosto 2010 n. 141, attuativo della Direttiva comunitaria n. 48/2008, e successivamente con d.l. 141/2010 che ha apportato modifiche al Testo Unico Bancario (D.lgs. 385/1993). Di recente sono state apportate delle modifiche normative al microcredito imprenditoriale. Con il L.30 dicembre 2021, n.234, che ha modificato l'art.111 del TUB e con il DM 20 novembre 2023 n.211 del Ministero delle Economie e Finanze, pubblicato il 28 dicembre 2023 in G.U. n.301 intervenuto sul D.M. n. 176 del 20 novembre 2014 ha aumentato l'importo concedibile per ciascun beneficiario a partire dal 12 gennaio 2024, prevedendo l'importo di 75.000€ per il microcredito imprenditoriale, cifra che può salire a 100.000€ se il beneficiario è una s.r.l.

L'offerta di microcredito in Italia è molto ampia e articolata, con la presenza di operatori specializzati, enti legati a organizzazioni di tipo filantropico e operatori finanziari più tradizionali come le banche. Tutto ciò contribuisce a delineare un quadro molto articolato, caratterizzato dall'operare di realtà di dimensioni e finalità molto diverse ed eterogenee, in assenza di un quadro omogeneo delle fonti statistiche a disposizione per il settore.

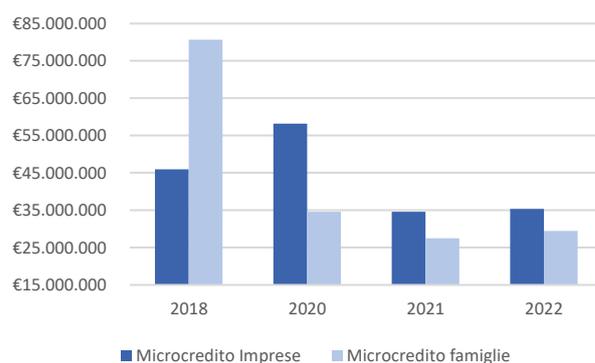
Secondo il Rapporto annuale redatto dal Gruppo Banca Etica, Rete Italiana di Microfinanza e c.borgomeo&co⁵⁵, il settore del microcredito in Italia appare in crescita, ma con dimensioni ancora ridotte. Secondo l'indagine rivolta a 130 soggetti che erogano microcredito, nel 2022 sono stati finanziati 15.679 progetti, per un volume complessivo di finanziamenti erogati pari a 214 milioni di euro e un importo medio erogato che, per il 47% dei casi è inferiore ai 25.000€. Il 54% del volume dei prestiti erogati ha riguardato il microcredito produttivo, percentuale che sale al 64% se si guarda ai soli operatori specializzati (operatori ex art. 111 del Testo Unico Bancario e dell'unico operatore ex art. 106), fonte Banca d'Italia. Sempre guardando alla categoria degli operatori specializzati, lo stock nel numero dei prestiti concessi fra il 2017 e il 2022 è cresciuto dell'85% a conferma di una domanda e delle potenzialità di questo prodotto specifico.

Un dato circa l'utilizzo di questo strumento da parte della popolazione straniera viene dal dato relativo all'incidenza di questa componente della popolazione sul microcredito produttivo che non supera il 2%, mentre raggiunge il 35% per quello sociale. Emerge quindi un bassissimo utilizzo per finalità imprenditoriali che andrebbe meglio indagato, date le finalità stesse del microcredito.

Con riferimento alle banche del campione si è cercato di indagare il ricorso a questo strumento di credito, la sua evoluzione nel tempo e il modello di business adottato, sulla base delle specificità che lo caratterizzano.

In termini assoluti il volume del microcredito erogato dalle banche del campione omogeneo ai cittadini delle 21 nazionalità indagate ha subito una riduzione significativa. Fra il 2018 e il 2022 i volumi si sono sostanzialmente dimezzati, solo nel 2022 si rileva un'inversione di tendenza, con un +4%. La *Tavola 3.26* mostra un dettaglio dei finanziamenti concessi con questo strumento nelle due forme tecniche, quella del microcredito imprenditoriale e del microcredito familiare o sociale. Se nel 2018 il 60% dei finanziamenti erano rivolti a famiglie in difficoltà, nel 2022 la proporzione si inverte, privilegiando il microcredito imprenditoriale. Allo stesso modo il grafico mostra come a subire la contrazione maggiore nei flussi sia stata proprio la forma del microcredito sociale, a fronte di una maggiore stabilità della componente imprenditoriale. I dati mostrano un incremento, nel 2022, per entrambe le componenti, più significativo per il microcredito sociale, forse espressione di un'accresciuta incidenza della povertà nelle famiglie straniere.

Tavola 3.26– Andamento volumi microcredito – campione omogeneo banche



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Con riferimento alle modalità operative adottate dalle banche per l'offerta di microcredito, il modello a cui ricorre la maggioranza degli istituti prevede la partnership con soggetti esterni specializzati, attraverso una partecipazione diretta della banca in una realtà specializzata nel microcredito o attraverso convenzioni ad hoc, dove la banca funge da erogatore del credito, di frequente gestendo direttamente la valutazione del merito di credito e affidando all'ente specializzato l'offerta dei Servizi Ausiliari. Limitato appare il ricorso ai fondi di garanzia presso Cassa Depositi e Prestiti, finalizzati proprio al sostegno del microcredito. Il modello se per un verso risulta efficiente, valorizzando le specificità e la competenza degli operatori qualificati nell'offrire i servizi ausiliari, dall'altro evidenzia un limite qualora il processo di valutazione del merito di credito rimanga in capo alla banca, limitando lo sviluppo di metodologie ad hoc, che riconoscano le specificità di questo strumento e della sua clientela. Si tratterebbe di un'opportunità importante per lo sviluppo e la sperimentazione di modelli di scoring e di business innovativi, che rispondano alle esigenze di inclusione di fasce più vulnerabili sotto il profilo dell'accesso al credito e dell'inclusione finanziaria che potrebbe portare benefici su una componente ampia della popolazione, dai cittadini stranieri, agli anziani, alle persone e famiglie in difficoltà.

⁵⁵ Gruppo banca Etica, Rete Italiana di Microfinanza, c.borgomeo&co, *Inclusione finanziaria e microcredito. Con le comunità per contrastare la povertà e l'inclusione*, 2023.

3.5.3 Alcune considerazioni conclusive sull'accesso al credito

Il quadro complessivamente delineato, con riferimento all'accesso al credito da parte dei cittadini stranieri in Italia, restituisce una fotografia dinamica, da cui emerge il ruolo che questo strumento, nelle sue diverse forme tecniche, assume con riferimento al processo di integrazione, nelle sue diverse fasi.

Emergono alcune specificità della componente straniera, come la maggiore rilevanza dei prestiti personali, il ruolo dei prestiti per l'acquisto di abitazioni, che ha caratterizzato la domanda di credito di questa componente della popolazione negli ultimi 10 anni. Così come i dati sulla solvibilità restituiscono un percorso virtuoso di allineamento con la clientela media degli intermediari, evidenza non solo di un'attenzione da parte degli operatori nel processo di valutazione del merito di credito, ma anche dei comportamenti e delle condizioni sottostanti dei clienti stranieri stessi.

Ogni processo va letto all'interno di una eterogeneità nei percorsi di inclusione finanziaria legata ai singoli territori, alle diverse collettività e alla loro storia migratoria, oltre che al percorso personale di ciascun individuo, ma i dati consentono di individuare alcuni trend che appaiono significativi, nel loro insieme, evidenziando un contesto di graduale maggiore accesso da parte dei cittadini stranieri al credito.

La pandemia ha colpito in modo particolare le condizioni economiche dal lato della domanda, riducendo o azzerando i redditi, erodendo i risparmi, mentre la crisi legata alla guerra in Ucraina ha avuto un effetto soprattutto sul lato dell'offerta, con un incremento significativo dei tassi di interesse. Ciò ha provocato, come indicato dall'indice di bancarizzazione, una fuoriuscita dal mercato finanziario della componente più fragile della popolazione straniera e quindi anche dai circuiti di accesso al credito. Al contempo le mutate condizioni hanno provocato un effetto di sostituzione fra forme tecniche di credito, ma non si è modificato il valore dell'incidenza dei crediti sul totale dei correntisti stranieri e se si è registrato un impatto negativo contenuto sugli indici di solvibilità, esso non appare essere sistemico, ma solo temporaneo. Tutto ciò sembra indicare l'assenza di fenomeni di razionamento del credito e la presenza di comportamenti attenti alla sostenibilità del credito da parte di operatori e consumatori. Il protrarsi delle condizioni di tensione sul lato dei tassi e sul costo della vita (in assenza di una crescita dei salari reali) sono certamente due elementi che costituiscono un fattore di rischio da non trascurare per l'evoluzione di questa variabile chiave nel processo di integrazione. Non va infatti dimenticato che il credito può essere un importante fattore di crescita e sviluppo a livello individuale e familiare, ma, se non correttamente utilizzato, o in situazioni di stress finanziario acuto o prolungato, può avviare processi negativi, in modo particolare quando si innesta su vulnerabilità preesistenti, come è nel caso dei soggetti a basso reddito o con reti di sostegno o riserve finanziarie insufficienti o inesistenti, come è il caso di una componente significativa della popolazione immigrata.

All'interno di questo quadro non va dimenticata quella componente di popolazione straniera che è ancora esclusa dall'accesso al credito, per una serie di fragilità o vulnerabilità che non la rendono adeguata ai criteri tradizionali di accesso al credito, ma che potrebbero accedere a prodotti finalizzati a favorire l'accesso al credito di soggetti vulnerabili, come è il caso del microcredito o della microfinanza in generale. Settori ancora poco sviluppati nel nostro Paese, ma in grado di sostenere progettualità o situazioni di marginalità temporanea, potenzialmente in grado di accelerare i processi di inclusione o farli ripartire. Tutto ciò contribuisce ad evidenziare l'opportunità di continuare a sostenere in modo adeguato una fase centrale del processo di integrazione nel suo complesso, valorizzando il possibile ruolo che lo sviluppo degli strumenti digitali può dare anche nell'accesso al credito, nella valutazione del merito creditizio, nel monitoraggio e nell'accompagnamento del cliente, riducendone i costi di gestione. Centrale si conferma il ruolo dell'educazione finanziaria nello sviluppare quelle competenze e fornire quegli strumenti per una corretta gestione del budget familiare e dei diversi strumenti finanziari, in modo particolare quelli creditizi, valutandone la sostenibilità nel medio periodo.

3.6 Inclusione finanziaria e strumenti digitali

In questi ultimi anni lo sviluppo del settore Fintech, l'evoluzione delle normative e, in modo particolare, la pandemia, hanno dato un impulso importante alla diffusione di servizi e prodotti finanziari digitali che sono potenzialmente in grado di favorire i processi di inclusione finanziaria, accrescendo l'accessibilità e apportando innovazioni nei prodotti e nei processi. Il *Capitolo 5* fornisce uno sguardo ampio su questa nuova realtà, evidenziandone opportunità e rischi. In questo paragrafo si intende cogliere alcuni aspetti dell'evoluzione di questa componente con riferimento al segmento dei cittadini stranieri, in quanto gli strumenti digitali presentano caratteristiche di accessibilità e immediatezza che ben si prestano da un lato a sostenere un processo di inclusione finanziaria e dall'altro a rispondere ad alcune delle esigenze di flessibilità e di fruibilità che risultano essere fra i drivers principali nel rapporto fra stranieri e operatori finanziari⁵⁶.

Un primo set di dati fa riferimento all'indagine campionaria⁵⁷, che ha indagato tre ambiti direttamente correlati a questo ambito: il possesso di device, il loro utilizzo in ambito finanziario e la percezione della propria abilità nell'utilizzo degli strumenti digitali nello stesso ambito. Il **dato di possesso** conferma la familiarità dei cittadini stranieri con tablet e smartphone, strumenti accessibili e indispensabili anche per connettersi con le comunità di origine: il 98% degli intervistati dichiara infatti di possedere un device.

A tale diffusione non corrisponde un altrettanto elevato **utilizzo per le operazioni finanziarie**: solo il 38% del campione dichiara un tale utilizzo. Esiste quindi ancora uno spazio importante di sviluppo circa l'utilizzo di questi strumenti in ambito finanziario da parte dei cittadini stranieri. La *Tavola 3.27* mostra l'andamento di questo indicatore nel tempo, da cui emerge un ulteriore dato utile per fornire indicazioni per un ulteriore sviluppo di questo canale: se da un lato emerge una crescita nel grado di utilizzo, dall'altra tale crescita appare ancora molto lenta, tenendo conto anche degli sviluppi rapidi della tecnologia (meno di 10 punti percentuali di incidenza in 5 anni).

Tavola 3.27 – Utilizzo smartphone/tablet per operazioni finanziarie

2022	2021	2017
38%	33%	30%

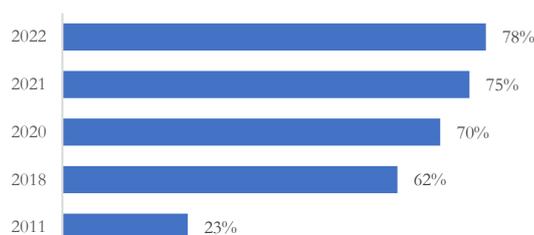
Tavola 3.28 – Percezione abilità utilizzo canali digitali



Fonte: indagine campionaria 2024

Infine, il terzo indicatore riguarda la **percezione circa l'abilità all'utilizzo dei canali digitali** (*Tavola 3.28*), che mostra come quasi la metà del campione si colloca ad un livello basso o molto basso, mentre solo il 17% mostra una certa dimestichezza con questi strumenti. Un dato che quindi fotografa una componente della popolazione che si caratterizza per un livello significativo di *digital divide*, da cui non è possibile prescindere per un ulteriore sviluppo di questi strumenti.

Tavola 3.29 - Incidenza servizi di internet banking sui conti correnti – 2011-2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI-BancoPosta 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'indagine realizzata presso il sistema bancario e BancoPosta consente di aggiungere alcuni indicatori che arricchiscono il quadro. Un primo dato riguarda la **titolarità dei servizi di internet banking**, piattaforma di accesso ad una pluralità di servizi digitali. La *Tavola 3.29*, riferita ai titolari di conti correnti presso banche e BancoPosta, mostra l'ampia diffusione che in pochi anni hanno avuto i conti online presso la clientela straniera, raggiungendo quasi l'80% dei correntisti. L'accessibilità è infatti uno dei fattori centrali nel rapporto banca-cittadino straniero. Il dato sulla titolarità non consente però di valutarne il grado di utilizzo, se cioè l'accesso online si limita ad operazioni più semplici, come la lettura del saldo o per i pagamenti, o viene utilizzata anche per operazioni più complesse.

Un secondo indicatore riguarda l'utilizzo del **mobile banking** come canale di accesso e di operatività. Sulla base dei dati forniti da un campione di banche omogeneo, nel 2022 il numero di accessi ai servizi di mobile banking da parte dei

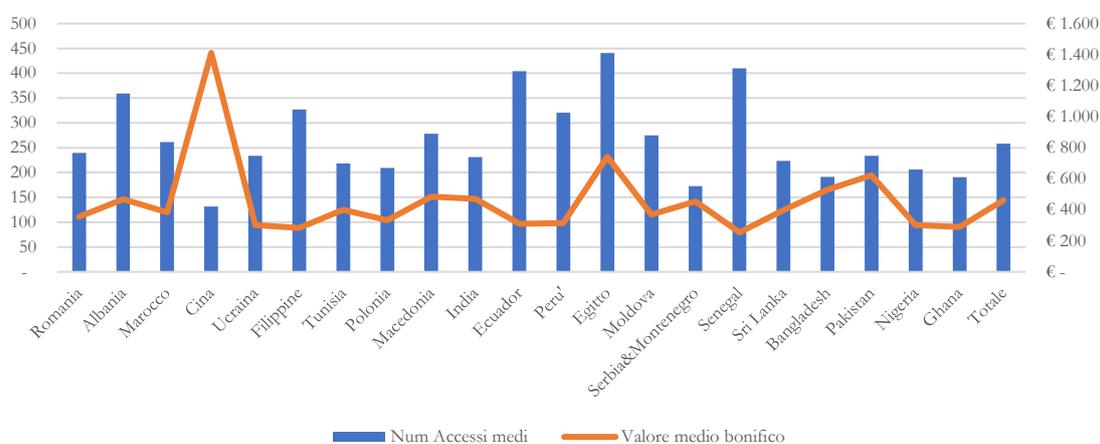
⁵⁶ Si veda il *Paragrafo 2.6 - Bancarizzazione e comportamenti finanziari*.

⁵⁷ Si veda il *Capitolo 2 - Comportamenti finanziari dei cittadini stranieri, un'indagine campionaria*.

cittadini delle 21 nazionalità indagate ha raggiunto i 190 milioni complessivi (circa 290 accessi medi per ogni correntista titolare di un servizio di internet banking), con una crescita del 32% rispetto al 2021 e un tasso medio di crescita annuo del 37% dal 2018⁵⁸ ad oggi. A questo indicatore che fa riferimento alla sola titolarità del servizio, sono stati affiancati, rispettivamente dal 2020 e dal 2021, due indici che vanno nella direzione di misurarne il grado di utilizzo. Sono state così integrate le informazioni relative al **numero e all'importo dei bonifici** effettuati tramite il canale di *mobile banking*. La recente introduzione non consente di tracciare un quadro evolutivo ampio, come per gli altri indicatori. Con riferimento al campione omogeneo di banche che hanno fornito i dati, emerge una crescita importante: fra il 2020 e il 2022 il numero di bonifici effettuati tramite il servizio di mobile banking è cresciuto del 44% medio annuo, mentre fra il 2021 e il 2022 il valore complessivo dei bonifici è cresciuto del 48%, con un valore medio di 462€ per singolo bonifico.

Un dettaglio per singole comunità, sia con riferimento al numero di accessi medio (per ogni titolare di un conto corrente online) e sia rispetto al valore medio dei bonifici, mostra un'elevata variabilità nei comportamenti e quindi nella diffusione e nell'utilizzo di questi strumenti. Ad un numero di accessi medi elevato, corrisponde in genere un valore medio contenuto dei bonifici. Fa eccezione la Cina che evidenzia il valore minimo nel numero di accessi medi, ma il valore massimo (1.400€) in termini di importo medio di ogni singolo bonifico realizzato attraverso questo canale.

Tavola 3.30 – Numero accessi medi servizio di mobile banking per c/c con internet banking e valore medio bonifico 2022



Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2022

Il questionario rivolto alle banche ha introdotto, dal 2020, una domanda specifica relativa all'utilizzo, da parte delle 21 nazionalità selezionate, delle **piattaforme P2P** offerte dalle banche. Un ulteriore indicatore, misurato in termini di numero e volume delle transazioni, che può contribuire a delineare il profilo di questa clientela rispetto all'uso di strumenti innovativi. La minore significatività del campione che ha fornito i dati e la brevità della serie storica (due rilevazioni) non consente ancora un'analisi accurata e solida. È però possibile fornire alcune indicazioni che possono abbozzare una fotografia al 2022. Fra il 2021 e il 2022 il numero e il volume delle transazioni appare in crescita, con percentuali che superano il 20% in entrambi i casi. Il valore medio di ogni singola transazione si approssima ai 350€, con un valore massimo di 930€ per la Cina e un valore minimo di 218€ per il Senegal. Guardando alle prime cinque collettività per numero di operazioni e per valore complessivo (Tavola 3.29) si evidenzia un livello di concentrazione elevato, indice che lo strumento non è ancora diffuso fra le comunità straniere. Romania, Albania e Cina, concentrano infatti oltre il 50% dei volumi e in generale le prime cinque nazionalità concentrano oltre il 60% sia in termini di numero di transazioni che di volumi.

Tavola 3.29 – Transazioni P2P – prime cinque nazionalità

Nazionalità	Peso numero transazioni	Peso volume transazioni
Romania	26%	22%
Albania	16%	17%
Marocco	7%	5%
Moldova	6%	6%
Perù	5%	4%
Cina	5%	13%
Egitto	5%	7%

Fonte: analisi questionari ABI 31 dicembre 2021 - 2022

Complessivamente il sistema di indicatori restituisce una fotografia articolata e non univoca relativa all'accesso e all'utilizzo degli strumenti digitali in ambito finanziario da parte dei cittadini stranieri. Trova conferma una loro graduale diffusione, anche se con modalità e caratteristiche diverse in base ai prodotti e alle nazionalità di origine.

⁵⁸ Anno della prima rilevazione di questa variabile

3.7 Altri strumenti di inclusione finanziaria

Per completare il quadro relativo all'inclusione finanziaria dal lato dell'offerta il questionario indaga alcuni ambiti di carattere qualitativo. In particolare, sono stati analizzati, negli anni, i servizi offerti dalle banche per favorire l'inclusione finanziaria, con un focus specifico su quelli rivolti ai cittadini stranieri, all'interno di alcune categorie definite a priori. Sono stati indagati i seguenti servizi:

- presenza di mediatori culturali presso gli sportelli
- realizzazione di brochure in lingua per introdurre e illustrare prodotti e servizi finanziari
- realizzazione di info-point presso alcuni sportelli dedicati ai clienti stranieri
- call center in lingua
- realizzazione di agenzie o sportelli dedicati alla clientela straniera
- realizzazione di "corner" dedicati alla clientela straniera all'interno delle agenzie
- offerta di prodotti specifici per l'inclusione finanziaria diversi dal conto di base, lato credito, risparmio e assicurazioni
- offerta di corsi di alfabetizzazione – educazione finanziaria
- forme di tutoraggio della clientela con particolare riferimento alla clientela business
- sviluppo di strumenti multimediali per l'inclusione finanziaria
- offerta o sviluppo di prodotti di finanza islamica

L'analisi dei dati raccolti negli anni consente di evidenziare la ricchezza delle iniziative avviate e rivolte al segmento migranti, in modo particolare fino al 2016. Da questa data si verifica una riduzione dei servizi offerti, soprattutto quelli in lingua, e contestualmente emerge una graduale concentrazione verso strumenti di inclusione di tipo più universalistico e incentrati sull'accesso digitale e sull'avvio di attività d'impresa. Se la scomparsa di alcuni servizi può essere interpretata come un segnale positivo di un'avvenuta integrazione, rimangono alcuni bisogni e vulnerabilità che caratterizzano i cittadini stranieri (in modo particolare connesse alla minore familiarità con la lingua, o alla maggiore precarietà) o che rimandano all'esigenza di includere i nuovi arrivati e i segmenti ancora esclusi, o recentemente esclusi, perché più vulnerabili. Occorre, cioè, trovare percorsi e soluzioni che sappiano includere senza ghettizzare, riconoscendo e dando una risposta adeguata alle diverse specificità e caratterizzazioni alla base della marginalità, valorizzando le esperienze e le lezioni apprese in questi anni.

Appare interessante e positiva la tendenza, evidenziata in questi ultimi anni, allo sviluppo di strumenti di educazione finanziaria e di offerta di servizi multimediali, mentre, come evidenziato nel *Paragrafo 3.5.2*, permane un ruolo ancora marginale del microcredito e una carenza nell'offerta di strumenti specificatamente rivolti all'inclusione finanziaria lato risparmio e assicurazione e, più in generale di prodotti rivolti a soggetti particolarmente vulnerabili. Inoltre, se nel 2010 erano state avviate alcune prime sperimentazioni, oggi si evidenzia l'assenza, nel panorama italiano, di strumenti finanziari rivolti alla clientela musulmana (*sharia compliant*). Un'assenza, prevalentemente legata ad aspetti di carattere giuridico, a cui si accompagna una scarsa consapevolezza rispetto ad una componente che rappresenta circa un terzo della popolazione straniera (circa 1,7 milioni di individui), il diffondersi di sistemi informali e la presenza di alcuni operatori finanziari esteri che offrono prodotti *shari'a compliant*.

Come è accaduto in passato, l'inclusione finanziaria dei migranti si può infatti trasformare in un laboratorio di sperimentazione capace di abbracciare una platea più ampia. In modo particolare, la sfida dell'inclusione dei cittadini stranieri in Italia riguarda tre categorie di individui: a) i nuovi arrivi, siano essi ricongiungimenti familiari, flussi in entrata per lavoro, richiedenti asilo e rifugiati, coloro cioè che devono avviare il percorso di inclusione finanziaria e di integrazione; b) coloro che sono ancora esclusi dal sistema finanziario e c) coloro che sono stati esclusi a causa delle recenti crisi.

CAPITOLO 4

Le rimesse

A cura di: Daniele Frigeri

4.1 Le rimesse

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

- per volumi e tassi di crescita, raggiungendo a livello mondiale i 860 miliardi di dollari USA⁵⁹ nel 2023, con una crescita del 3% fra il 2022 e il 2023 e dell'8% medio annuo negli ultimi 20 anni;
- per dimensione relativa rispetto agli altri flussi finanziari internazionali (investimenti diretti esteri e aiuti allo sviluppo). Nel 2023 il volume delle rimesse verso i Paesi in Via di Sviluppo è stato 4 volte l'ammontare degli aiuti pubblici allo sviluppo e superiore agli investimenti diretti esteri di quasi un quarto;
- per dimensione relativa rispetto all'economia del singolo Paese ricevente. In termini di peso percentuale sul PIL nazionale, le rimesse arrivano a rappresentare oltre il 40% del reddito nazionale di alcune economie (per il Tajikistan la percentuale raggiunge il 48%)⁶⁰;
- per la caratteristica di essere flussi finanziari anticiclici, come ha chiaramente confermato l'andamento durante gli anni della pandemia, con una contrazione limitata all'1,4% fra il 2019 e il 2020, seguita da due anni di crescita significativa (rispettivamente del 10,5% e del 6%);
- 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 l'attenzione internazionale verso questo flusso di risorse finanziarie è andato gradualmente aumentando, tanto da essere inserito fra gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (Obiettivo 10.c), nell'ambito del ruolo che l'inclusione finanziaria e le rimesse possono avere nei processi di sviluppo.

Le due iniziative a livello internazionale più rilevanti in questa direzione sono state la firma, durante il G8 dell'Aquila del 2009, dell'accordo internazionale per la riduzione del costo delle rimesse a livello globale al 5% in 5 anni (accordo poi ampliato in sede G20), e la creazione, in sede G20, della Global Partnership for Financial Inclusion⁶¹. L'accordo di riduzione dei costi delle rimesse, che in sede di definizione degli SDGs è stato rimodulato in un obiettivo auspicato di riduzione al 3% e in un divieto di superare il 5% sui singoli corridoi, secondo le stime di Banca Mondiale è in grado di liberare risorse per 16 miliardi di dollari, direttamente a beneficio dei prenditori finali. La Global Partnership for Financial Inclusion ha quindi l'obiettivo di creare le condizioni per cui queste maggiori risorse si trasformino in sviluppo locale, riconoscendo nell'inclusione finanziaria un ruolo centrale e sinergico nel processo. Ad oggi, secondo l'ultima rilevazione disponibile di Banca Mondiale, il costo medio di invio di 250\$ ha raggiunto il 6,4%, nel quarto quadrimestre 2023. Percentuale che si riduce al 5% con riferimento ai soli canali digitali. Si conferma da un lato l'esigenza di progredire verso l'obiettivo del 3% e dall'altro le potenzialità della digitalizzazione dei pagamenti per la riduzione dei costi.

Il Governo italiano ha assunto sin dal 2009 un ruolo di leadership importante nel processo, sia per i risultati raggiunti, attraverso il coinvolgimento attivo di tutti gli operatori del settore privato (banche, Poste Italiane, *Money Transfer Operators - MTO*), creando il National Working Group on Remittances e sia per aver contribuito alla creazione del primo sito web nazionale di monitoraggio indipendente dei costi delle rimesse, certificato da Banca Mondiale, www.mandasoldiacasa.it, gestito da un ente terzo indipendente, il CeSPI.

⁵⁹ Fonte: dati Banca mondiale, giugno 2023.

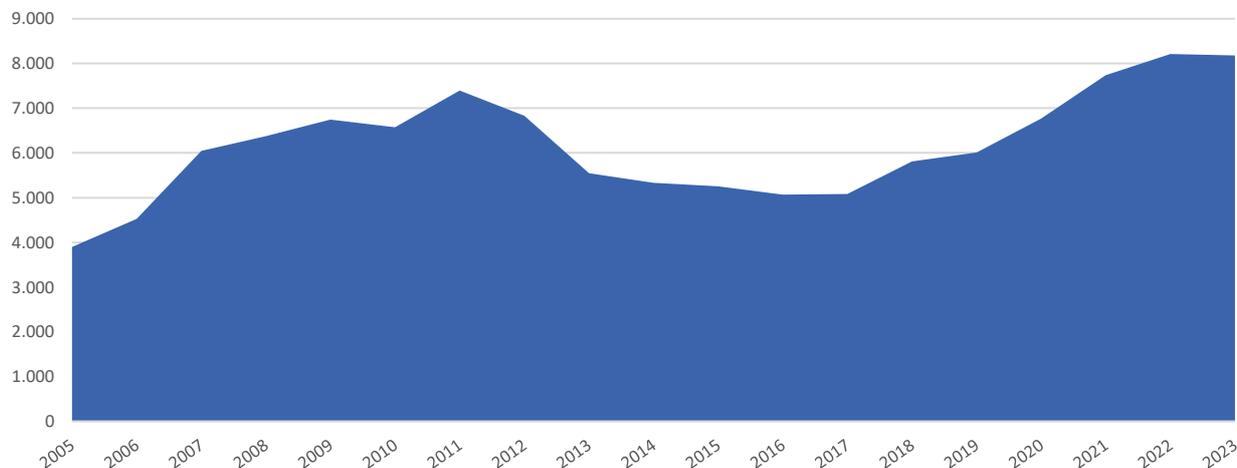
⁶⁰ Dati Banca Mondiale 2023.

⁶¹ www.gpfi.org

4.2 I flussi dall'Italia

Secondo i dati recentemente pubblicati dalla Banca d'Italia, il volume delle rimesse⁶² dall'Italia verso il resto del mondo nel 2023 ha raggiunto gli 8,18 miliardi di Euro, un dato sostanzialmente stabile (-0,2%) rispetto al 2022.

Tavola 4.1 – Volume delle rimesse dall'Italia, serie storica 2005-2023 in milioni di Euro



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

Il 2023 sembra quindi interrompere un trend di crescita costante e sostenuto che ha caratterizzato il periodo 2017-2022. Nei 5 anni presi in considerazione, infatti, il volume delle risorse finanziarie inviate dall'Italia verso il resto del mondo è cresciuto con un tasso medio annuo del 10%. Un andamento particolarmente sostenuto negli anni della pandemia (2020 e 2021), legato al maggior bisogno di sostegno alle famiglie di origine e all'impossibilità di inviare denaro attraverso canali informali, facendoli transitare attraverso gli operatori specializzati. Alla base del rallentamento dei flussi, a partire dal 2022, possono esserci una serie di fattori concomitanti: il ritorno all'utilizzo dei canali di invio informale (parenti e amici che si recano nel Paese di origine o sistemi più o meno strutturati che caratterizzano le varie destinazioni, in modo proporzionale alla vicinanza geografica), con un travaso di flussi da quelli regolamentati (e quindi monitorati); la minore pressione dei bisogni da parte delle famiglie in patria, ma anche le minori risorse disponibili in Italia sia per gli effetti dell'inflazione e la relativa riduzione del reddito disponibile e sia per la necessità di ricostituire i risparmi ridotti o azzerati durante la pandemia⁶³. L'analisi dei dati raccolti in sede di indagine campionaria sui comportamenti finanziari potrà fornire ulteriori elementi utili.

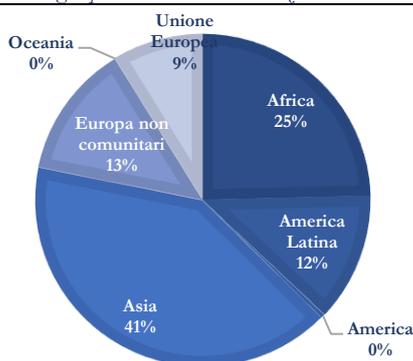
La disponibilità di dati su base trimestrale ci permette di evidenziare come, rispetto agli stessi periodi del 2022, mentre il primo trimestre 2023 sia caratterizzato da un trend ancora positivo nel volume delle rimesse, in tutti e tre trimestri successivi si sono registrate delle contrazioni, in modo particolare nel IV trimestre 2023, rispetto al 2022 (-2,4%).

⁶² Secondo la definizione di Banca mondiale si definiscono rimesse ogni trasferimento personale o reddito da lavoro dipendente. Per trasferimento personale si intende ogni trasferimento in denaro fra due persone fisiche residenti in paesi diversi.

⁶³ Come mostrano i dati del [rapporto 2022 dell'Osservatorio sull'inclusione socio-economica delle imprese gestite da migranti](#), a cura di D. Frigeri, *Le imprese a titolarità immigrata in Italia. L'impatto della pandemia e l'inclusione finanziaria*.

4.2.1 Dettaglio per Continente e Paese di destinazione

Tavola 4.2 – Dettaglio per continente di destinazione - 2023



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

L'Asia rappresenta il principale continente di destinazione delle rimesse in uscita dall'Italia (il 41%), seguito dall'Africa (25%), dai Paesi Europei Non Comunitari (13%) e dall'America Latina e Caraibi (12%).

Il peso del continente asiatico tende a crescere in modo costante negli anni, nel 2021 le rimesse verso quest'area rappresentavano il 38% dei flussi. Rispetto al 2022 oltre al continente asiatico, crescono i volumi diretti verso i paesi dell'America Latina e dei Caraibi (+4,9%) e dell'Europa non comunitaria (+1,1%). Al contrario i dati mostrano una riduzione dei flussi verso i paesi dell'Unione Europea (-4,5%) e dell'Africa (-4,3%).

Il dettaglio per singolo Paese di destinazione consente un ulteriore livello di approfondimento. Le prime dieci nazionalità per flussi di rimesse dall'Italia concentrano il 65% dei volumi in uscita e il loro sviluppo nel tempo (Tavola 4.3) mostra un processo complesso, che segue molteplici dinamiche, fra cui l'evoluzione della presenza di cittadini dei diversi paesi in Italia in termini numerici e di composizione di genere, l'anzianità migratoria, la prossimità territoriale, lo sviluppo del sistema dei pagamenti nel Paese di origine, per citare i più significativi.

Tavola 4.3 – Primi dieci Paesi di destinazione delle rimesse dall'Italia - 2023

Paese di destinazione	Volume rimesse 2023 (milioni €)	Peso sul totale rimesse dall'Italia 2023	Volume rimesse 2015 (milioni €)	Peso sul totale rimesse dall'Italia 2015
Bangladesh	1.166,4	14,3%	435,33	8,3%
Pakistan	680,6	8,3%	166,78	3,2%
Filippine	600,0	7,3%	355,36	6,8%
Marocco	562,5	6,9%	262,85	5,0%
Georgia	457,8	5,6%	81,09	1,5%
Romania	448,9	5,5%	847,62	16,1%
India	440,8	5,4%	248,36	4,7%
Senegal	336,1	4,1%	261,88	5,0%
Perù	330,3	4,0%	250,04	3,9%
Sri Lanka	321,9	3,9%	175,54	3,3%

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

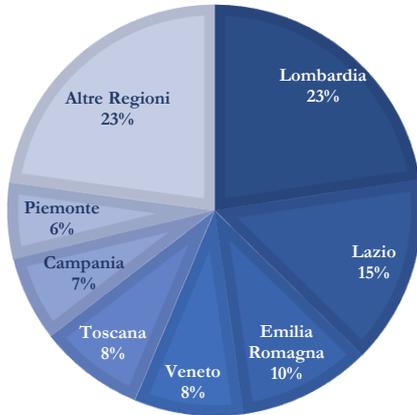
Fra i primi 10 paesi di destinazione dei flussi delle rimesse dall'Italia ci sono 5 paesi asiatici (fra cui le prime tre posizioni), con pesi relativi che si sono modificati in modo significativo nel tempo, ad eccezione delle Filippine, presenza storica e consolidata in Italia. Significativo il dato relativo alla Romania, la cui comunità in Italia rappresenta ancora la prima per numerosità, ma che ha registrato una contrazione significativa e costante nel volume delle rimesse, in modo particolare negli ultimi anni. Ciò in parte è dovuto alla prossimità geografica, ma anche e soprattutto all'ingresso della Romania nell'area del sistema dei pagamenti europeo SEPA, che consente l'utilizzo del bonifico ordinario per il trasferimento del denaro dall'Italia ad un conto corrente in Romania. Questo fattore, unito ad un graduale aumento dell'inclusione finanziaria da entrambe le parti (Italia e Romania) ha portato ad un graduale spostamento dei flussi dai sistemi tradizionali legati ai Money Transfer Operator al bonifico bancario.

Sempre il dettaglio per nazionalità ci mostra che fra il 2022 e il 2023 sono 110 le destinazioni che hanno fatto registrare una riduzione dei flussi di rimesse dall'Italia e 99 quelli che hanno evidenziato un incremento. Fra le destinazioni più rilevanti, segnaliamo, oltre alla già citata contrazione della Romania (-10%), quella del Senegal (-24%), delle Filippine (-4%) e di Bangladesh e Pakistan (entrambi -3%). Fra le destinazioni che al contrario evidenziano una crescita, segnaliamo lo Sri Lanka (+37%), la Georgia (+15%), il Perù (+14%) e l'India (+7%).

4.2.2 Dettaglio per territorio di origine

I dati raccolti dalla Banca d'Italia consentono un'analisi disaggregata anche per territorio di origine delle rimesse.

Tavola 4.4 – Distribuzione volume rimesse per Regione di provenienza dei flussi - 2023



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

Le prime tre Regioni italiane per volumi di rimesse inviate sono la Lombardia, il Lazio e l'Emilia-Romagna e concentrano quasi la metà delle rimesse in uscita dall'Italia (48%). Tutte e tre registrano una contrazione nei volumi rispetto al 2022, più pronunciata per il Lazio (-1,2%) e in linea con il dato nazionale per le altre due Regioni (-0,3% per la Lombardia e -0,2% per l'Emilia-Romagna). Fra le 11 Regioni che vedono una riduzione nei flussi, la Sardegna rileva la contrazione maggiore, con -8% dei volumi inviati, mentre fra i segni positivi si segnala la Toscana (+1,5%) e il Friuli-Venezia Giulia (+3,3%).

Il dettaglio per Provincia mostra l'elevata concentrazione dei flussi in partenza dalle

principali città capoluogo. In particolare, Roma e Milano da cui viene inviato circa un quarto delle rimesse verso il resto del mondo.

Tavola 4.5 – Distribuzione rimesse per principali Province di provenienza dei flussi - 2023

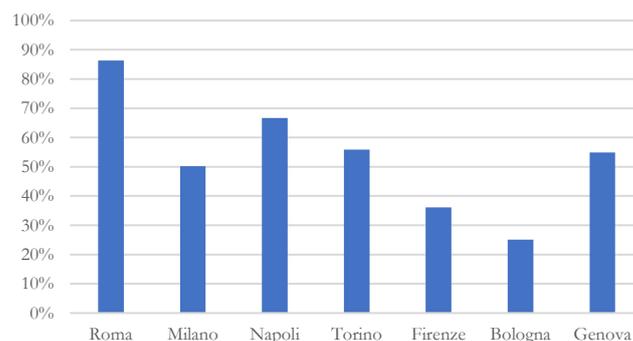
Provincia	Volume complessivo rimesse (milioni di €)	Peso sul totale rimesse dall'Italia	Variazione 2022-2023
Roma	1.042	12,7%	-1,6%
Milano	928	11,4%	+1,3%
Napoli	365	4,5%	+0,7%
Torino	272	3,3%	-3,4%
Firenze	243	3,0%	+5,5%
Brescia	235	2,9%	-3,0%
Bologna	213	2,6%	-3,7%
Genova	172	2,1%	-1,4%
Verona	166	2,0%	+2,9%
Bergamo	161	2,0%	-4,3%

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

La Tavola 4.5 evidenzia un andamento dei flussi variegato, che si rispecchia a livello nazionale, con 60 Province che mostrano una contrazione dei flussi, a fronte di 48 in cui la variazione su base annua mostra una crescita.

Può essere interessante costruire un indice di concentrazione riferito ai capoluoghi di provincia delle principali regioni di origine dei flussi di rimesse dall'Italia. Emerge il ruolo dominante di Roma che concentra l'86% dei flussi di rimesse della regione. Ma anche per Napoli, Torino e Genova l'indice assume valori superiori al 50%.

Tavola 4.6 – Concentrazione rimesse per Regione – capoluoghi - 2023



Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca d'Italia

4.3 I costi di invio delle rimesse dall'Italia

L'Obiettivo di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite numero 10, dal titolo: **“Ridurre le Disuguaglianze”**, fra i target da raggiungere prevede:

“Entro il 2030, ridurre a meno del 3% i costi di transazione delle rimesse dei migranti ed eliminare i corridoi di rimesse con costi oltre il 5 %” (Target 10.c).

La riduzione dei costi di invio delle rimesse e l'inclusione finanziaria sia nel Paese di partenza e sia in quello di destinazione rappresentano due condizioni identificate come centrali per accrescere il ruolo che queste risorse finanziarie private possono avere sullo sviluppo dei paesi e delle comunità riceventi. A livello internazionale questi obiettivi sono stati assunti in sede G20, attraverso un sistema di iniziative coordinate all'interno della Global Partnership for Financial Inclusion che prevede la redazione, per ciascun Paese membro, di un Piano Pluriennale sulle rimesse e l'Inclusione Finanziaria, oggetto di verifica su base annua e un sistema di monitoraggio dei costi a livello globale da parte della Banca Mondiale.

L'Italia ha assunto l'obiettivo sin dalla sua definizione, durante il G8 dell'Aquila, avviando una pluralità di iniziative, fra cui la creazione di un Tavolo Interistituzionale che coinvolge operatori e istituzioni coinvolte, e di un sito nazionale di rilevazione e comparazione dei costi delle rimesse, certificato dalla Banca Mondiale. L'obiettivo è quello di monitorare i costi delle rimesse a livello nazionale, accrescere la trasparenza e di conseguenza la concorrenza fra gli operatori. Il sito web www.mandasoldiacasa.it, gestito dal CeSPI svolge questo ruolo, dal 2009, con riferimento a 18 corridoi, tre importi (150€, 300€ e 950€) e una pluralità di operatori e canali rilevati su base mensile.

Operator	Modalità di Invio	Punto di Avvio	Moneta Ricevente	Commissione	Conversione	Commissione Ricevente	Tasso di Cambio al 27/03/2024	Costo Totale	Costo Totale %	Spese di Rete Ricevente	Valore Ricevente	Costo di Ricevente
Banca Italiana - Mercurio (Italia)	Online	Online	EUR	1,50	0,00	2,35	45,43	3,52	15,000,00	ALL	Roma	mostra
Banca Legato - Western Union	Online	Online	EUR	6,00	0,00	6,00	65,00	6,00	146,00	EUR	Roma	mostra
Sendasolid	Online	Online	EUR	6,00	0,00	6,00	65,00	4,00	144,00	EUR	Roma	mostra

La **Tavola 4.7** mostra l'andamento dei costi medi di invio dall'Italia riferiti ai tre importi rilevati (150€, 300€ e 950€) e calcolati secondo la metodologia adottata da Banca Mondiale che prevede che il costo totale sia dato dalla somma delle commissioni e del margine sul tasso di cambio (calcolato in base ad una metodologia standard). La curva evidenzia gli importanti risultati ottenuti, grazie alla collaborazione di tutti gli attori coinvolti. A giugno 2024 il costo medio di invio dall'Italia, per l'importo di 150€, ha raggiunto il 4,07%, non entrando ancora l'obiettivo del 3%, ma all'interno di un trend di costante decrescita dal 7,7% rilevato nel settembre del 2009.

La **Tavola 4.8** restituisce un dettaglio dei costi medi per singolo Paese di destinazione e mostra come:

- con riferimento a 12 corridoi su 18, l'obiettivo del costo medio non superiore al 5% sia stato raggiunto;
- con riferimento a 4 corridoi, il costo medio abbia raggiunto l'obiettivo del 3%, mentre per altri 5 corridoi, lo scarto è inferiore a mezzo punto percentuale.

Tavola 4.7 – Costi medi di invio delle rimesse dall'Italia verso 18 Paesi – 150€

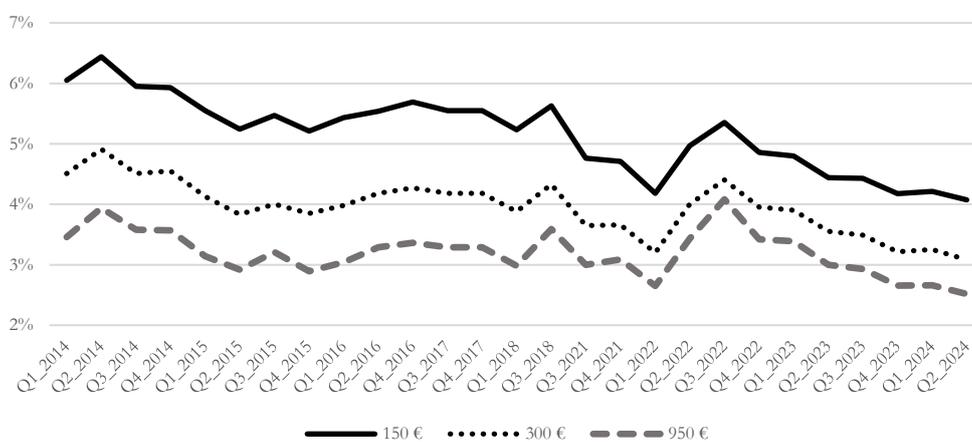


Tavola 4.8 – Costi medi in percentuale su 150€– giugno 2024

Paese di destinazione	Costo medio in percentuale	Paese di destinazione	Costo medio in percentuale
Filippine	2,44	Ucraina	3,99
Senegal	2,73	Perù	4,66
Costa D'Avorio	2,88	Bolivia	4,82
Bangladesh	2,97	Cina	5,10
Colombia	3,02	Ghana	5,50
India	3,31	Albania	5,95
Romania	3,35	Brasile	6,04
Marocco	3,37	Afghanistan	6,72
Ecuador	3,43	Nigeria	6,89

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati www.mandasoldiacasa.it

Il dettaglio dei dati consente un'ulteriore riflessione con riferimento alla tipologia di strumenti di invio utilizzati. In modo particolare lo sviluppo degli strumenti digitali viene indicato come uno dei drivers principali di riduzione potenziale dei costi di invio delle rimesse, dati i minori costi operativo associati.

Nel caso italiano l'impatto positivo dei canali digitali trova conferma. L'invio tramite canale digitale, a giugno 2024, rileva un costo medio del 3,5%, rispetto al canale tradizionale tramite agenzia, che ha un costo medio del 5,1%. Anche in ottica evolutiva, rispetto a febbraio 2022, entrambi i canali fanno rilevare una contrazione del costo medio di invio, ma più pronunciato per quello digitale. Mentre infatti l'invio tramite agenzia si riduce di soli 0,5 punti percentuali, passando dal 5,6% del 2022 al 5,1% del 2024, nel caso del canale digitale la riduzione è di 1,2 punti percentuali, passando dal 4,7% al 3,5%. In modo particolare il ricorso alle carte, quale strumento di invio del denaro, rappresenta il canale più conveniente, con un costo medio, sempre riferito ai 150€, del 3,59%.

Incentivare il ricorso ai canali digitali, integrare in modo crescente le diverse piattaforme di pagamento, sviluppando ulteriormente l'uso delle carte, potrebbero quindi avere un effetto positivo sull'andamento dei costi medi, ma si scontra con la disponibilità di strumenti adeguati per chi riceve la remessa e una minore familiarità con questi strumenti da parte della popolazione straniera residente in Italia.

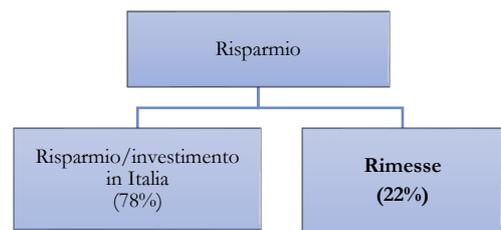
4.4 L'analisi del comportamento dei migranti

L'indagine campionaria realizzata nel 2024 e quelle precedenti realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti forniscono una serie di indicazioni per comprendere i comportamenti dei migranti rispetto all'invio del denaro in patria.

La dimensione del fenomeno, ben rappresentata dai volumi a livello internazionale e nazionale, è indicativo di come la rimessa rappresenti uno dei principali strumenti di collegamento fra il migrante e il proprio Paese di origine. Essa si configura all'interno di un processo complesso e articolato che deve essere considerato all'interno del più ampio processo di allocazione del reddito e quindi del risparmio individuale e familiare. Un processo che si svolge su più dimensioni: quella temporale (nell'arco dell'evolversi del progetto migratorio), quella spaziale (fra Paese di arrivo e di origine), quella relazionale nei confronti di chi è rimasto in patria (verso i quali esiste un obbligo morale di aiuto e sostegno, che a volte degenera in forme di assistenzialismo e ricatto) e, infine, quella legata alle diverse opportunità che il Paese di origine offre in termini di investimenti.

Da un punto di vista microeconomico la rimessa rappresenta quella parte del risparmio che viene inviato ai propri familiari nel Paese di origine sotto forma di trasferimenti finanziari. La *Tavola 4.9* fornisce un quadro del processo di allocazione del risparmio da parte dei cittadini stranieri, sulla base dell'indagine campionaria realizzata nel 2024. I dati mostrano come meno di un quarto del risparmio realizzato (il 22%), viene inviato nel Paese di origine sotto forma di rimesse. Interessante notare come questa percentuale si sia andata contraendo negli anni: sulla base dei dati rilevati nel 2017 tale percentuale rappresentava il 47%.

Tavola 4.9 – Allocazione del risparmio del migrante

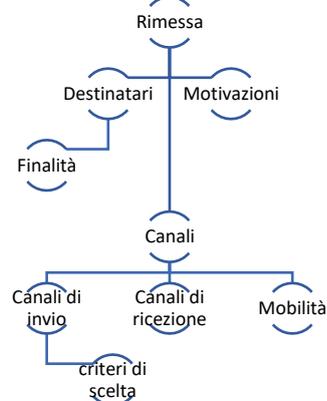


Fonte: Indagine campionaria 2024

L'indagine campionaria ha voluto indagare le diverse dimensioni della rimessa e dei comportamenti ad essa associati, graficamente illustrati nel quadro seguente.

Con riferimento all'invio delle rimesse solo 254 individui hanno dichiarato di inviare denaro in patria, l'analisi farà quindi riferimento a questo sottocampione. Mediamente il numero di invii annui si approssima ad 8, ma il 43% del sottocampione fa invii mensili. In quasi la metà dei casi (il 42%) la somma media inviata è inferiore ai 250€, un valore in linea con l'importo medio rilevato dagli operatori specializzati (Money Transfer Operators).

Tavola 4.10 - Variabili di indagine



Le rimesse sono prevalentemente destinate al sostegno economico dei familiari nel 67% dei casi (*Tavola 4.11*). Si tratta di un impegno morale, consapevoli della loro rilevanza per il sostentamento delle famiglie (*Tavola 4.12*). Soprattutto quando la famiglia è in Italia, sono amici e parenti i destinatari principali dei flussi finanziari. Residuale, ma comunque non trascurabile l'invio di risorse a organizzazioni religiose o comunitarie (12% dei casi in cui l'invio è frequente – spesso o sempre). Il legame con la propria comunità e la volontà di contribuire al suo sviluppo attraverso la migrazione sono infatti le due motivazioni principali indicate dopo il sostegno ai familiari, a conferma di un legame affettivo ancora presente e una volontà di giocare un ruolo attivo con riferimento al proprio Paese di origine.

Giunta in patria la rimessa è destinata ad una pluralità di funzioni (*Tavola 4.13*) di cui il consumo è solo una delle componenti e che la letteratura individua nelle tre dimensioni: individuale-famigliare, collettiva (legata al sostegno della comunità), imprenditoriale. Guardando al sottocampione emerge un dato significativo: il 75% dichiara di non conoscere l'utilizzo finale reale delle rimesse. Si tratta di un dato particolarmente indicativo, ad evidenza di una assenza di ownership da parte del migrante di una componente del proprio risparmio personale che destina ai familiari, ma di cui perde il controllo e la possibilità di influire sul suo utilizzo. Un tema importante, spesso causa di frustrazione e conflittualità per chi invia, e che rimanda alla necessità e opportunità di una maggiore educazione e sensibilizzazione in questo senso e

dello sviluppo di prodotti e servizi finanziari in grado di sostenere il migrante in una gestione attiva della rimessa. Negli altri casi, emergono finalizzazioni coerenti con le tre motivazioni indicate dalla teoria, dove si mischiano componenti diverse, legate alle spese quotidiane, alla salute, alla gestione delle emergenze, ma anche agli investimenti immobiliari, produttivi o in educazione.

Tavola 4.11 – Destinatari delle rimesse – frequenza invio

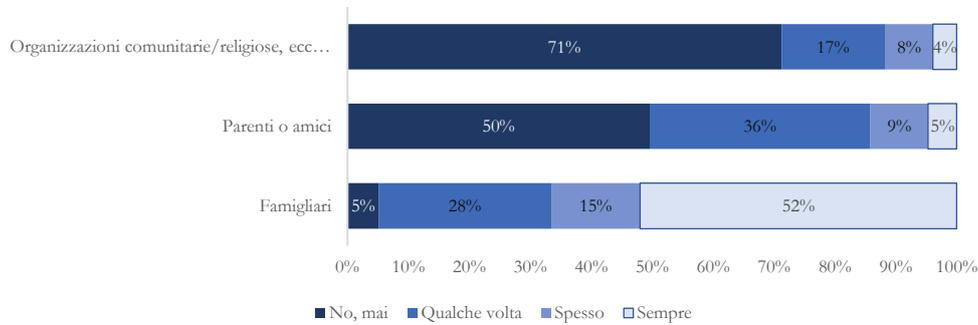


Tavola 4.12 – Motivazioni invio della rimessa – risposte multiple

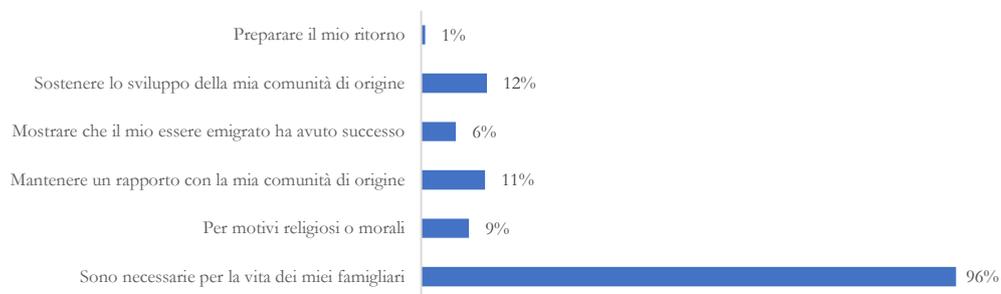
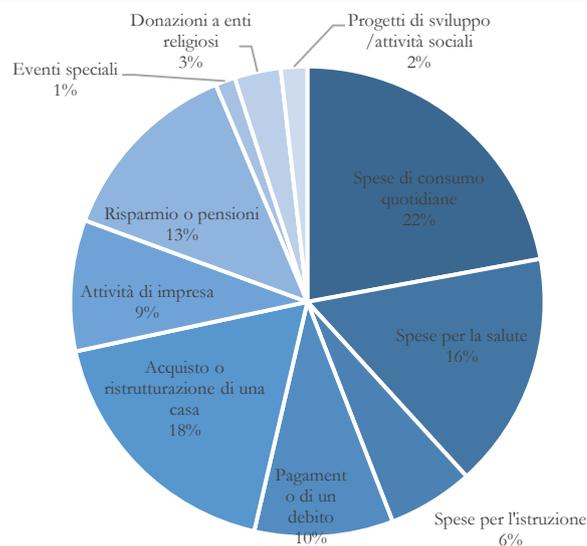


Tavola 4.13 – Utilizzo finale rimesse



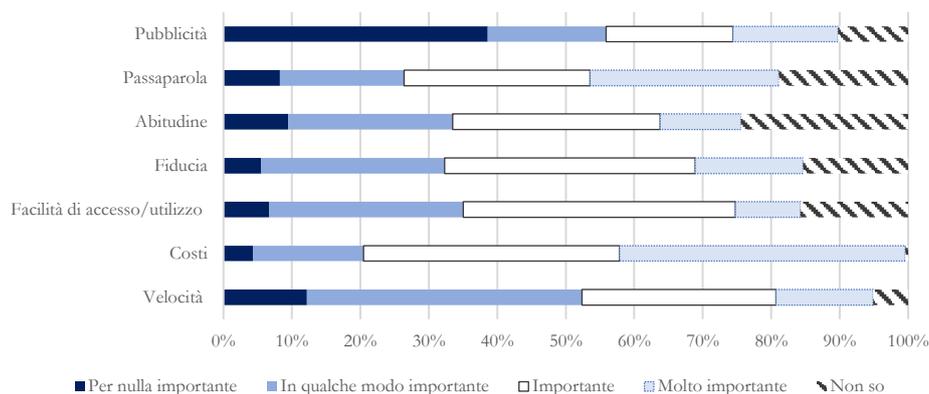
Fonte: indagine campionaria 2024

Per quanto riguarda il canale privilegiato di invio la Tavola 4.14 mostra le preferenze organizzate come percentuale all'interno della singola categoria. Gli operatori specializzati, i MTOs, sono il primo canale all'interno della categoria di chi ricorre allo stesso canale con regolarità. Naturalmente la possibilità di viaggiare e di portare personalmente il denaro è l'opzione privilegiata, negli altri casi, anche rispetto al ricorso ad amici e parenti che rappresenta l'opzione meno frequente.

Tavola 4.14 – Preferenze canale di invio – percentuale per classi di frequenza di utilizzo

Canale	No, mai	Qualche volta	Spesso	Sempre	Non conosco
Banca	4%	8%	117%	19%	0%
Posta	12%	11%	11%	7%	0%
Money transfer	13%	8%	4%	20%	0%
Carte ricaricabili o bancomat	12%	11%	11%	6%	0%
Personalmente	6%	8%	18%	13%	0%
Parenti, amici	24%	6%	5%	2%	0%
Sistemi informali a pagamento o comunitari	13%	6%	2%	3%	67%
Cellulare	3%	16%	13%	11%	0%
Internet o APP	2%	16%	13%	11%	3%
Paypal / Bitcoin	11%	9%	6%	8%	30%
	100%	100%	100%	100%	100%

Tavola 4.15 – Fattori scelta canale di invio



Fonte: indagine campionaria 2024

Dai dati emerge un'altra indicazione importante circa l'utilizzo dei canali digitali, su cui si sta investendo molto in quanto in grado di garantire una riduzione dei costi di invio⁶⁴. I migranti sembrano ricorrere a questi strumenti, ma con frequenze meno regolari, non sostituendo ancora i canali tradizionali. Sembra quindi emergere una fase di transizione, rispetto alla quale sarà centrale costruire quel livello di fiducia e sicurezza che i canali tradizionali assicurano.

Centralità del rapporto fiduciario che trova conferma anche nell'analisi dei fattori di scelta del canale operatore e nella mobilità rispetto alle alternative disponibili. Con riferimento ai fattori di scelta (Tavola 4.15), oltre a criteri legati al costo, alla velocità di invio e all'accessibilità, che rimangono centrali, la fiducia è il secondo per rilevanza (importante e molto importante). Anche l'abitudine, "ho sempre fatto così", rappresenta un fattore decisivo. Il passaparola si conferma il canale principale di passaggio delle informazioni, rispetto ad un settore dove la pubblicità non sembra giocare un ruolo consapevolmente determinante.

Indicazioni che trovano conferma nel dato relativo alla mobilità rispetto a canali di invio o operatori. La stabilità, "non ho mai cambiato" caratterizza il 36% del campione. Fra chi ha scelto di cambiare, la motivazione principale è legata al prezzo (56%) o al passaparola (18%). Pochi i casi in cui la mobilità è legata a problemi nel rapporto con l'operatore, a conferma di un buon livello di affidabilità raggiunto dal settore del settore, mentre chi riceve la remessa non sembra avere alcuna influenza diretta sulla scelta del canale di invio. Stabilità nel rapporto, fiducia e abitudine si confermano fattori rilevanti nei comportamenti relativi all'invio delle rimesse, a fianco di valutazioni legate alla convenienza economica.

Il 60% del sottocampione si dichiara però disposto a valutare un cambiamento, se supportato da adeguate informazioni, mentre il 20% si dichiara indeciso a proposito.

Spostando l'attenzione sul lato receiver, ossia chi riceve la remessa nel Paese di origine, la Tavola 4.16 mostra i principali canali utilizzati. Con riferimento al sottocampione considerato, nella maggior parte dei casi la remessa viene accreditata

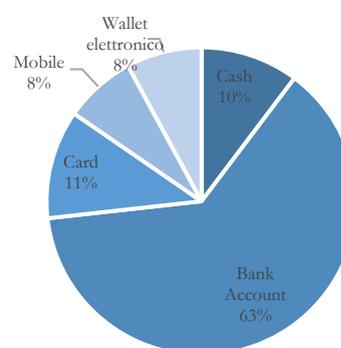
⁶⁴ Una prima ricognizione del mercato digitale delle rimesse realizzata attraverso un questionario quali-quantitativo rivolto ai principali operatori del settore è contenuto nel rapporto CeSPI, a cura di D. Frigeri, *Il mercato delle rimesse digitali in Italia*, disponibile sul sito del CeSPI https://www.cespi.it/sites/default/files/osservatori/allegati/analisi_questionari_definitivo.pdf, 2023.

su un conto corrente, ciò è correlato all'incidenza di coloro che possiedono un conto corrente in patria, che per il sottocampione specifico raggiunge il 50%.

Si tratta comunque di un dato importante, in quanto la possibilità di inviare la remessa su un proprio conto corrente accresce infatti la possibilità da parte di chi invia, di controllare la destinazione finale del denaro e dirigerlo verso forme di utilizzo a medio-lungo termine (investimenti o educazione) rappresentando 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.

I canali digitali, nel loro complesso, ricomprendendo sia le carte, i sistemi mobile e i wallet elettronici, pesano per il 27%. Pur non essendoci una piena confrontabilità dei campioni sottostanti, l'omogeneità della metodologia consente comunque un raffronto con l'indagine 2022 (basata su un sottocampione di 227 individui), rilevando una crescita di 4 punti percentuali di questa componente. Sembra quindi trovare conferma un trend già evidenziato in sede di indagine presso gli operatori specializzati, ossia di un mercato delle rimesse digitale che si sviluppa, ma a ritmi contenuti. Ciò, sempre secondo gli operatori, per una serie di motivi, fra cui quelli già evidenziati e confermati dall'indagine campionaria, legati alla fiducia e all'abitudine, ma anche alla scarsa alfabetizzazione finanziaria come abbiamo avuto modo di evidenziare nel *Paragrafo 2.12*.

Tavola 4.16 – Canali di ricezione della remessa nel Paese di origine

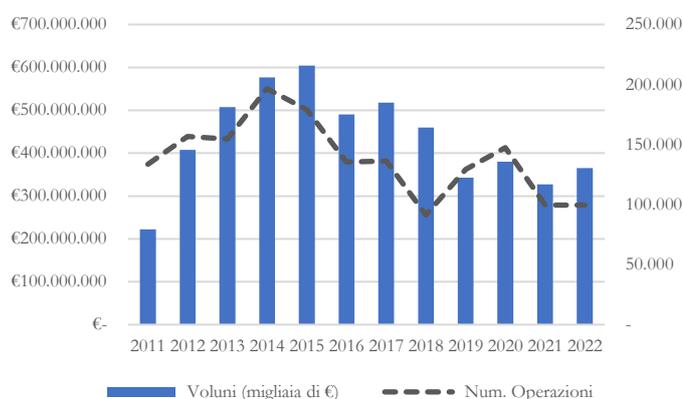


Fonte: indagine campionaria 2024

4.5 Le rimesse in banca

La *Tavola 4.17* mostra l'andamento del volume complessivo delle rimesse e il numero di operazioni intermedie attraverso il campione omogeneo di banche oggetto di rilevazione annuale. Le due curve, che seguono un andamento sincrono, mostrano una crescita consistente per entrambi le variabili fino al 2015, con volumi che si sono di fatto triplicati in 4 anni. Dal 2015 inizia un trend decrescente dei volumi intermediati che procede a scalini, con due riduzioni significative (2016 e 2019). Fra il 2015 e il 2022 la contrazione complessiva dei volumi raggiunge il 40%. Il 2022 mostra un incremento del 12%, che segue però a sua volta una riduzione del 13% fra il 2020 e il 2022. Al contrario il numero delle operazioni rimane sostanzialmente stabile nell'ultimo anno, dopo la riduzione di oltre 30 punti percentuali rilevata nel 2021. Un andamento che si discosta da quello relativo ai volumi di rimesse che transitano attraverso i MTOs, rilevati da Banca d'Italia e che, fatta eccezione per il 2020 rilevano un incremento.

Tavola 4.17 – Campione omogeneo di banche, volume rimesse (in migliaia di euro) e numero operazioni tramite bonifico transfrontaliero



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Naturalmente il dettaglio per nazionalità mostra un andamento molto differenziato dei volumi e del numero di operazioni. A volumi in crescita in modo significativo per il Perù (+63%), la Macedonia (+56%) e il Marocco (+43%), corrispondono contrazioni altrettanto significative per la Moldova (-47%), lo Sri Lanka (-33%) e il Bangladesh (-23%).

Il dettaglio per collettività mostra un'altra caratterizzazione importante (*Tavola 4.18*): le prime 7 collettività, concentrano l'81% dei volumi intermediati da parte dalle banche del campione e, confrontando la classifica con quella delle rimesse in uscita dall'Italia (con riferimento al 2022), si evidenziano scostamenti significativi. Il canale bancario sembra, cioè, essere privilegiato dalle comunità che presentano una presenza tradizionalmente significativa (la Cina), un tasso di bancarizzazione più elevato, una maggiore storia migratoria e una maggiore vicinanza geografica.

Tavola 4.18 – Peso prime nazionalità volumi intermediati banche campione vs peso volumi in uscita dall'Italia

Nazionalità	Peso su totale volumi	Peso su totale rimesse ITA 2022
Cina	40%	0,4%
Egitto	14%	1,25
Albania	9%	2,3%
Marocco	6%	6,9%
Moldova	4%	1,7%
India	4%	5,0%
Senegal	4%	5,3%

Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2022 e banca dati banca d'Italia 2022

Il dato relativo all'importo medio per singola operazione, riferito ai bonifici transfrontalieri (*Tavola 4.19*), letto in chiave evolutiva, evidenzia un altro elemento significativo. L'importo medio delle transazioni, dopo una crescita costante e un picco nel 2018, ha subito una contrazione importante, solo in parte recuperata nel 2021, attestandosi intorno ai 3.670€, stabile rispetto all'anno precedente. Impatto che può essere imputabile agli effetti della crisi legata alla pandemia su reddito e risparmi. Il dettaglio per nazionalità, nel confermare un'elevata variabilità, segnala valori significativamente superiori alla media per il Bangladesh (oltre 7.000€ medi), la Cina, il Perù (oltre i 5.000€), il Marocco e il Pakistan (oltre i 4.500€). Al netto di eventuali componenti ibride, in cui il trasferimento può inglobare una componente commerciale per una piccola attività commerciale, la fotografia ci restituisce un utilizzo del canale bancario tradizionale per trasferimenti di risparmio di una certa entità. Un ruolo che si andato affermando nel tempo.

Tavola 4.19 – Importi medi operazioni bonifici transfrontalieri – 2022



Fonte: elaborazione su questionari ABI 31 dicembre 2022 e banca dati Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La partnership banche/BancoPosta – MTOs che è stata sviluppata dagli operatori in questi ultimi anni ha costituito un’innovazione che porta con sé prevalentemente tre risvolti positivi:

- rappresenta una modalità per avvicinare il migrante al mondo bancario, fidelizzandolo;
- si traduce in informazione finanziaria e creditizia, contribuendo ad accrescere il controllo del risparmio da parte del migrante e la possibilità di tradursi in prodotti e servizi bancari finalizzati ad una migliore gestione del risparmio complessivo nel tempo;
- consente l’integrazione di piattaforme di pagamento diverse e l’utilizzo di strumenti innovativi e meno costosi come le carte di debito

La collaborazione fra banche e MTOs si realizza, nella pratica, attraverso due modalità:

- un rapporto di agenzia, in cui la banca agisce da semplice agente dell’operatore di Money Transfer, attraverso un servizio allo sportello;
- una seconda modalità, sempre inquadrabile in un rapporto di agenzia, in cui si realizza un’integrazione dei servizi di trasferimento della rimessa, tramite il MTOs, all’interno delle funzionalità dei servizi multicanale della banca come l’*home-banking*, il *mobile*, o gli ATM. È questa modalità più innovativa che apre nuove opportunità anche in termini di sviluppo di canali innovativi digitali.

I dati mostrano, dopo uno sviluppo importante, una riduzione graduale di questa componente, sia in termini di volumi intermediati che di numero di operazioni realizzate, a partire dal 2018, con importi medi che rimangono sostanzialmente costanti, intorno ai 288€, a partire dal 2014.

Allo stesso tempo, negli anni, i dati rilevati sembrano indicare una graduale riduzione degli strumenti finalizzati all’invio delle rimesse, in precedenza offerti dalle banche.

Sembra quindi emergere come da un lato il canale bancario tradizionale, al di là dei diversi massimali imposti dalla normativa sull’uso del contante⁶⁵, sia funzionale ad esigenze di trasferimento e opportunità più complesse, inclusa la componente di investimento nel Paese di origine, che richiedono un maggior controllo del risparmio. Questo pone la banca quale potenziale interlocutore privilegiato con riferimento in modo particolare alla circolarità del risparmio fra i due “terminali” della migrazione. Al contempo le banche non sembrano considerare la relazione finanziaria fra il cittadino straniero e il Paese di origine un terreno in cui sperimentare strumenti innovativi e l’integrazione delle diverse piattaforme di servizi di pagamento, che al contrario potrebbero dare un impulso importante in tema di inclusione finanziaria (attraverso l’offerta di servizi integrati nella gestione del risparmio) e riduzione dei costi di invio delle rimesse.

⁶⁵ In base alla normativa vigente il limite all’uso del contante – che vale solo nei trasferimenti tra privati – è di 999,99 euro: tale limite non trova applicazione se si opera tramite un prestatore di servizi di pagamento (*Payment Services Provider*) autorizzato diverso da un MTO. (banche, Poste e altri Istituti di Pagamento). Ai fini della normativa antiriciclaggio non esistono invece differenziazioni fra operatori: il limite oltre il quale è obbligatoria la segnalazione, ma nulla osta al trasferimento, è pari o superiore a 15.000 euro.

CAPITOLO 5

Finanza digitale e inclusione finanziaria

A cura di: Antonio Galietta

5.1 Introduzione

L'inclusione finanziaria e la finanza digitale sono sempre più al centro del dibattito internazionale, in quanto potenzialmente in grado di creare vantaggi per gli utenti dei servizi finanziari, per i fornitori di finanza digitale e per l'economia nel suo insieme. Il ruolo reale e potenziale dell'inclusione finanziaria ha attirato non solo l'attenzione delle istituzioni finanziarie internazionali e delle banche centrali, ma anche quella degli studiosi.

Secondo la definizione adottata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, per inclusione finanziaria intendiamo il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese⁶⁶. In passato, l'inclusione finanziaria dei soggetti più marginali è stata raggiunta soprattutto attraverso la microfinanza, attraverso l'apertura di un istituto nelle comunità più remote e la presenza di funzionari per servire e consigliare questi clienti. Oggi l'inclusione finanziaria è guidata principalmente dalla tecnologia digitale, il cui utilizzo è iniziato subito dopo la crisi finanziaria globale del 2008. Grazie alla finanza digitale, una persona che possiede uno smartphone o un tablet può accedere a distanza ai servizi finanziari formali di base, come i prodotti di deposito e risparmio, senza doversi recare fisicamente presso un istituto finanziario o di microfinanza⁶⁷, ma può effettuare transazioni, gestire investimenti e accedere al credito, in alcuni casi anche senza il supporto degli intermediari tradizionali, ma attraverso piattaforme o operatori Fintech.

Le tecnologie digitali sono rapidamente diventate parte integrante della nostra vita quotidiana, modificando profondamente il modo in cui raccogliamo, trattiamo e utilizziamo le informazioni. Questo fenomeno ha avuto un impatto significativo anche sui servizi finanziari, che sono stati radicalmente trasformati grazie all'innovazione tecnologica. Durante la pandemia di Covid-19, la finanza digitale ha svolto un ruolo cruciale nell'aiutare cittadini e imprese a gestire la crisi. La digitalizzazione dei servizi finanziari presenta, inoltre, la possibilità di accrescere notevolmente l'autonomia economica delle persone e delle organizzazioni, migliorando al contempo l'efficienza operativa dei fornitori di tali servizi. L'introduzione di nuove tecnologie ha trasformato in modo significativo i servizi finanziari esistenti. Ha creato l'opportunità per nuovi modelli di business come l'*e-banking* e il *mobile banking*, ha dato origine a nuovi tipi di servizi finanziari, come il finanziamento online tramite piattaforme di *crowdfunding* e *peer-to-peer*, e ha introdotto tecnologie di autenticazione innovative, come la firma digitale e il riconoscimento facciale, oltre allo sviluppo del fenomeno delle criptovalute.⁶⁸ Proprio grazie a questa crescente digitalizzazione, il mercato dei servizi di pagamento sta cambiando rapidamente, soprattutto nell'area Euro. I pagamenti elettronici, infatti, sono cresciuti costantemente, raggiungendo un valore di 240 trilioni di euro nel 2021 (rispetto ai 184,2 trilioni di euro del 2017) e i consumatori fanno sempre più affidamento su canali online per la gestione delle loro finanze personali⁶⁹.

La tecnologia finanziaria, conosciuta comunemente come "fintech", integra i servizi finanziari con la tecnologia digitale. Questa digitalizzazione del settore finanziario permette ai consumatori di accedere a servizi più personalizzati e a costi inferiori, facilita l'accesso al credito per le piccole e medie imprese (PMI), incrementa la produttività delle istituzioni finanziarie tradizionali e, soprattutto, amplia le possibilità di inclusione di un maggior numero di individui e imprese nel sistema finanziario. In questo senso, la fintech ha un grande potenziale per democratizzare i servizi finanziari, rendendoli accessibili anche a gruppi e individui che in precedenza non avevano accesso a servizi bancari. Tuttavia, la digitalizzazione presenta anche delle sfide, tra cui l'accesso non uniforme ai dispositivi digitali, essenziale per usufruire dei servizi finanziari digitali. Vi sono, inoltre, preoccupazioni riguardo alla privacy, alla disponibilità e raccolta dei dati, al rischio frodi, alla sorveglianza governativa e alle barriere create dal digital divide.

Lo scopo del presente lavoro è quello di esplorare il legame esistente tra inclusione finanziaria e fintech, evidenziando le principali tendenze/sviluppi, opportunità e criticità. Una prima ricognizione sul ruolo che la finanza digitale può avere in termini di inclusione finanziaria, in modo particolare dei soggetti più vulnerabili, che non ha alcuna pretesa di essere esaustiva. Come l'analisi metterà in evidenza, la riflessione e anche le buone pratiche che iniziano a svilupparsi in questo

⁶⁶ CeSPI, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, *Buone pratiche di inclusione finanziaria - Uno sguardo europeo*, 2013.

⁶⁷ D. Mhlanga, E. Ndhlovu, *Economic Inclusion in Post-Independence Africa. An Inclusive Approach to Economic Development*, Springer, 2023

⁶⁸ AA.VV., *Digitalization of financial services in European countries: evaluation and comparative analysis*, in *Journal of International Studies*, Vol.14 N.2,2021.

⁶⁹ J. Meyer, F. Teppa, *Consumers' payment preferences and banking digitalisation in the euro area*, European Central Bank, Working Paper N.2915.

campo seguono un approccio prevalentemente universalistico, finalizzato all'inclusione di soggetti più fragili o ancora esclusi dai circuiti finanziari, senza una targhettizzazione precisa. Non vengono cioè riconosciute delle specificità al migrante sia in quanto consumatore e sia in quanto titolare di un'attività d'impresa, anche se, nella prassi, molti di essi rientrano fra i destinatari delle buone pratiche.

5.2 Il legame tra inclusione finanziaria e fintech

5.2.1 L'impatto della digitalizzazione sulla finanza: verso una maggiore inclusione finanziaria

Negli ultimi anni importanti innovazioni nella tecnologia finanziaria e nella digitalizzazione hanno rivoluzionato il settore finanziario. Questa trasformazione verso la finanza digitale o FinTech⁷⁰ è vista come un promettente percorso per raggiungere l'inclusione finanziaria e favorire lo sviluppo sostenibile. Si tratta di innovazioni che includono il *digital banking*, i pagamenti mobili, le criptovalute, i prestiti *peer-to-peer* e i *robo-advisor*. Tecnologie innovative come l'intelligenza artificiale, il *machine learning*, le *distributed ledger technologies*, i *big data* e il *cloud computing* hanno trasformato in modo significativo il sistema finanziario, dando vita a nuovi prodotti, servizi, applicazioni e modelli di business. Le entità finanziarie, come banche, società di investimento, broker, compagnie assicurative e società gestione dei servizi di pagamento, stanno adottando soluzioni digitali conformi agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (i cosiddetti SDGs, *Sustainable Development Goals*). Queste soluzioni spaziano dai green bond e prodotti assicurativi focalizzati sul clima, ai conti digitali e servizi di prestito per le comunità meno servite, sostenendo anche attività economiche come la piccola agricoltura. Il settore della FinTech democratizza l'accesso ai servizi finanziari, permettendo a individui e imprese di effettuare transazioni, gestire investimenti e accedere al credito senza intermediari tradizionali⁷¹.

La finanza digitale è comunemente descritta come l'insieme di prodotti, servizi, tecnologie e infrastrutture che permettono l'accesso a pagamenti, risparmi e credito tramite internet, senza la necessità di visitare una filiale bancaria. Questo include servizi finanziari digitali come carte di credito, bancomat, home banking e applicazioni mobili⁷². Il Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), un'organizzazione indipendente di ricerca e analisi politica dedicata all'espansione dell'accesso ai finanziamenti per le popolazioni povere di tutto il mondo, definisce l'inclusione finanziaria digitale come "*l'accesso digitale ai servizi finanziari formali e il loro utilizzo da parte della popolazione emarginata e non adeguatamente assistita*".

L'inclusione finanziaria digitale pone un'enfasi maggiore sulla tecnologia per ampliare l'accessibilità ai servizi finanziari formali. Negli ultimi anni, con lo sviluppo delle nuove tecnologie di pagamento digitale e della telefonia mobile, il sistema finanziario formale ha subito una vera rivoluzione. L'obiettivo di una finanza digitale inclusiva è fornire servizi come il *mobile money*, l'*internet banking*, i trasferimenti elettronici, le assicurazioni e i prestiti, oltre a combinare questi servizi con nuove applicazioni fintech per raggiungere le popolazioni precedentemente escluse. L'idea è che tutti possano partecipare a un'economia in cui i servizi finanziari siano personalizzati in base alle esigenze specifiche e a un costo accessibile. Proprio a questo scopo, la fornitura di servizi finanziari tramite piattaforme digitali promuove l'inclusione finanziaria.⁷³

L'inclusione finanziaria digitale offre numerosi vantaggi: promette di ridurre i costi operativi per gli operatori, le code nelle filiali, semplificare le pratiche manuali e la documentazione e la conseguente necessità di mantenere numerose filiali fisiche. Con l'inclusione finanziaria digitale, un gran numero di risparmiatori può facilmente cambiare banca in pochi minuti, spingendo le banche a fornire servizi di qualità per evitare di perdere clienti a favore di banche concorrenti. Per le autorità di regolamentazione dei sistemi finanziari e monetari, l'inclusione finanziaria digitale contribuisce a ridurre la

⁷⁰ Financial Stability Board (FSB) – Committee on the Global Financial System (CGFS), *FinTech credit. Market structure, business models and financial stability implications*, 22 May 2017, definisce l'espressione "FinTech": "potrebbe dare origine a nuovi modelli di business, applicazioni, processi o prodotti con conseguenti effetti rilevanti sui mercati finanziari, sulle istituzioni finanziarie e sulla fornitura di servizi finanziari".

⁷¹ Beck T., Giani L., Sciascia G., *Digital Finance in the EU: drivers, risks, opportunities*, 2023.

⁷² AA.VV., *Addressing Financial and Digital Literacy Challenges for Inclusive Finance: Insights from Microfinance Institutions and FinTech Organisations*, EIF Working Paper 2024/97.

⁷³ I. Niancara, R. Traoret, *The digital payment-financial inclusion nexus and payment system innovation within the global open economy during the COVID-19 pandemic*, Journal of Open Innovation, Volume 9, Issue 4, December 2023.

quantità di contante fisico in circolazione e a contenere l'inflazione, in modo particolare nei Paesi poveri e in via di sviluppo. Inoltre, può migliorare il benessere di individui e imprese, offrendo una piattaforma digitale affidabile per accedere ai propri fondi e effettuare transazioni finanziarie. I benefici attesi dall'inclusione finanziaria digitale possono essere pienamente realizzati se il costo per ottenere una piattaforma transazionale digitale da parte della popolazione con redditi bassi è trascurabile o basso, dove per piattaforma transazionale digitale si intendono telefoni cellulari, personal computer e dispositivi correlati⁷⁴. Di recente è nato un ampio dibattito circa l'utilizzo di strumenti esclusivamente digitali per aumentare l'inclusione finanziaria. Uno dei principali argomenti è che l'inclusione finanziaria solo digitale permetterebbe di superare alcune delle sfide che impediscono agli adulti non bancarizzati di accedere ai servizi finanziari formali. Questa forma di inclusione sfrutterebbe l'infrastruttura digitale esistente per offrire un accesso più comodo, rapido e sicuro ai servizi finanziari. Tuttavia, ci sono preoccupazioni riguardo ai rischi associati all'inclusione finanziaria solo digitale, che potrebbero essere mitigati attraverso l'implementazione di garanzie digitali e normative a tutela degli utenti. Nonostante i rischi, i benefici sembrano superare le possibili problematiche.⁷⁵

Box 1 - Pandemia e Fintech

La pandemia da COVID-19 ha causato problemi gravi e duraturi, colpendo sia i Paesi in via di sviluppo che quelli sviluppati. Per prevenire la diffusione del virus, molti Paesi hanno implementato lock-down e restrizioni nei movimenti delle persone. La crisi sanitaria ha accelerato la trasformazione digitale dei servizi finanziari. Le autorità governative e gli operatori sanitari hanno promosso l'uso di pagamenti senza contanti e senza contatto e di altri servizi finanziari digitali per ridurre il rischio di trasmissione del virus, offrendo così nuove opportunità per l'adozione dell'inclusione finanziaria digitale. Tutto ciò ha accresciuto il livello di consapevolezza di come i servizi di *mobile money*, *l'internet banking* e altri avanzamenti tecnologici finanziari potrebbero sostenere il benessere delle piccole imprese e delle famiglie a basso reddito.⁷⁶

Nel 2020, durante la pandemia, si è registrato un notevole aumento delle ricerche su internet riguardanti Fintech, finanza digitale e inclusione finanziaria. In molti Paesi, le persone hanno cercato informazioni su come accedere ai propri conti bancari da remoto o su come continuare le loro transazioni finanziarie quotidiane, utilizzando gli strumenti messi a disposizione dalla finanza digitale⁷⁷. Alcuni studi accademici hanno esaminato se l'interesse per le informazioni su Fintech e finanza digitale durante la pandemia di abbia stimolato una qualche forma di interesse verso l'inclusione finanziaria. I risultati hanno mostrato una forte correlazione tra la ricerca di informazioni sulla Fintech e l'interesse l'inclusione finanziaria. Inoltre, è stata rilevata una causalità unidirezionale: l'aumento dell'interesse per le informazioni sulla Fintech ha portato a un maggiore interesse per l'inclusione finanziaria, ma non viceversa.⁷⁸

Dopo la pandemia, l'aumento della domanda di soluzioni fintech da parte di governi, imprese e pubblico offre maggiori opportunità ai canali digitali per favorire l'inclusione finanziaria globale e può svolgere un ruolo cruciale nel mitigare gli impatti economici e sociali della crisi legata al COVID-19. Ampliare l'accesso ai servizi finanziari per le famiglie a basso reddito e le piccole imprese potrebbe anche contribuire a una ripresa economica più inclusiva⁷⁹.

5.2.2 Vantaggi e rischi della finanza digitale sull'inclusione

Una delle promesse della trasformazione digitale non è solo la creazione di ecosistemi integrati economicamente e socialmente più efficienti, ma anche la capacità di offrire accesso a prodotti e servizi finanziari a chi non possiede un conto bancario formale, ed è quindi escluso dal sistema finanziario tradizionale. Tuttavia, mentre le innovazioni Fintech

⁷⁴ P. Ozili, *Impact of Digital Finance on Financial Inclusion and Stability*, Borsa Istanbul Review, Volume 18, Issue 4, December 2018.

⁷⁵ P. Ozili, *Benefits of digital-only financial inclusion*, 2023

⁷⁶ I. Niancara, R. Traoret, Op. Cit.

⁷⁷ AA.VV, *Information Effect of Fintech and Digital Finance on Financial Inclusion during the COVID-19 Pandemic: Global Evidence*, 2023.

⁷⁸ *Ibidem*.

⁷⁹ I. Niancara, R. Traoret, Op. Cit.

offrono molte opportunità per includere più persone e aziende nel sistema finanziario, non garantiscono necessariamente un sistema finanziario più sostenibile. Infatti, se da un lato le prospettive della Fintech di aumentare l'inclusione finanziaria sono ampie, dall'altro creano molteplici rischi finanziari e sociali, a cui le popolazioni a basso reddito sono maggiormente esposte⁸⁰.

L'inclusione finanziaria digitale offre numerosi vantaggi, tra cui la convenienza, l'accesso garantito a servizi finanziari aggiuntivi tramite canali digitali, la generazione di dati utili per migliorare il benessere dei clienti, la riduzione delle vulnerabilità, la democratizzazione dei servizi finanziari, il miglioramento del benessere sociale ed economico, il raggiungimento delle aree più remote e l'incremento dell'alfabetizzazione digitale. L'inclusione finanziaria digitale facilita l'accesso al sistema finanziario formale in maniera conveniente. Gli adulti non bancarizzati possono aprire un conto utilizzando i loro dispositivi mobili, senza doversi necessariamente recare presso una banca. Inoltre, i già bancarizzati possono monitorare facilmente le proprie finanze, gestire il denaro, possono usufruire di servizi di credito, assicurazione, mutui, investimenti e pensioni tramite le applicazioni bancarie installate sui loro dispositivi mobili. Questa forma di inclusione garantisce un accesso rapido e digitale ad una vasta gamma di servizi finanziari, che spesso non sarebbero facilmente accessibili. L'adozione di piattaforme Fintech e Bigtech per l'inclusione finanziaria digitale permette la generazione di big data in tempo reale. Questi dati possono essere utilizzati dai fornitori di servizi finanziari per creare soluzioni personalizzate che rispondano alle specifiche esigenze dei clienti. Anche le piccole e medie imprese (PMI) possono utilizzare strumenti digitali per accedere ai capitali e gestire le operazioni commerciali in modo efficiente e redditizio. L'uso di applicazioni Fintech e di mobile money ha un effetto anche sulle rimesse, riducendone i costi e ampliandone l'effetto sulle famiglie riceventi. Infine, l'accesso a soluzioni bancarie digitali permette alle famiglie di ottenere finanziamenti più rapidamente, avviare attività imprenditoriali, generare reddito e contribuire alla crescita economica⁸¹.

Tuttavia, l'inclusione finanziaria digitale presenta anche delle sfide. Per accedere ai servizi finanziari si richiede l'uso di dispositivi digitali, come telefoni cellulari, applicazioni bancarie o software fintech a prezzi accessibili. Può essere difficile ottenere tutto ciò se la disponibilità e l'accesso ai dispositivi digitali non sono uniformi. In alcune aree, soprattutto rurali, i dispositivi digitali sono scarsi e costosi. Inoltre, la connessione internet è essenziale per l'inclusione finanziaria digitale, ma il costo della banda larga è spesso elevato, soprattutto nei Paesi poveri e in via di sviluppo. Questo può limitare l'accesso delle persone ai servizi finanziari digitali, creando un impatto negativo se le piattaforme e gli strumenti digitali non offrono sufficienti garanzie di protezione.

I governi hanno tentato di migliorare l'inclusione finanziaria attraverso schemi nazionali di identificazione digitale che utilizzano informazioni biometriche per autenticare le attività finanziarie degli individui. Tuttavia, vi sono preoccupazioni che questi programmi possano portare a una sorveglianza governativa eccessiva delle attività finanziarie dei cittadini, spostando l'attenzione dall'inclusione finanziaria alla sorveglianza per fini di sicurezza. Infine, l'inclusione finanziaria digitale diviene terreno di conquista per le frodi digitali, poiché i truffatori possono sfruttare situazioni di bassi livelli di protezione dei dati per rubare informazioni personali o denaro degli utenti. Questo potrebbe erodere la fiducia del pubblico nei prodotti di finanza digitale e nelle iniziative di identità digitale promosse dal governo o dal settore privato⁸². Un ulteriore rischio per i clienti riguarda l'uso improprio dei loro dati digitali. Molti non percepiscono i pericoli per la privacy associati ai prodotti finanziari a basso costo. I fornitori di Fintech utilizzano algoritmi per prendere decisioni sui clienti, il che può accentuare le disuguaglianze esistenti e l'esclusione finanziaria. Mentre le istituzioni finanziarie tradizionali sono soggette a rigide normative per proteggere i dati dei clienti, le società Fintech spesso sfuggono a tali regolamentazioni, il che permette loro di evitare normative restrittive. L'implementazione del Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (GDPR)⁸³ da parte dell'Unione Europea ha introdotto cambiamenti significativi nel modo in cui le aziende devono gestire i dati personali. Questo regolamento si applica non solo ai cittadini e ai mercati dell'UE, ma anche a persone e imprese al di fuori dell'UE che trattano con il mercato europeo⁸⁴. Se da una parte le tecnologie fintech accrescono la capacità delle istituzioni di servire le popolazioni maggiormente emarginate, dall'altra il *digital divide* resta una sfida significativa. A livello globale, circa un miliardo di persone non ha accesso ai telefoni cellulari e un terzo della popolazione mondiale non può utilizzare internet, con le donne che sono colpite in

⁸⁰ Kern A., Xenia K, *Digital Transformation and Financial Inclusion*, 2020.

⁸¹ P. Ozili, *Benefits of digital-only financial inclusion*, Op. Cit.

⁸² Ozili P., *Dangers of Digital-Only Financial Inclusion*, 2024.

⁸³ Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 aprile 2016, aggiornato il 23 maggio 2018.

⁸⁴ Kern A., Xenia K, Op. Cit.

modo maggiore. La progettazione di tecnologie inclusive è essenziale per promuovere l'equità economica e favorire uno sviluppo sostenibile a livello globale⁸⁵.

Box 2 - L'indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI) per l'Italia

Nell'edizione 2022 dell'Indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI), l'Italia si posiziona al 18° posto tra i 27 Stati membri dell'Unione Europea. Il nostro Paese sta facendo significativi passi avanti: negli ultimi cinque anni, il suo punteggio DESI è migliorato notevolmente. Le questioni digitali hanno guadagnato attenzione politica, grazie anche alla creazione di un ministero dedicato all'Innovazione tecnologica e alla transizione digitale, all'adozione di strategie chiave e all'introduzione di varie misure strategiche.⁸⁶ I dati del DESI mostrano che l'Italia sta riducendo il divario rispetto all'Unione Europea in termini di competenze digitali di base. Tuttavia, oltre la metà dei cittadini italiani manca ancora di competenze digitali essenziali. Per quanto riguarda la connettività, ci sono stati progressi nella diffusione dei servizi a banda larga e nella costruzione della rete. Tuttavia, persistono lacune nella copertura delle reti ad altissima capacità, come la fibra, fino all'utente finale, che è ancora significativamente inferiore alla media UE e all'obiettivo del decennio digitale di una copertura universale entro il 2030. Il 60% delle piccole e medie imprese italiane ha raggiunto almeno un livello base di intensità digitale, con una notevole crescita nell'uso dei servizi cloud. Sebbene l'Italia sia ben posizionata in questo ambito e le cifre evidenzino un potenziale contributo significativo agli obiettivi di digitalizzazione delle imprese, l'adozione di altre tecnologie fondamentali come i big data e l'intelligenza artificiale rimane ancora piuttosto limitata⁸⁷.

Grazie alla diffusione degli smartphone, l'Italia risale i ranking europei relativamente alla diffusione di app bancarie e utilizzo di home banking. Secondo il Report Digital 2024 pubblicato da We Are Social, il 33% degli italiani utilizza almeno una volta al mese una App o un sito web per effettuare attività bancarie, di investimento o assicurative. Il 18,8% utilizza un metodo di pagamento su dispositivi mobili e il 5,7% possiede un tipo di criptovaluta. Inoltre, il 97,3% della popolazione di età superiore ai 15 anni possiede un conto corrente. Di questi: il 93% ha effettuato un pagamento online nell'ultimo anno, il 55,8% ha effettuato acquisti online negli ultimi 12 mesi, il 32,9% ha pagato digitalmente delle utenze e, infine, il 25,6% ha inviato del denaro⁸⁸.

L'*home banking* è di fatto il nuovo standard quando si parla di canali di accesso alle banche. Lo smartphone non solo è la prima alternativa per chi non ha a disposizione un pc, ma può trasformarsi nell'entry point sia in termini di operatività finanziaria che di alfabetizzazione economico-finanziaria. Di fronte a una crescente varietà di prodotti finanziari, i cittadini italiani hanno dimostrato, nella quasi totalità dei casi, gravi carenze nelle conoscenze e abilità finanziarie, risultando così eccessivamente esposti a una serie di rischi legati all'incapacità di gestire adeguatamente i propri risparmi e investimenti. Questo dato preoccupante conferma la posizione arretrata rispetto ai partner stranieri e solleva importanti riflessioni sul livello di cultura digitale e finanziaria e le sue ripercussioni sui comportamenti e sul benessere dei cittadini. Queste carenze sono particolarmente preoccupanti per le categorie vulnerabili e a rischio di esclusione economico-finanziaria, come donne, anziani, disoccupati, giovani, popolazione residente nelle aree depresse d'Italia e migranti⁸⁹.

5.2.3 Fintech e inclusione finanziaria: colmare il digital divide per un futuro sostenibile

La transizione verso un'economia digitale, accelerata dall'epidemia di Covid-19, ha modificato i meccanismi tradizionali delle transazioni finanziarie e ha evidenziato la necessità per le persone di acquisire un'alfabetizzazione finanziaria digitale (DFL, Digital Financial Literacy) per orientarsi efficacemente in questo nuovo contesto. L'OCSE definisce la DFL come

⁸⁵ *Digital Finance in the EU*, Op. Cit.

⁸⁶ Indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI) 2022.

⁸⁷ *Ibidem*.

⁸⁸ <https://wearesocial.com/it/blog/2024/02/digital-2024-i-dati-italiani>.

⁸⁹ Russo B., *L'educazione finanziaria nell'era delle tecnologie digitali*, 2022.

le competenze necessarie per utilizzare prodotti e servizi finanziari attraverso canali digitali⁹⁰. L'espansione della Fintech può rappresentare un canale di riduzione del *digital financial divide* attraverso vari fattori. Le società Fintech sono conosciute per migliorare l'efficienza e creare nuove opportunità nel settore finanziario. Un aspetto rilevante è la loro capacità di fornire un accesso facilitato ai servizi finanziari: utilizzando piattaforme e tecnologie digitali, possono raggiungere una fascia di popolazione più ampia, in particolare le persone che sono state tradizionalmente escluse dai sistemi bancari convenzionali⁹¹. I risultati dell'Indagine internazionale OCSE/INFE 2023 sull'alfabetizzazione finanziaria degli adulti forniscono le prime indicazioni sui livelli complessivi di alfabetizzazione finanziaria digitale nei Paesi partecipanti. La percentuale di adulti che raggiunge il punteggio minimo previsto per l'alfabetizzazione finanziaria digitale varia notevolmente tra le diverse economie. In tutti i Paesi partecipanti all'indagine, il 29% degli adulti raggiunge il punteggio minimo. Nei Paesi OCSE la percentuale è leggermente più alta, con il 34% degli adulti che raggiunge il livello minimo di alfabetizzazione finanziaria digitale⁹².

Le banche hanno modificato la loro offerta di servizi a causa della pandemia e delle principali innovazioni fintech. Tuttavia, questi cambiamenti non hanno completamente soddisfatto la domanda. Molti percepiscono le innovazioni bancarie digitali come troppo complesse, rese tali proprio dalla bassa alfabetizzazione digitale e finanziaria. I cambiamenti radicali avvenuti durante questo periodo hanno, di fatto, accentuato il divario digitale, ostacolando l'inclusione finanziaria⁹³.

Box 3 - Digitainability

Il termine “*digitainability*” è stato introdotto per evidenziare l'interazione tra digitalizzazione (digitalisation) e sostenibilità (sustainability). Queste due dimensioni, pur essendo differenti, non sono completamente indipendenti l'una dall'altra. Solo se entrambe sono considerate prioritarie nelle decisioni di gestione, le opportunità offerte dalla digitalizzazione possono essere pienamente sfruttate. La digitalizzazione consente non solo di ottimizzare e ridurre i costi, ma anche di implementare iniziative che promuovono sia la digitalizzazione che la sostenibilità.⁹⁴ Se offerta in modo etico e sostenibile in un contesto ben regolamentato, la finanza digitale può favorire lo sviluppo e accelerare i progressi verso gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile.

La Green Digital Finance Alliance (GDFA) ha individuato tre fasi di innovazione nel “*green fintech*”. La prima fase implica la digitalizzazione dei prodotti e servizi finanziari esistenti per migliorare l'inclusività e l'accessibilità. La seconda fase sfrutta i dati per creare nuovi prodotti finanziari. La terza fase si concentra sull'uso dei dati e delle tecnologie digitali per sviluppare nuovi prodotti finanziari in linea con gli obiettivi di sostenibilità, migliorando al contempo l'efficienza e l'affidabilità dei prodotti finanziari *green* esistenti. Il “*green fintech*” si è trasformato da un approccio per promuovere la sostenibilità nel settore finanziario a una serie di attività che includono strumenti per la valutazione del rischio climatico, progressi nel monitoraggio, nella rendicontazione e nella verifica dell'impatto degli investimenti e il finanziamento diretto di progetti sostenibili. Questa evoluzione rappresenta un'area promettente per l'innovazione e gli investimenti, in grado di generare nuove opportunità commerciali e mobilitare capitali privati verso gli obiettivi di sviluppo sostenibile. Le soluzioni di “*green fintech*” possono incentivare finanziamenti verdi, investimenti responsabili, gestione del rischio ambientale e consumo sostenibile⁹⁵.

⁹⁰ AA.VV., *The impact of FinTech innovation on digital financial literacy in Europe: Insights from the banking industry*, in Research International Business and Finance, Volume, 69, Aprile 2024.

⁹¹ Ibidem.

⁹² OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy.

⁹³ *The impact of FinTech innovation on digital financial literacy in Europe: Insights from the banking industry*, Op. Cit..

⁹⁴ A. Spilbergs, *Financial Services Digitainability: Financial Inclusion and Efficiency in EU Countries*, Department of Economics and Finance, BA School of Business and Finance, LATVIA, 2023

⁹⁵ *Digital Finance in the EU*, Op. Cit.

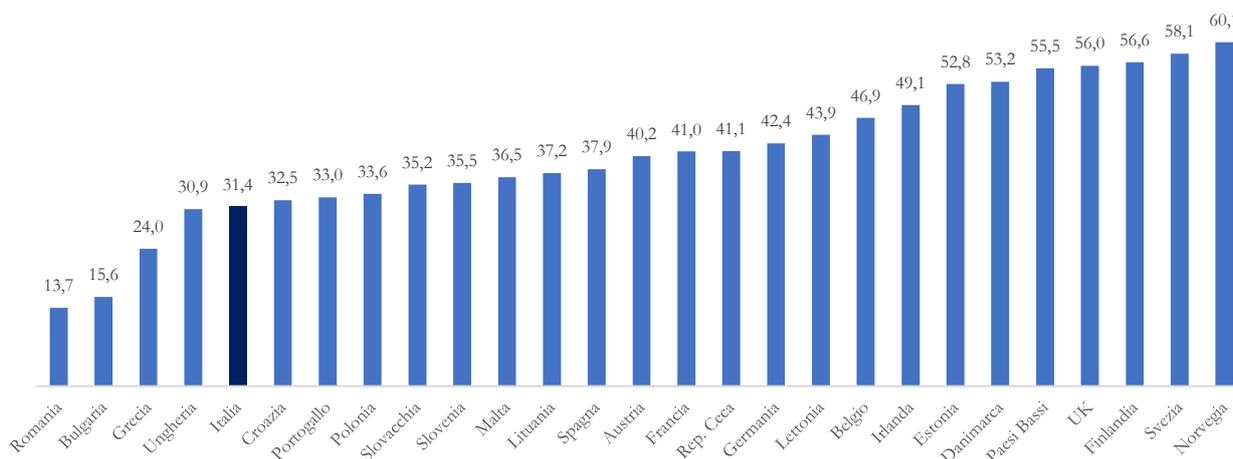
5.3 L'impatto della digitalizzazione in Italia, Unione Europea e Paesi Extra-UE

5.3.1 L'inclusione finanziaria digitale: progressi e disparità a livello globale

Negli ultimi dieci anni, l'implementazione e lo sviluppo dei servizi finanziari digitali hanno fatto grandi progressi nella maggior parte dei Paesi dell'UE. Attualmente, il fattore che maggiormente incide sull'intensità di questi servizi è lo sviluppo delle competenze fra la popolazione, seguito dall'integrazione delle tecnologie digitali. I progressi nell'inclusione finanziaria dipendono dalla tecnologia e dalla governance, che devono essere allineate con le necessità sociali ed educative dei singoli Paesi. In particolare, i Paesi più sviluppati mostrano livelli più alti di inclusione finanziaria e competitività rispetto ai Paesi classificati come in via di sviluppo⁹⁶.

Negli ultimi anni, il livello di inclusione finanziaria digitale in Europa è aumentato significativamente. Paesi come Danimarca, Paesi Bassi, Regno Unito, Finlandia, Svezia e Norvegia mostrano alti livelli di inclusione finanziaria digitale. Al contrario, Grecia, Ungheria, Italia, Croazia, Portogallo, Polonia, Slovenia, Slovacchia, Malta e Lituania hanno un basso livello di inclusione finanziaria digitale, mentre Estonia, Irlanda, Belgio, Lettonia, Lussemburgo, Germania, Repubblica Ceca, Francia, Austria e Spagna si collocano a un livello moderato. Bulgaria e Romania, invece, presentano livelli molto bassi⁹⁷.

Tavola 5.1 - Indice integrato della digitalizzazione dei servizi finanziari per i Paesi europei - 2019



Fonte: elaborazione da Pakhnenko et al. (2021), *Digitalization of financial services in European countries: Evaluation and comparative analysis*

Il livello di inclusione finanziaria digitale è generalmente più alto nei Paesi dell'Europa occidentale e nei membri dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE), e risulta mediamente più basso nei Paesi dell'Europa sudorientale. In Europa occidentale e nei Paesi OCSE, sebbene siano presenti dati diversificati, un numero maggiore di persone utilizza frequentemente i servizi finanziari digitali per accedere a vari servizi, grazie a una società con un livello più elevato di alfabetizzazione digitale e finanziaria e solide normative a tutela dei consumatori.

Tuttavia, una delle principali sfide in Europa è che ancora molte persone sono poco servite dai servizi finanziari digitali, che a volte risultano ancora poco user friendly per i consumatori finali. Si rilevano criticità dal lato della domanda, laddove emerge ancora una certa immaturità rispetto a questi servizi, in modo particolare nell'Europa sudorientale, a

⁹⁶ Lee-Ying Tay et al., *Digital financial inclusion: A gateway to sustainable development*, 2022.

⁹⁷ Ozili P., *Digital financial inclusion research and developments around the world*, 2024. Pakhnenko et al. *Digitalization of financial services in European countries: Evaluation and comparative analysis*, 2021, utilizzano sei indicatori per studiare il livello di inclusione finanziaria digitale all'interno dei Paesi europei. I sei indicatori sono: 1. la percentuale di popolazione (di età compresa tra i 16 e i 74 anni) che utilizza l'internet banking; 2. la percentuale di popolazione (16-74 anni) che effettua transazioni finanziarie (come assicurazioni, titoli, ecc.) via internet; 3. la quota di e-commerce sul totale delle vendite; 4. la percentuale di popolazione (15+ anni) che effettua pagamenti elettronici; 5. la percentuale di popolazione (15+ anni) che usa il cellulare per pagare le bollette; 6. la quota di finanziamento alternativo online (crowdfunding, finanziamento peer-to-peer, ecc.). Tenendo conto dei coefficienti di ponderazione così ottenuti, è stato calcolato l'indice integrato della digitalizzazione dei servizi finanziari per i Paesi europei.

causa dei bassi livelli di alfabetizzazione digitale e dell'alto rischio di frodi digitali. Sicurezza, fiducia, regolamentazione e alfabetizzazione sono, quindi, fattori determinanti per lo sviluppo di questi strumenti⁹⁸.

I progressi nell'inclusione finanziaria digitale nella regione delle Americhe variano notevolmente. Negli Stati Uniti, l'inclusione finanziaria digitale è molto avanzata, grazie alla diffusione delle tecnologie digitali. Nel 2023, gli Stati Uniti contavano oltre 10.000 società fornitrici di Fintech, che hanno contribuito a espandere l'inclusione finanziaria digitale tra tutte le fasce demografiche. La maggior parte delle famiglie possiede e utilizza conti formali o di *mobile money*. Tuttavia, molte persone che non possono ottenere servizi finanziari formali si rivolgono a fornitori alternativi come le Fintech e i prestatori online, i cui servizi possono essere più costosi, penalizzando soprattutto le famiglie più povere⁹⁹.

In Canada, l'inclusione finanziaria digitale è molto elevata, con il settore bancario che adotta un approccio "digital-first" per migliorare l'esperienza dei clienti, ridurre i tempi e i costi operativi e proteggere i dati. Tuttavia, l'accesso a internet e agli smartphone non è universale a causa dei costi ancora elevati¹⁰⁰.

Nei Paesi dell'America Latina e dei Caraibi, l'inclusione finanziaria digitale è in crescita in modo significativo. Secondo il Global Findex 2021, il 40% degli adulti ha effettuato pagamenti digitali nel 2021, una percentuale superiore alla media dei Paesi in via di sviluppo. La pandemia da COVID-19 ha accelerato questa tendenza, con il 34% degli adulti che ha effettuato un pagamento digitale. Tuttavia, la regione continua a essere in ritardo rispetto ad altre aree del mondo a causa di barriere come il divario di genere, la disuguaglianza digitale, la scarsa resilienza finanziaria e un ambiente normativo inadeguato. Questi ostacoli colpiscono in modo particolare le donne, le persone a basso reddito, o con livelli di istruzione molto bassi, i disoccupati e la popolazione delle aree rurali¹⁰¹.

L'inclusione finanziaria digitale è in aumento anche in Australia, dove dal 2015 operano oltre 1.000 società di Fintech. I proprietari di piccole e medie imprese, grazie alle novità digitali, riescono a far crescere ed espandere le proprie attività, con conseguente creazione di posti di lavoro e diminuzione della disoccupazione. Altri effetti positivi sono la riduzione delle disuguaglianze e della povertà, l'inclusione finanziaria delle donne australiane e l'ingresso nel settore finanziario formale di società in difficoltà. Anche la Nuova Zelanda ha compiuto progressi significativi nell'inclusione finanziaria digitale attraverso le soluzioni fintech¹⁰².

5.3.2 Le differenti velocità dell'inclusione finanziaria digitale a livello globale

La digitalizzazione ha rivoluzionato i sistemi finanziari anche nei Paesi in via di sviluppo. Secondo il rapporto Global Findex della Banca Mondiale del 2021, dal 2017 al 2021, il tasso medio di possesso di un conto corrente nelle economie in via di sviluppo è aumentato di 8 punti percentuali, passando dal 63% al 71%. Il mobile money sta guidando la crescita del possesso di un conto, in particolare nell'Africa subsahariana, dove il 33% degli adulti possiede un conto di mobile money. Per affrontare questi cambiamenti, le banche dei Paesi dell'Africa subsahariana hanno iniziato a implementare servizi finanziari digitali su larga scala, poiché consapevoli di come una maggiore inclusione finanziaria digitale contribuisce al progresso finanziario, alla stabilità e allo sviluppo del settore finanziario globale¹⁰³.

Secondo lo stesso rapporto aggiornato al 2021, i livelli di inclusione finanziaria digitale nei Paesi campione variavano dal 9% al 95%, mostrando differenti andamenti regionali. I valori più bassi sono stati riscontrati in Paesi africani come Sud Sudan (9%), Etiopia (11%), Madagascar (13%) e Repubblica Centrafricana (16%). Altri Paesi africani presentavano livelli inferiori alla media, eccetto Sudafrica (63%), Kenya (59%) e Namibia (58%). I valori più alti sono stati registrati in Paesi del Nord Europa e in Oceania, come Norvegia (95%), Danimarca (94%), Svezia (92%), Estonia (92%), Nuova Zelanda

⁹⁸ Ibidem.

⁹⁹ Ibidem.

¹⁰⁰ Ibidem.

¹⁰¹ Ibidem.

¹⁰² Ibidem.

¹⁰³ Chinoda T., Kapingura F., *The Impact of Digital Financial Inclusion and Bank Competition on Bank Stability in Sub-Saharan Africa*, 2023.

(91%) e Finlandia (90%). Nel 2021, rispetto al 2017, l'indice di inclusione finanziaria digitale è aumentato nella maggior parte dei Paesi. In alcuni, come Filippine e Thailandia, l'indice è quasi raddoppiato. Altri Paesi che hanno fatto segnare aumenti significativi sono Grecia, Cile, Mongolia, Cina, Ucraina e Romania, grazie all'uso intensificato delle tecnologie digitali, influenzato anche dal COVID-19. Al contrario, l'indice è diminuito in Paesi come Tagikistan, Svizzera, Iran, Burkina Faso e Kenya, per i quali si segnala una riduzione generale dell'uso delle tecnologie digitali¹⁰⁴.

Ampliando ulteriormente l'orizzonte temporale di riferimento, l'analisi delle variazioni dell'inclusione finanziaria digitale dal 2014 al 2021 indica che, sebbene tutti i gruppi di Paesi abbiano visto una crescita, le dinamiche sono state diverse. Nei Paesi ad alto reddito, l'indice di inclusione finanziaria digitale è aumentato solo di 5 punti percentuali. Nei Paesi a reddito medio-basso, la crescita è stata leggermente superiore, passando dal 23% al 32%. Nei Paesi a basso reddito, invece, è aumentato annualmente di circa 10 punti percentuali, raggiungendo nel 2021 i livelli dei Paesi a reddito medio-basso. Nei Paesi a reddito medio-alto, infine, l'indice è cresciuto significativamente dal 49% al 68% nel 2021, avvicinandosi ai livelli dei Paesi a reddito elevato¹⁰⁵.

Negli ultimi decenni, l'accesso ai servizi finanziari nei Paesi africani è aumentato significativamente. Le recenti innovazioni tecnologiche, come la "mobile money", e lo sviluppo di nuovi canali di distribuzione, come le "filiali mobili" o i servizi bancari tramite agenti terzi, hanno notevolmente aumentato l'accesso ai finanziamenti. Ad esempio, in Africa, il 14% della popolazione ha utilizzato servizi di "mobile money" negli ultimi 12 mesi¹⁰⁶.

L'Africa è al primo posto nel mondo per quanto riguarda i conti di denaro su mobile, con il 20,9% della popolazione adulta che li utilizza, rispetto al 4,2% dell'Asia meridionale, al 5,3% dell'America Latina e dei Caraibi, e al 4,4% a livello globale, secondo i dati Global Findex 2017. Nel 2017, il 34,4% degli adulti dell'Africa subsahariana ha effettuato o ricevuto pagamenti digitali, rispetto al 26,9% del 2014. Questa crescita include una varietà di servizi finanziari come assicurazioni, trasferimenti internazionali, credito e risparmio, oltre alla semplice transazione¹⁰⁷.

Tuttavia, i dati del Global Findex mostrano che nel continente africano ci sono differenze significative di genere nell'uso dei servizi finanziari digitali. Il livello di inclusione finanziaria digitale è più alto per gli uomini rispetto alle donne, con un maggiore utilizzo degli strumenti digitali per effettuare o ricevere pagamenti da parte degli uomini. Questo divario digitale tra uomini e donne in Africa è confermato da studi recenti che dimostrano come le donne debbano affrontare una serie di ostacoli nell'accesso ai servizi finanziari digitali, come i costi elevati, in mancanza di reddito o di accesso a un telefono cellulare e la dipendenza dagli uomini per soddisfare i loro bisogni finanziari¹⁰⁸.

L'inclusione finanziaria digitale ha prodotto effetti positivi anche in Asia, come, ad esempio, una maggiore stabilità del sistema finanziario, la promozione di uno sviluppo economico inclusivo e sostenibile, la riduzione delle emissioni di anidride carbonica, l'aumento della crescita economica, la diminuzione dei livelli di povertà e l'aumento della capacità delle famiglie di gestire gli shock transitori del reddito sui consumi, migliorando così la stabilità dei consumi. L'inclusione finanziaria digitale in Asia ha, inoltre, aiutato i consumatori a migliorare la gestione delle finanze personali e le decisioni di spesa, riducendo le disuguaglianze nell'accesso ai servizi finanziari formali. Infine, ha permesso un maggiore accesso al credito e la possibilità di acquistare assicurazioni per mitigare i rischi, avendo un impatto positivo sulla crescita del prodotto interno lordo.

In Asia l'inclusione finanziaria digitale è supportata da strumenti come *l'internet banking*, il *mobile banking*, i servizi bancari via SMS, *l'e-banking*, *l'agent banking*, i conti di *mobile money* e il *mobile wallet banking*. I canali utilizzati più comuni includono smartphone e innovazioni digitali come i pagamenti senza contanti e i prodotti "Buy Now Pay Later" (BNPL), facilitati dall'aumento dell'educazione e dell'alfabetizzazione finanziaria digitale. Gli operatori fintech stanno guadagnando la fiducia dei consumatori e competono fortemente con le banche tradizionali, che si concentrano sull'offerta di credito a basso costo. Al contrario, le Fintech stanno sviluppando sistemi di valutazione del merito creditizio per estendere il

¹⁰⁴ Dluhopolskyi O. et al., *Digital Financial Inclusion: COVID-19 Impacts and Opportunities*, 2023.

¹⁰⁵ Ibidem.

¹⁰⁶ Anakpo G., Xhate Z., Mishi S., *The Policies, Practices, and Challenges of Digital Financial Inclusion for Sustainable Development: The Case of the Developing Economy*, 2023.

¹⁰⁷ Ibidem.

¹⁰⁸ Ibidem.

credito a chi non può ottenerlo dalle banche tradizionali. Queste aziende stanno rapidamente dando un contributo importante al processo di inclusione finanziaria digitale in Paesi come Bangladesh, India, Cina, Indonesia e Hong Kong, specialmente nei settori bancario e assicurativo.

In Medio Oriente, l'inclusione finanziaria digitale è attualmente bassa, ma in crescita. Anche in questo caso il progresso è stato facilitato dall'aumento esponenziale dei telefoni cellulari, dalla rapida adozione dei pagamenti digitali, dall'incremento dell'uso di portafogli digitali e pagamenti contactless, dall'ingresso di FinTech, Bigtech e società di telecomunicazioni accanto alle banche tradizionali, e dall'adozione progressiva dell'*open banking*. Inoltre, l'inclusione finanziaria digitale sta contribuendo a stimolare la crescita economica, migliorare il livello di fiducia, ridurre la disoccupazione giovanile e le disparità di reddito, migliorare l'accesso all'assistenza sanitaria e favorire il benessere finanziario dei paesi del Medio Oriente¹⁰⁹.

Nonostante i benefici dell'inclusione finanziaria, ci sono diverse sfide e dibattiti politici in atto. Nei paesi in via di sviluppo, soprattutto in Africa, mancano le infrastrutture digitali necessarie. Molti utenti, una volta inclusi, rimangono inattivi. Le banche spesso non collaborano con le politiche di inclusione finanziaria laddove i costi superano i benefici. È complicato riconoscere chi è escluso dai servizi finanziari e nei paesi emergenti manca una collaborazione coordinata tra governi e altre organizzazioni, operatori finanziari in primis. Inoltre, in Africa, la scarsa alfabetizzazione digitale limita l'uso delle tecnologie moderne. Queste sfide riflettono la complessità dell'inclusione finanziaria e la necessità di soluzioni mirate per superarle¹¹⁰.

Box 4 - Crescita e regolamentazione della finanza digitale in Cina

Negli ultimi anni, il settore della finanza digitale in Cina ha conosciuto una crescita esponenziale. Le autorità di regolamentazione hanno favorito l'innovazione e lo sviluppo di questo settore emergente, grazie alla diffusione dei pagamenti elettronici e del commercio online tramite diverse piattaforme, che hanno permesso di integrare un vasto numero di persone in un ecosistema digitale ampio e articolato.

Nel luglio 2015, le quattro principali autorità di regolamentazione finanziaria cinesi, insieme al Ministero delle Finanze e ad altre agenzie, hanno pubblicato congiuntamente le Linee guida sulla promozione di un sano sviluppo della finanza via internet. Queste linee guida stabiliscono sei obiettivi per la finanza digitale:

- i. favorire l'innovazione attraverso nuove tecnologie;
- ii. promuovere la collaborazione tra istituzioni finanziarie e aziende tecnologiche;
- iii. facilitare l'accesso ai capitali per le imprese online;
- iv. creare un ambiente normativo favorevole;
- v. implementare un sistema fiscale che supporti le piccole imprese e incentivi gli investimenti;
- vi. incoraggiare la partecipazione delle società finanziarie allo sviluppo di un'infrastruttura nazionale di informazioni creditizie.

Queste linee guida non solo promuovono l'adozione di nuove tecnologie finanziarie, ma mirano anche a mitigare i rischi emergenti come frodi, riciclaggio di denaro, uso illegale di fondi e divulgazione non autorizzata di informazioni personali degli utenti¹¹¹. Il sistema di pagamento cashless della Cina ha raggiunto un notevole successo in meno di dieci anni, diventando nel 2019 leader mondiale sia per il numero degli utenti che utilizzavano metodi di pagamento senza contante, che per il valore delle transazioni annuali per utente, corretto per il reddito. Il volume annuale delle transazioni del sistema di pagamento mobile cinese è cresciuto dal 4% del PIL nel 2012 al 302% nel 2018, mentre negli Stati Uniti i pagamenti con carta sono rimasti al di sotto del 34% del PIL.

¹⁰⁹ Ibidem.

¹¹⁰ Anakpo G., Xhate Z., Mishi S., *The Policies, Practices, and Challenges of Digital Financial Inclusion for Sustainable Development: The Case of the Developing Economy*, 2023.

¹¹¹ Pearce D. et al., *Digital Financial Inclusion: Emerging Policy Approaches*, 2022.

Parallelamente, la Cina è diventata il più grande mercato per il FinTech e il BigTech, con Alipay come principale fornitore di servizi. La linea di credito Huabei, una carta di credito virtuale fornita da Alipay, è diventata il prodotto finanziario per i consumatori più diffuso in Cina a partire dal 2020. Questo prodotto di credito è piuttosto inclusivo, poiché può essere utilizzato anche da chi non possiede una carta di credito bancaria: il 64% di questi utenti ha accesso alla linea di credito Huabei¹¹². Nel 2014 e 2015, Alibaba, la più grande azienda di e-commerce della Cina, e il gigante tecnologico Tencent hanno esteso le loro piattaforme di pagamento mobile, pianificando una strategia a lungo termine nel settore finanziario, offrendo servizi di pagamento, prestito, assicurazione, gestione patrimoniale e valutazione del credito.

Le imprese Fintech e BigTech superano le banche tradizionali in capacità di elaborazione dei dati. Utilizzando *cloud computing* e algoritmi di apprendimento automatico riescono ad acquisire dati sulle preferenze e comportamenti dei propri clienti, ottenendo effetti positivi maggiori rispetto alle banche tradizionali.¹¹³ Ciò a discapito della privacy e della sicurezza, tanto che, in risposta ai continui scandali concernenti le piattaforme Fintech, i regolatori cinesi hanno introdotto un regime normativo molto rigido, caratterizzato da stringenti requisiti in termini di capitale, di adempimenti e competenze per la registrazione degli operatori, completato da un sistema sanzionatorio particolarmente disincentivante rispetto a pratiche illegali e ai crimini finanziari. Alla stretta normativa è seguita una fortissima contrazione del mercato delle piattaforme Fintech cinesi e, in particolare, di quelle finalizzate al prestito, la cui quota di mercato nel panorama mondiale è passata dal 70,7% nel 2018, al solo 1% nel 2020¹¹⁴.

5.3.3 Ostacoli all'inclusione finanziaria delle persone più vulnerabili

L'esclusione finanziaria continua ad essere un problema significativo, soprattutto tra le persone più vulnerabili. Per gruppo vulnerabile si intende chi non ha la capacità finanziaria, la documentazione o le opportunità (economiche, fisiche, psicologiche e culturali) per accedere ai servizi finanziari¹¹⁵. I gruppi a rischio di esclusione finanziaria sono gli individui sovraindebitati, i senza fissa dimora, i disoccupati, le donne, gli anziani, i migranti e i detenuti. Negli anni, diversi studi hanno rilevato una significativa disparità nel livello di accessibilità ai prodotti finanziari formali tra le persone con reddito elevato e quelle svantaggiate, tra le popolazioni suburbane e quelle cittadine, tra le donne e gli uomini. I dati ci dicono che la maggior parte del 40% delle persone più povere nei Paesi in via di sviluppo non dispone di conti ufficiali e che il 35% delle nuove imprese fatica ad ottenere finanziamenti bancari. La moneta digitale e le tecnologie mobili consentono di effettuare piccole transazioni in modo più economico, a vantaggio delle piccole imprese e dei soggetti vulnerabili¹¹⁶.

Grazie alla digitalizzazione, le banche possono offrire servizi finanziari inclusivi e sostenibili ai gruppi vulnerabili, ciò consente loro di creare fonti di reddito e riduzione dei rischi e delle vulnerabilità. Tale approccio promuove lo sviluppo sostenibile, crea effetti positivi sia per i gruppi vulnerabili che per le istituzioni bancarie.¹¹⁷ L'inclusione finanziaria basata sul digitale è, in questi casi, complementare al sistema finanziario tradizionale, inserendo gruppi precedentemente non serviti nel sistema finanziario formale.

Il G20 nel giugno 2012 ha riconosciuto l'importanza di migliorare l'alfabetizzazione finanziaria delle donne per potenziarne l'autonomia finanziaria, le opportunità e il benessere. L'importanza di fornire alle donne di tutte le età un accesso ai servizi finanziari e all'educazione finanziaria è stata evidenziata anche attraverso gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile. Il primo, il quinto, l'ottavo e il decimo di questi obiettivi sottolineano il diritto delle donne di accedere ai servizi finanziari di base, alle risorse economiche, all'imprenditorialità e all'inclusione economica. La digitalizzazione dei

¹¹² Ouyang S., *Cashless Payment and Financial Inclusion*, 2022.

¹¹³ Strauss J. et al., *Can Digitalization Foster Sustainable Financial Inclusion? Opportunities for Both Banks and Vulnerable Groups*, 2023.

¹¹⁴ Timoteo M; Graziadei M; Carpi A, *Chi resiste alla globalizzazione? Globalismi, regionalismi, nazionalismi nel diritto del XXI secolo*, Atti del VII Convegno Nazionale SIRD, 2023.

¹¹⁵ Kitzmann S., *Ensuring Financial Inclusion for the Most Vulnerable: A Call for Action*, 2020.

¹¹⁶ Lee-Ying Tay et al., *Digital financial inclusion: A gateway to sustainable development*, p.5, 2022.

¹¹⁷ Strauss J. et al., *Can Digitalization Foster Sustainable Financial Inclusion? Opportunities for Both Banks and Vulnerable Groups*, 2023.

servizi finanziari può rappresentare un efficace strumento per favorire l'empowerment femminile. Infatti, le donne affrontano barriere aggiuntive rispetto agli uomini nell'accesso ai servizi finanziari. Spesso presentano un livello inferiore di alfabetizzazione finanziaria, il che in alcuni casi è aggravato da limitazioni nell'istruzione, nell'occupazione, nell'accesso all'imprenditorialità e ai mercati finanziari formali. Norme sociali e discriminazioni legali possono ulteriormente ostacolare il loro accesso¹¹⁸. I dati evidenziano che le donne hanno il 12% in meno di probabilità di possedere un telefono cellulare e del 35% in meno di avere accesso a internet rispetto agli uomini. Tradizionalmente, non ci si aspetta che le donne lavorino fuori casa o abbiano una partecipazione paritaria nelle decisioni economiche familiari. Nei Paesi in via di sviluppo, molte donne non hanno accesso ai servizi digitali, alle garanzie, alle reti e ai servizi finanziari necessari per avviare attività economiche. Un altro ostacolo significativo è la questione dell'autonomia delle donne: oltre alle sfide nell'accesso a dispositivi e fondi digitali, spesso loro non hanno il permesso di utilizzare o possedere strumenti digitali come fanno gli uomini¹¹⁹.

La crescente tendenza globale all'invecchiamento della popolazione ha suscitato preoccupazioni diffuse su diverse questioni sociali. Questa sfida non riguarda solo i Paesi sviluppati, ma coinvolge anche molti Paesi in via di sviluppo che stanno iniziando a confrontarsi con questo fenomeno. Ad esempio, il Brasile, nonostante i progressi economici compiuti, deve affrontare l'incremento dell'aspettativa di vita e la riduzione dei tassi di fertilità, fattori che aumentano la fragilità delle finanze familiari. Anche Cina, India, Thailandia e Messico stanno affrontando problemi simili legati all'invecchiamento, con conseguenti aumenti delle spese mediche e pensionistiche che mettono a dura prova la stabilità finanziaria delle famiglie¹²⁰. La finanza inclusiva digitale offre alle piccole e medie imprese l'accesso ai finanziamenti necessari per espandere la loro produzione a un costo contenuto, promuovendo così una crescita economica inclusiva. L'espansione della capacità produttiva delle PMI non solo crea opportunità occupazionali ma anche aumenta il reddito delle famiglie. Inoltre, una crescita economica inclusiva contribuisce ad incrementare le entrate fiscali governative, permettendo maggiori trasferimenti alle fasce a basso reddito, riducendo la vulnerabilità finanziaria.¹²¹

Le imprese operanti nel settore informale sono frequentemente escluse dall'accesso ai servizi finanziari a causa della loro natura, nonostante siano spesso attori cruciali nel contesto economico dei Paesi, soprattutto quelli in via di sviluppo. A livello globale, il settore informale dà lavoro ad oltre il 60% della popolazione attiva, con percentuali che superano l'85% in Africa. Tuttavia, queste imprese spesso non hanno accesso a credito e altri prodotti finanziari nei circuiti formali, esponendoli a maggiori rischi e costi. La crisi economica scatenata dalla pandemia COVID-19 ha reso cruciale l'uso della tecnologia digitale per consentire alle imprese di raggiungere più clienti e continuare ad operare senza la necessità della presenza fisica. I governi così hanno provato a sostenere queste imprese, anche a discapito delle piccole imprese che spesso hanno maggiore bisogno di supporto finanziario. Questa problematica meriterebbe una maggiore attenzione da parte di autorità e policy maker¹²².

Box 5 – L'impatto delle tecnologie finanziarie in India

L'India è uno dei Paesi in più rapida crescita al mondo. Tuttavia, una parte significativa delle aree rurali e tribali è esclusa dai servizi bancari ufficiali, il che contribuisce a uno sviluppo economico lento e a una diffusa povertà in queste regioni. Le persone svantaggiate affrontano maggiori difficoltà nella gestione del proprio denaro, poiché spesso hanno redditi incerti e variabili. Sotto il profilo finanziario hanno bisogno di accesso a risparmi, microcrediti, assicurazioni e servizi di pagamento e trasferimento. Tuttavia, a causa del limitato accesso ai servizi finanziari ufficiali, si affidano a reti informali, che sono meno affidabili e sicure e comportano costi più elevati rispetto ai servizi standard.¹²³ Le tecnologie finanziarie sono entrate nel mercato indiano durante la crisi finanziaria del 2007-2008 e da allora hanno trasformato il settore. In India, negli ultimi dieci anni, lo sviluppo rapido delle reti mobili in aree e comunità precedentemente non servite è stato un fattore chiave per questa trasformazione.

¹¹⁸ G20/OECD INFE *Policy Guidance Digitalisation and Financial Literacy*, 2018.

¹¹⁹ Anakpo G., Xhate Z., Mishi S., *The Policies, Practices, and Challenges of Digital Financial Inclusion for Sustainable Development: The Case of the Developing Economy*, 2023.

¹²⁰ Wang X., Mao Z., *Research on the Impact of Digital Inclusive Finance on the Financial Vulnerability of Aging Families*, 2023.

¹²¹ Ibidem

¹²² Anakpo G., Xhate Z., Mishi S., *The Policies, Practices, and Challenges of Digital Financial Inclusion for Sustainable Development: The Case of the Developing Economy*, 2023.

¹²³ Asif M. et al., *The Impact of Fintech and Digital Financial Services on Financial Inclusion in India*, 2023.

Le banche di pagamento sono emerse come un'alternativa aggiuntiva all'online e al *mobile banking*, contribuendo a migliorare l'efficienza operativa e riducendo i costi per fornire servizi ai clienti nelle aree rurali e semiurbane. La missione di ampliare l'accesso ai servizi finanziari ha portato alla creazione di nuovi tipi di banche, rivolte a persone senza conto corrente.¹²⁴

Nel 2004, la Reserve Bank of India (RBI, la banca centrale indiana) ha istituito la Commissione Khan per studiare il tema dell'inclusione finanziaria. Le raccomandazioni della commissione sono state incorporate nella strategia nazionale di inclusione finanziaria tra il 2005 e il 2006, invitando le banche a rivedere le loro pratiche per allinearle agli obiettivi di inclusione finanziaria individuati. Nel 2014, il governo indiano ha avviato il programma Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana (PMJDY) per migliorare ulteriormente l'inclusione finanziaria, offrendo accesso universale ai servizi bancari a tutti i cittadini¹²⁵. La RBI ha istituito un comitato multidisciplinare per studiare il settore fintech in India e ha sostenuto diverse iniziative, tra cui l'Unified Payments Interface, il Bharat Bill Payments System, i pagamenti digitali, i prestiti peer-to-peer e l'uso di algoritmi per fornire consulenza finanziaria. Inoltre, la RBI ha autorizzato 11 società fintech a lanciare banche di pagamento che offrono servizi di risparmio, deposito e rimessa.¹²⁶

Non mancano però criticità. Secondo alcuni studi - Thatte (2010) e Ananth e Öncü (2013) - gli obiettivi dell'India in questo ambito non sono stati raggiunti principalmente a causa dell'incapacità delle istituzioni finanziarie formali di soddisfare le esigenze specifiche delle persone povere e della mancanza di infrastrutture adeguate. Questa situazione ha permesso ai fornitori di servizi informali di riempire il vuoto, offrendo servizi finanziari informali a tassi usurari. Inoltre, altri studi - Dixit e Ghosh (2013) e Malladi (2021) - sostengono che a causa di un elevato analfabetismo finanziario e un mercato divario digitale tra la popolazione, le persone meno esperte di tecnologia trovano difficoltà a comprendere e utilizzare i servizi finanziari digitali, soprattutto nelle aree rurali. Inoltre, l'aumento dei crimini informatici ha generato una diffusa sfiducia nei confronti dei servizi finanziari digitali tra la popolazione rurale, ostacolando la diffusione di tali servizi.¹²⁷ Tuttavia, recentemente, grazie anche alla presidenza del G20 da parte dell'India sono stati fatti numerosi investimenti e passi avanti.

¹²⁴ Ibidem.

¹²⁵ Ozili P., Syed A., *Financial Inclusion and Fintech Research in India: A Review*, 2024.

¹²⁶ Asif M. et al., Op. Cit.

¹²⁷ Ozili P., Syed A., Op. Cit.

5.4 Buone pratiche di inclusione finanziaria digitale

L'inclusione finanziaria digitale, come già ampiamente ricordato precedentemente, svolge un ruolo essenziale nell'empowerment economico di donne, anziani e gruppi di vulnerabili e nella riduzione della povertà, in particolare nelle aree più svantaggiate del mondo. Questa pratica sfrutta tecnologie digitali, come il *mobile banking* e le piattaforme Fintech, per offrire servizi finanziari accessibili a tutti, inclusi coloro che sono stati storicamente esclusi dai sistemi bancari tradizionali. Attualmente, circa 1,7 miliardi di persone nel mondo non hanno accesso a servizi finanziari di base. La digitalizzazione presenta un'opportunità senza precedenti per colmare questo divario, stimolando la crescita economica e migliorando la qualità della vita.

L'obiettivo di questo capitolo è di fornire una breve panoramica sulle buone pratiche di inclusione finanziaria digitale, valutando le tecnologie chiave, le strategie di successo e le politiche di supporto che possono promuovere un futuro più inclusivo.

Una buona pratica deve avere quattro caratteristiche fondamentali: produrre un risultato misurabile; avere successo, dimostrando un cambiamento effettivo, un impatto positivo sulle politiche o un approccio innovativo; essere potenzialmente replicabile in altri contesti; e dimostrare un certo grado di sostenibilità. Tra i numerosi progetti, programmi e iniziative a livello mondiale abbiamo selezionato quattro esempi di buone pratiche che comprendono:

1. un'attività di educazione digitale per microimprese (DIFILIM);
2. un'attività di informazione su frodi e truffe online per persone con poca dimestichezza con la finanza digitale (Protect Epargne);
3. un programma nazionale di inclusione finanziaria di base e digitale rivolta a soggetti a basso reddito o caratterizzati da elementi di vulnerabilità finanziaria (JAM Trinity);
4. un'iniziativa di microfinanza a favore della piccola imprenditoria in aree svantaggiate (BBVAMF).

5.4.1 DIFILIM - Digital Financial Literacy for Microenterprises

Il progetto DIFILIM, realizzato all'interno del programma Erasmus+ e terminato alla fine del 2023, ha ottenuto importanti risultati nel migliorare l'alfabetizzazione e l'inclusione finanziaria digitale delle piccole e medie imprese europee. L'obiettivo centrale del progetto è stato esplorare come l'alfabetizzazione finanziaria digitale possa influenzare il successo di un imprenditore e il benessere generale della sua azienda. Per far questo sono stati creati programmi di formazione coinvolgenti e specifici per ogni lingua nei Paesi partner, migliorando così l'alfabetizzazione finanziaria digitale.

DIFILIM ha adottato un approccio mirato, fornendo un programma di studi per soddisfare le reali esigenze degli imprenditori per quanto riguarda l'alfabetizzazione finanziaria e le competenze digitali. Inoltre, il progetto ha enfatizzato la creazione di reti a livello locale, regionale ed europeo per diffondere le migliori pratiche e strategie educative. Durante i due anni del progetto, i partner hanno svolto diverse attività di ricerca e sviluppo, inclusi sondaggi pilota per individuare i bisogni di alfabetizzazione, analisi delle migliori pratiche e creazione di schemi e linee guida.¹²⁸

Il progetto DIFILIM coinvolge cinque Paesi: Lettonia, Cipro, Portogallo, Paesi Bassi e Italia, quest'ultima rappresentata da Forma Camera, l'Azienda Speciale della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Roma. Alla luce della pandemia e della situazione economica e geopolitica, DIFILIM ha formato ed educato gli imprenditori partecipanti, sviluppando competenze di base nell'uso degli strumenti finanziari digitali per migliorare la resilienza aziendale e promuovere l'alfabetizzazione finanziaria digitale, aiutandoli a gestire meglio la redditività delle loro aziende¹²⁹. Le attività principali del progetto includono la conduzione di indagini pilota per identificare le esigenze in termini di alfabetizzazione digitale e finanziaria; l'analisi delle migliori pratiche e lo sviluppo di modelli e linee guida per

¹²⁸ <https://difilim.eu/2023/12/20/difilim-2nd-newsletter/>

¹²⁹ European Report on existing policies and training provisions in each Partner Country

implementarle; l'adattamento e il trasferimento di queste pratiche ai contesti locali, sviluppando linee guida specifiche per le esigenze locali.¹³⁰

Il primo risultato del progetto è l'indagine intitolata "*Alfabetizzazione finanziaria digitale per le microimprese*". Questa indagine rivela che l'alfabetizzazione finanziaria tra i microimprenditori è piuttosto bassa nella maggior parte dei Paesi partecipanti. In media, solo l'11% dei proprietari di microimprese con meno di 9 dipendenti e il 19% di quelli con 10-49 dipendenti mostrano alti livelli di alfabetizzazione finanziaria. Nonostante molte microimprese siano già digitalizzate, la maggior parte dei titolari dichiara di non possedere le competenze necessarie per supportare la trasformazione digitale. In media, nei Paesi DIFILIM, meno del 40% delle microimprese con meno di 9 dipendenti ha indicato di avere la forza lavoro e le competenze adeguate. Poche imprese dispongono di una chiara strategia o sanno esattamente cosa fare per la trasformazione digitale.¹³¹

Il secondo risultato del progetto riguarda la creazione di Guide nazionali, che supportano imprenditori e individui nei Paesi partner nel comprendere lo stato attuale e le politiche relative all'alfabetizzazione digitale e finanziaria. Queste guide offrono anche informazioni sulle opportunità di formazione disponibili e mettono a confronto tali opportunità con le risorse formative offerte dal Progetto DIFILIM. Il terzo risultato del progetto è il sito web multilingue, che raccoglie tutte le risorse formative in tema di alfabetizzazione digitale e finanziaria.¹³²

Uno dei principali punti di forza del progetto DIFILIM risiede nelle sue strette connessioni con l'industria. Il coinvolgimento delle micro, piccole e medie imprese è stato cruciale per capire le loro esigenze specifiche, influenzando in modo significativo lo sviluppo delle risorse e dei materiali del progetto, progettati appositamente per migliorare l'alfabetizzazione digitale e finanziaria.¹³³

5.4.2 AMF Protect Epargne¹³⁴

Il sito "Protect Epargne" dell'Autorità francese dei mercati finanziari (AMF, Autorité des marchés financiers) è focalizzato sulla protezione dei risparmiatori contro le frodi finanziarie. Fornisce strumenti per verificare se si è vittima di truffe, elenchi di operatori non autorizzati, e consigli su come segnalare attività sospette. Inoltre, offre risorse educative e notizie aggiornate sulla regolamentazione del mercato finanziario, con l'obiettivo di migliorare la sicurezza e la consapevolezza finanziaria degli utenti. L'AMF, come autorità pubblica indipendente, ha il compito di tutelare i risparmi investiti in prodotti finanziari, informare gli investitori e assicurare il corretto funzionamento dei mercati finanziari, oltre alla regolamentazione della piazza finanziaria francese, dei suoi partecipanti e dei prodotti di risparmio offerti. L'AMF garantisce che gli investitori ricevano informazioni adeguate e collabora a livello europeo e internazionale per promuovere riforme normative. Grazie alla sua indipendenza, l'autorità dispone di poteri normativi e di un'ampia autonomia finanziaria e gestionale.

Inizialmente il progetto prevedeva anche un'applicazione per smartphone, ma dall'aggiornamento del 2023 AMF ha deciso di concentrarsi solo sul sito "Protect Epargne", che consente, grazie a un'interfaccia semplice e intuitiva, di accedere alle liste nere di società, siti web e proposte di investimento da evitare, nonché alle liste bianche di società e siti web che hanno ottenuto l'autorizzazione dell'AMF a operare in un settore specifico. È inoltre possibile stimare rapidamente il livello di rischio di truffa associato a una proposta di investimento rispondendo a poche domande. Si può rimanere aggiornati sugli avvisi e le segnalazioni dell'AMF, che vengono aggiornati quotidianamente e segnalare una frode all'AMF o contattarli in caso di dubbi su un prodotto o un investimento. Inoltre, è possibile contattare l'AMF o altre autorità competenti per domande su un investimento, sia via email che per telefono.

La sezione "Elenco degli operatori non autorizzati" dell'AMF presenta, organizzati per categoria e in ordine alfabetico, tutti gli operatori identificati come fraudolenti e non autorizzati ad operare in Francia. Gli investitori possono visitare

¹³⁰ <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/projects/search/details/2021-1-LV01-KA220-ADU-000028225>

¹³¹ <https://difilim.eu/2023/11/29/difilim-1st-newsletter/>

¹³² <https://difilim.eu/2023/12/20/difilim-2nd-newsletter/>

¹³³ <https://difilim.eu/2023/12/14/celebrating-the-successful-conclusion-of-the-difilim-project/>

¹³⁴ <https://protectepargne.amf-france.org/>

rapidamente l'applicazione per effettuare un'autovalutazione e verificare se stanno affrontando un possibile truffatore. Ogni categoria include indirizzi e-mail, siti web e nomi di società e gruppi che cercano di sfruttare i risparmiatori.

L'idea di questo progetto nasce dal fatto che i truffatori si spacciano sempre più spesso per società autorizzate. In altre parole, utilizzano un nome, un numero di registrazione e un indirizzo postale identici o molto simili a quelli di una società effettivamente autorizzata¹³⁵.

5.4.3 JAM TRINITY

JAM è l'acronimo di Jan Dhan Yojana, Aadhar e Mobile ed è un'iniziativa del governo indiano volta a ridurre la dispersione dei sussidi governativi collegando i conti Jan Dhan, le carte Aadhar e i numeri di cellulare dei cittadini. Attraverso questa combinazione, i benefici diretti in contanti vengono trasferiti direttamente sui conti bancari dei beneficiari del programma DBT (Direct Benefit Transfer) del governo indiano. Finora, lo schema DBT è stato oggetto di forti critiche perché spesso i beneficiari degli aiuti non riuscivano a ricevere quanto previsto. La JAM Trinity entra in gioco per risolvere questi problemi. L'Aadhar consente di identificare i beneficiari utilizzando dati biometrici, mentre i conti Jan Dhan e i telefoni cellulari permettono al governo di trasferire direttamente il denaro sui conti bancari dei destinatari.

Fino al 2011, solo il 35% degli adulti in India possedeva un conto bancario, un tasso molto inferiore rispetto ad altre economie di mercato emergenti. Questo dato è cambiato significativamente con il lancio del programma Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana (PMJDY) nell'agosto 2014. Questa ambiziosa iniziativa di inclusione finanziaria mirava a fornire a tutte le famiglie indiane conti bancari con accesso facile ai conti di risparmio tramite una carta di debito (RuPay) e il mobile banking.

Il PMJDY si distingue per le sue caratteristiche uniche: conti senza spese e a saldo zero, con carta di debito, possibilità di scoperto, copertura assicurativa di base sulla vita e trasferimenti di benefici governativi attraverso l'ID Aadhaar. Sebbene molti dei conti PMJDY siano stati aperti da clienti già titolari di un conto bancario, il programma ha comunque eliminato importanti barriere di accessibilità, portando alla formalizzazione finanziaria di oltre 300 milioni di persone tra il 2014 e il 2017. La percentuale di popolazione con un conto presso un istituto finanziario è passata dal 53% all'80%, riducendo anche i divari di accesso tra ricchi e poveri e tra uomini e donne (55% dei conti PMJDY sono intestati a donne). I servizi finanziari digitali, sostenuti da un'infrastruttura digitale unica e da un ambiente normativo favorevole, hanno giocato un ruolo cruciale in questi progressi. Il collegamento dei conti PMJDY con Aadhaar e i numeri di telefono cellulare (la cosiddetta JAM Trinity) ha creato la base per l'inclusione finanziaria digitale.

La demonetizzazione del novembre 2016, che ha ritirato l'86% della valuta in circolazione, ha incrementato l'uso dei pagamenti digitali, in particolare del denaro mobile. Sebbene sia discutibile la sua efficacia nel contrastare la corruzione e le banconote false, ha comunque incentivato l'uso degli strumenti di pagamento digitali. Fondamentale per l'adozione dei servizi finanziari digitali è stato il lancio dell'Interfaccia Unificata dei Pagamenti (UPI) nel 2016, che ha facilitato le transazioni interbancarie in tempo reale su diverse piattaforme di pagamento.¹³⁶

Il JAM Trinity è un potente strumento per diversi motivi. Durante la pandemia di Covid-19, il governo indiano ha utilizzato il JAM Trinity per trasferire aiuti economici direttamente sui conti bancari dei beneficiari, senza la necessità di spostamenti fisici. La vasta diffusione dei telefoni cellulari in India consente al JAM Trinity di raggiungere quasi universalmente la popolazione. L'uso della carta Aadhar, basata su identificazione biometrica, rende i trasferimenti di benefici quasi immuni alla corruzione. I sussidi vengono trasferiti istantaneamente, senza bisogno di mobilitazione fisica. Questi fattori combinati rendono il JAM Trinity estremamente efficace e pratico.

Il JAM Trinity ha dimostrato vantaggi significativi per il governo, ma presenta anche alcuni svantaggi. Ad esempio, molti conti Jan Dhan rimangono inattivi e c'è un forte divario digitale all'interno del Paese, che necessita di infrastrutture

¹³⁵ <https://www.boursorama.com/patrimoine/actualites/amf-protect-epargne-l-application-anti-arnaques-pour-les-epargnants-895731437bf807e572b315236a9fdf72>

¹³⁶ Schipke A. et al., India's Financial System. Building the Foundation for Strong and Sustainable Growth, pp.130-131-132, 2023.

adeguate. Il programma per poter funzionare richiede di essere accompagnato da adeguate iniziative di educazione finanziaria, per permettere alla popolazione più povera e delle aree rurali di utilizzare efficacemente questi strumenti. Tuttavia, i vantaggi del JAM Trinity sono innegabili. Ha ampliato la copertura del programma DBT a livello nazionale, eliminato intermediari riducendo la corruzione, promosso le transazioni digitali, e familiarizzato la popolazione non bancaria con la finanza istituzionale e il risparmio. Inoltre, molti beneficiari del trasferimento diretto di denaro sono donne, contribuendo alla loro inclusione finanziaria in India.

La Banca Mondiale ha riconosciuto che il modello JAM Trinity ha raggiunto un'inclusione finanziaria in soli 6 anni che normalmente richiederebbe 47 anni. Negli ultimi 10 anni, l'India ha trasferito 360 miliardi di dollari ai bisognosi, evitando perdite per circa 33 miliardi di dollari, pari all'1,25% del PIL. Un modello, quindi, replicabile anche in altre realtà del sud del mondo¹³⁷.

5.4.4 BBVA Microfinance Foundation¹³⁸

Dal 2007, le società del Gruppo BBVA Microfinance Foundation hanno concesso oltre 20 miliardi di dollari in prestiti a imprenditori a basso reddito. La BBVAMF, istituita dal Gruppo BBVA come parte della sua responsabilità sociale d'impresa, è un'istituzione senza scopo di lucro che si concentra sull'inclusione finanziaria e si dedica allo sviluppo di soluzioni che garantiscano un'assistenza tempestiva, sostenibile e responsabile, a un costo accessibile per i beneficiari. La fondazione si impegna a misurare l'impatto sociale, fornire formazione e promuovere l'innovazione, utilizzandoli come strumenti per ridurre la povertà e avanzare verso un mondo più sostenibile e inclusivo. Le attività principali comprendono la gestione e il consolidamento di istituzioni di microfinanza sostenibili e il supporto a iniziative per lo sviluppo del settore della microfinanza.

L'America Latina è la regione con il più alto tasso di imprenditorialità al mondo, con il 33% delle donne e il 37% degli uomini che desiderano avviare un'impresa. Attualmente, il 21% delle donne e il 25% degli uomini stanno creando o gestendo nuove aziende, secondo il Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Le persone supportate dalla Fondazione BBVA Microfinanza, che vivono in contesti precari, necessitano di assistenza continua e flessibile per gestire le proprie finanze, avere obiettivi specifici e accesso immediato alla liquidità.

L'iniziativa individuale e lo sviluppo di piccole imprese sono spesso l'unica via per molte persone di uscire dalla povertà. L'inclusione finanziaria è essenziale per far progredire le imprese di imprenditori vulnerabili, permettendo loro di accedere a risorse economiche e finanziarie. La Fondazione BBVA Microfinanza opera in Colombia, Perù, Repubblica Dominicana, Cile e Panama, dove il 37% degli adulti non ha un conto bancario.

La Fondazione BBVA Microfinanza ha intrapreso una trasformazione digitale per rendere i suoi servizi più accessibili, veloci, flessibili e meno costosi per le persone vulnerabili. Nei cinque Paesi in cui opera, la maggior parte degli adulti possiede un dispositivo mobile (89%), ma solo il 68% ha accesso a Internet. In termini di utilizzo finanziario, solo il 47% effettua transazioni online, e questa percentuale scende al 23% tra i poveri. Il 52,4% degli imprenditori in questi Paesi soffre di una certa povertà digitale, mentre il 29% vive in povertà digitale estrema (senza attrezzature o accesso a internet). La Fondazione colma il divario digitale offrendo connessione a internet e alfabetizzazione digitale. Dal 2020, sono stati installati 93 punti di connettività in aree remote, beneficiando quasi 4.400 famiglie. L'alfabetizzazione digitale aiuta gli imprenditori a usare le tecnologie per migliorare l'efficienza, semplificare le procedure burocratiche, ottenere informazioni in tempo reale e migliorare la comunicazione.

La mancanza di competenze digitali limita le opportunità educative, lavorative e civiche, incluse abilità di base come navigare in Internet, inviare e-mail e usare programmi di elaborazione testi. I vincoli economici ostacolano l'acquisto di dispositivi e il pagamento dei servizi Internet, mentre il divario digitale può diventare un divario generazionale, con le persone anziane che si sentono escluse dalla rapida evoluzione tecnologica.

Il BBVA Microfinance Foundation supporta anche i migranti interni e tra Paesi, specialmente dal Venezuela, che rappresentano una realtà sociale significativa nelle regioni in cui opera. Le entità di BBVAMF in Colombia, Perù, Cile e

¹³⁷ <https://pib.gov.in/PressReleaseDetailm.aspx?PRID=1956012>

¹³⁸ <https://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/en/>

Panama hanno assistito oltre 161.381 sfollati, migranti e rifugiati tramite programmi specializzati come Empropaz e iniziative dell'UNHCR, come riportato nel rapporto sulla performance sociale di BBVAMF del 2023. Inoltre, sono stati condotti studi per valutare lo stato dell'inclusione finanziaria tra la popolazione migrante in Colombia e Perù. Secondo i dati forniti dalla stessa Fondazione, in questi anni sono stati seguiti un totale di 2.973.976 clienti da parte di 7.684 impiegati. Dal 2007 è stata erogata una cifra pari a 19.957 milioni di dollari americani, per un ammontare medio dei prestiti di 1.359 dollari americani.

Tra le partnership strategiche della BBVA Microfinanza ci sono l'International Finance Corporation, la Banca Interamericana di Sviluppo, la Banca di Sviluppo CAF, la Segreteria spagnola per la Cooperazione Internazionale, ONG locali e università latinoamericane. Collabora anche con UN Women per migliorare la vita delle donne imprenditrici a basso reddito. La Fondazione BBVA Microfinanza si dedica a ridurre il divario di genere nell'inclusione finanziaria, con il 61% dei suoi clienti donne, di cui l'89% è economicamente vulnerabile¹³⁹.

¹³⁹ https://www.sdgfund.org/sites/default/files/business-and-un/SDGF_BFP_HKSCSRI_Business_and_SDGs-BBVA.pdf

5.5 Una panoramica sulle norme in tema di finanza digitale

Per governare i cambiamenti portati dalla finanza digitale e sostenere la ripresa post-Covid-19 attraverso la transizione digitale, la Commissione Europea ha introdotto iniziative legislative chiave, come le norme sulle attività crittografiche e la resilienza operativa digitale, che sono in fase di graduale recepimento nei Paesi membri. Proposte recenti, come l'euro digitale e l'open finance, arricchiranno ulteriormente il quadro normativo, influenzando il settore della finanza digitale nell'UE. Questo capitolo offre una panoramica cronologica delle principali iniziative, evidenziandone obiettivi, risultati e impatto futuro.

Nel settembre 2020, la Commissione Europea ha adottato un pacchetto per la finanza digitale, comprendente una strategia per la finanza digitale e proposte legislative sui mercati dei cripto-asset e sulla resilienza digitale. La strategia mira a collegare azioni specifiche per il settore finanziario digitale agli obiettivi politici generali della Commissione, inclusi un maggiore ruolo geopolitico dell'Europa, la transizione verde e l'approfondimento dei mercati dei capitali. La strategia si concentra su quattro priorità principali. La prima è eliminare la frammentazione del mercato unico digitale, promuovendo l'uso interoperabile delle identità digitali in tutta l'UE, introducendo meccanismi di passaporto e armonizzazione normativa, e incoraggiando la cooperazione tramite il Forum europeo dei facilitatori dell'innovazione (EFIF) e una nuova piattaforma UE per la finanza digitale. La seconda priorità è adattare il quadro normativo per facilitare l'innovazione digitale, creando un quadro completo per adottare la Distributed Ledger Technologies (DLT) e gli asset crittografici nel settore finanziario, mitigandone i rischi, e promuovere l'uso dell'intelligenza artificiale e delle infrastrutture di cloud computing. La terza priorità è promuovere l'innovazione guidata dai dati nella finanza, istituendo uno spazio comune di dati finanziari per facilitare l'accesso digitale in tempo reale a tutte le informazioni finanziarie regolamentate, e promuovere strumenti informatici innovativi per la rendicontazione e la supervisione, oltre a un quadro per la condivisione di dati B2B. La quarta e ultima priorità è affrontare le sfide e i rischi della finanza digitale, adattando la regolamentazione e la vigilanza prudenziale e di condotta al nuovo panorama finanziario, proteggendo gli interessi dei consumatori, mitigando i rischi di riciclaggio e rafforzando la resilienza operativa delle istituzioni finanziarie¹⁴⁰. La Commissione ha basato il suo pacchetto di finanza digitale su quattro pilastri, vale a dire: la resilienza delle istituzioni finanziarie; i mercati dei cripto-asset; un euro digitale e i servizi di pagamento¹⁴¹.

La regolamentazione dei mercati dei cripto-asset rappresenta uno dei principali successi della Strategia per la finanza digitale del 2020. Il pacchetto "Finanza digitale 2020" includeva una proposta di regolamento sui mercati dei cripto-asset (MiCA, Regulation on Markets in Crypto-assets), con l'obiettivo di promuoverne un'innovazione responsabile, garantendo al contempo maggiore integrità del mercato, protezione dei consumatori e degli investitori, e salvaguardia della stabilità finanziaria. Dopo il processo legislativo, il MiCA è entrato ufficialmente in vigore nel giugno 2023. Il MiCA stabilisce regole di mercato uniformi per i cripto-asset nell'UE, coprendo i cripto-asset fungibili, ma escludendo i token non fungibili a causa della loro natura non finanziaria. Le principali disposizioni riguardano la trasparenza, la divulgazione, l'autorizzazione e la vigilanza delle transazioni per le entità regolamentate che emettono e negoziano cripto-asset, inclusi i token di riferimento patrimoniale e i token di moneta elettronica. Il regolamento affronta i rischi emersi dalle recenti turbolenze del mercato dei cripto-asset.¹⁴²

Gli acquirenti e detentori di cripto-asset devono essere informati sulle caratteristiche, le funzioni e i rischi associati. Gli emittenti, gli offerenti e le persone che richiedono l'ammissione alla negoziazione di cripto-asset devono produrre e pubblicare un documento informativo, noto come "libro bianco sui cripto-asset". Per garantire l'integrità del mercato e ridurre i rischi di frode, il MiCA introduce requisiti organizzativi, operativi e prudenziali per gli emittenti di criptovalute e per i fornitori di servizi di criptovalute, come le sedi di negoziazione e i portafogli. Questi requisiti comprendono una struttura organizzativa chiara, linee di responsabilità trasparenti, una gestione adeguata, meccanismi di valutazione del rischio e regole per la gestione dei conflitti di interesse.

Il MiCA prevede norme per prevenire la manipolazione del mercato e l'insider trading, nonché per prevenire hack e bug nella blockchain attraverso sistemi di sicurezza informatica adeguati. Infine, per mitigare i rischi di riciclaggio di denaro,

¹⁴⁰ Beck T., Giani L., Sciascia G., Digital Finance in the EU: drivers, risks, opportunities, pp.15-16, 2023.

¹⁴¹ Hallak I., Digital finance legislation: Overview and state of play, p.2, 2024.

¹⁴² Beck T., Giani L., Sciascia G., Digital Finance in the EU: drivers, risks, opportunities, p.17, 2023.

finanziamento del terrorismo e elusione delle sanzioni, i fornitori di servizi di criptovalute devono rispettare il quadro normativo antiriciclaggio e antitrust, essendo inclusi nell'elenco delle “entità obbligate” ai sensi della normativa antiriciclaggio¹⁴³. Dall'entrata in vigore del MiCA nel giugno 2023, l'Autorità Europea degli Strumenti Finanziari e dei Mercati (ESMA) ha iniziato una serie di consultazioni sui pacchetti di norme tecniche di regolamentazione (RTS, regulatory technical standards) e di attuazione (ITS, implementing technical standards). I pacchetti di consultazione MiCA sono stati lanciati progressivamente: Pacchetto I nel giugno 2023, Pacchetto II nell'ottobre 2023 e Pacchetto III nel marzo 2024. Tra gennaio e aprile 2024, l'ESMA ha condotto consultazioni per classificare i cripto-asset come strumenti finanziari, con linee guida da emettere entro il 30 dicembre 2024.¹⁴⁴

La seconda proposta legislativa del Pacchetto Finanza Digitale 2020 si concentra sulla gestione dei rischi legati alla crescente dipendenza del settore finanziario dai processi digitali e dal software. Questa proposta mira a rafforzare la capacità delle imprese di resistere a interruzioni e minacce legate alla ICT (Information and Communication Technology, in italiano Tecnologia dell'informazione e della comunicazione), imponendo requisiti rigorosi per prevenire e mitigare l'impatto degli incidenti. Include anche un meccanismo di supervisione per i fornitori di servizi, come le BigTech, che offrono cloud computing agli istituti finanziari. Questa iniziativa si inserisce in un più ampio sforzo europeo e internazionale per migliorare la sicurezza informatica nei servizi finanziari e affrontare rischi operativi più ampi. Risponde al parere tecnico congiunto delle autorità europee di vigilanza del 2019, che raccomandava un approccio coerente per affrontare i rischi delle ICT nel settore finanziario e la necessità di rafforzare la resilienza operativa digitale del settore. Tale parere era una risposta al piano d'azione Fintech 2018 della Commissione¹⁴⁵.

Il testo finale del regolamento DORA (Digital Operational Resilience Act) è stato firmato il 14 dicembre 2022 e stabilisce requisiti specifici per la sicurezza delle reti e dei sistemi informativi delle organizzazioni finanziarie e delle terze parti che forniscono loro servizi ICT, come le piattaforme cloud e i servizi di analisi dei dati. Le imprese finanziarie dovranno assicurarsi di essere in grado di resistere, rispondere e riprendersi da interruzioni e minacce legate alle ICT e, inoltre, dovranno stabilire filiali nell'UE per permettere una corretta sorveglianza.¹⁴⁶

A gennaio 2024, l'ESMA (European Supervisory Authorities) ha pubblicato la prima serie di norme ai sensi della DORA per la gestione del rischio ICT, dei fornitori terzi e la classificazione degli incidenti. Il 22 febbraio 2024, inoltre, la Commissione ha presentato due proposte in relazione alla DORA: uno per stabilire le commissioni di supervisione per i fornitori di servizi ICT e un altro per i criteri di designazione di tali fornitori come critici per le entità finanziarie.¹⁴⁷

A seguito del lancio della Strategia 2020 per la finanza digitale, la Commissione Europea ha istituito una piattaforma per sostenere l'innovazione nel settore finanziario e creare un mercato unico dei servizi finanziari digitali. Questa piattaforma è stata concepita per rispondere alle richieste delle parti interessate, favorendo relazioni tra imprese innovative (Fintech e istituti finanziari consolidati) e autorità nazionali garanti della concorrenza, facilitando l'ingresso nel mercato unico. La piattaforma offre strumenti pratici per l'espansione delle imprese innovative negli Stati membri. All'interno della Digital Finance Platform, il Data Hub fornirà alle imprese set di dati non pubblici e non personali, permettendo loro di testare prodotti innovativi e addestrare modelli di AI/ML. Il Data Hub permetterà un miglior dialogo tra regolatori e innovatori per casi d'uso pubblico e privato, supportando i test transfrontalieri. Una sorta di “ambiente protetto” di sviluppo e test che faciliterà lo sviluppo di prodotti basati su sistemi di intelligenza artificiale ad alta intensità di dati, promuovendo la competitività delle imprese dell'UE.¹⁴⁸

La Strategia 2020 per i pagamenti al dettaglio è la seconda iniziativa non legislativa del Pacchetto Finanza Digitale 2020, mirata a sviluppare il mercato europeo dei pagamenti per sfruttare l'innovazione e le opportunità della digitalizzazione. L'obiettivo è creare condizioni favorevoli per lo sviluppo di pagamenti istantanei e soluzioni di pagamento a livello europeo, garantendo protezione dei consumatori, sicurezza delle soluzioni di pagamento e riducendo la dipendenza dell'Europa dai grandi operatori globali. La strategia si basa su quattro pilastri: promozione di soluzioni di pagamento

¹⁴³ Ibidem.

¹⁴⁴ Hallak I., Digital finance legislation: Overview and state of play, p.5, 2024.

¹⁴⁵ Beck T., Gianì L., Sciascia G., Digital Finance in the EU: drivers, risks, opportunities, p.18, 2023.

¹⁴⁶ Ibidem.

¹⁴⁷ Hallak I., Op. Cit.

¹⁴⁸ Beck T., Gianì L., Sciascia G., Op. Cit.

digitali e istantanee a livello paneuropeo, sviluppo di mercati dei pagamenti al dettaglio innovativi e competitivi, creazione di sistemi di pagamento al dettaglio efficienti e interoperabili, e miglioramento dei pagamenti internazionali¹⁴⁹.

Nel 2020, la Commissione Europea ha dato priorità alla promozione della finanza basata sui dati nella sua strategia per la finanza digitale, pianificando una proposta legislativa per un quadro di "finanza aperta". La comunicazione del 2021 sull'Unione dei mercati dei capitali ha confermato questa ambizione, annunciando la creazione di un gruppo di esperti sui dati finanziari europei. La Presidente von der Leyen ha ribadito nel 2022 che l'accesso ai dati nei servizi finanziari è una delle iniziative chiave per il 2023.

Nel giugno 2023, la Commissione ha presentato proposte per migliorare la protezione dei consumatori e la concorrenza nei pagamenti elettronici, permettendo una condivisione sicura dei dati per ottenere prodotti e servizi finanziari migliori e più economici. Queste proposte mirano a preparare il settore finanziario dell'UE alla trasformazione digitale¹⁵⁰. Il quadro normativo è progettato per garantire che consumatori e imprese abbiano strumenti efficaci per gestire i propri dati finanziari. Inoltre, si assicura che la protezione dei dati personali sia conforme al Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (GDPR). La normativa stabilisce diritti e obblighi chiari, inclusa la facoltà per i clienti di condividere i propri dati con altri utenti, l'obbligo per i titolari dei dati di rendere tali dati disponibili, il pieno controllo da parte dei clienti su chi può accedere ai loro dati e per quali scopi, e la standardizzazione delle informazioni e delle interfacce tecniche necessarie¹⁵¹.

Le prime misure includono emendamenti per modernizzare la Direttiva sui servizi di pagamento (PSD3) e l'istituzione di un Regolamento sui servizi di pagamento, garantendo pagamenti e transazioni elettroniche sicure e offrendo una maggiore scelta di fornitori. La seconda serie di misure propone un quadro legislativo per l'accesso ai dati finanziari, stabilendo diritti e obblighi chiari per la condivisione dei dati oltre ai conti di pagamento, promuovendo la trasformazione digitale e migliorando i risultati economici per consumatori e imprese. La proposta, basata sull'esperienza della PSD2, permetterà una condivisione più ampia dei dati finanziari, con regole sulla trasparenza e la sicurezza, e includerà garanzie contro l'accesso non autorizzato ai dati, consentito solo previo consenso esplicito del consumatore o dell'azienda¹⁵².

5.5.1 Digitalizzazione monetaria: il ruolo dell'euro digitale

Nel giugno 2023, la Commissione Europea ha introdotto il "Pacchetto Moneta Unica" per promuovere l'uso del contante e delineare un quadro per l'euro digitale. Questo pacchetto propone due principali misure: la prima stabilisce il quadro giuridico per l'introduzione di un euro digitale, che si affiancherebbe alle banconote e alle monete in euro, la seconda mira proprio ad assicurare la piena fruibilità dell'euro come mezzo di pagamento. L'obiettivo è fornire ai cittadini e alle imprese un'opzione di pagamento digitale, sicura, economica e ufficiale, in aggiunta alle soluzioni private già esistenti. La proposta si inserisce nel contesto della valutazione della Banca Centrale Europea (BCE) sull'implementazione di un euro digitale come moneta digitale della banca centrale (CBDC). Il pacchetto definisce le linee guida e gli elementi fondamentali necessari per rendere l'euro digitale ampiamente utilizzabile e accessibile, a condizione di ulteriori sviluppi tecnici. Come accennato il secondo pacchetto di misure vuole garantire che il contante continui a essere un mezzo di pagamento ampiamente accettato e facilmente accessibile per cittadini e imprese in tutta l'area dell'euro. Il regolamento proposto stabilisce norme dettagliate sul corso legale delle banconote e delle monete in euro e sull'accesso a esse. Esso chiarisce e rafforza il principio dell'accettazione obbligatoria del contante, specificando le eccezioni per motivi legittimi e temporanei. Inoltre, impone agli Stati membri dell'UE di monitorare l'accettazione dei pagamenti in contante e di garantire un adeguato accesso al contante in tutto il territorio¹⁵³.

¹⁴⁹ Ibidem.

¹⁵⁰ Beck T., Giani L., Sciascia G., Op. Cit.

¹⁵¹ Hallak I., Op. Cit.

¹⁵² Beck T., Giani L., Sciascia G., Op. Cit.

¹⁵³ Ivi, pp.22-23.

Si possono individuare due motivazioni alla base dell'introduzione dell'euro digitale. Da un lato, l'uso dei servizi di pagamento e transazione digitali è cresciuto significativamente e si è diffuso fra la popolazione. Dall'altro, le valute digitali private, come le monete stabili basate su DLT, stanno guadagnando una quota crescente nel settore dei pagamenti. Questi sviluppi, uniti all'obiettivo dell'UE di raggiungere una maggiore "autonomia strategica", spingono verso l'adozione dell'euro digitale per diminuire la dipendenza da fornitori esterni di servizi di pagamento. Attualmente, né il Consiglio né il Parlamento Europeo hanno ancora adottato i rispettivi mandati legislativi¹⁵⁴.

A giugno 2024, la Banca centrale europea (BCE) ha pubblicato il primo rapporto sullo stato di avanzamento della fase di preparazione all'euro digitale.¹⁵⁵ Negli ultimi mesi, il lavoro si è concentrato principalmente sull'individuazione degli standard di privacy, che dovranno essere ancora più elevati rispetto alle attuali soluzioni di pagamento digitale, assicurando comunque una solida protezione degli utenti finali contro le frodi. In linea con la prassi attuale, i prestatori di servizi di pagamento avrebbero accesso solo ai dati personali necessari per garantire la conformità con la legislazione dell'UE, come ad esempio le norme antiriciclaggio. L'Eurosistema sta sviluppando anche una funzionalità offline, che consentirebbe agli utenti dell'euro digitale di pagare senza connessione a internet dopo aver prefinanziato il proprio conto in euro digitale online o presso uno sportello automatico. I pagamenti avverrebbero direttamente tra i dispositivi offline - ad esempio telefoni cellulari o carte di pagamento - degli utenti coinvolti nella transazione, senza dover ricorrere a terzi. La progettazione di un euro digitale deve garantire che possa essere ampiamente utilizzato come mezzo di pagamento. Inoltre, gli utenti avranno la possibilità di collegare il proprio portafoglio digitale in euro con un conto bancario commerciale, consentendo loro di effettuare pagamenti attraverso il proprio portafoglio digitale.

Continuano, infine, gli incontri per definire il quadro legislativo di riferimento. Il gruppo di sviluppo del regolamento sull'euro digitale ha completato una revisione intermedia della prima bozza del regolamento, che stabilisce le regole e le procedure per standardizzare i pagamenti digitali in euro in tutta l'area dell'euro. Il gruppo dovrebbe consegnare una versione aggiornata del regolamento sull'euro digitale entro la fine del 2024.

¹⁵⁴ Hallak I., Op. Cit.

¹⁵⁵ *Progress on the preparation phase of a digital euro First progress report*, European Central Bank, 2024.

5.6 Alcune considerazioni finali sulla finanza digitale

Il presente lavoro ha esaminato l'impatto congiunto della digitalizzazione e dello sviluppo della finanza digitale sull'inclusione finanziaria a livello nazionale, regionale e mondiale. La digitalizzazione e le innovazioni Fintech stanno rivestendo un ruolo cruciale nella trasformazione del panorama finanziario globale, influenzando profondamente l'inclusione finanziaria e l'accesso ai servizi economici. L'inclusione finanziaria digitale si propone come una soluzione efficace per affrontare problemi socioeconomici, offrire servizi finanziari digitali a chi non ha accesso agli operatori finanziari tradizionali e stimolare lo sviluppo economico. La crescente diffusione di tecnologie digitali offre opportunità significative per democratizzare e ampliare l'accesso ai servizi finanziari. Questa evoluzione sta contribuendo a migliorare l'efficienza del settore e a sostenere uno sviluppo economico più inclusivo. Tuttavia, le sfide legate alla sicurezza dei dati, alla privacy e al divario digitale devono essere affrontate con attenzione per evitare che il progresso digitale diventi una nuova forma di esclusione. Le iniziative normative e le politiche locali sono essenziali per superare queste criticità e garantire che i benefici della finanza digitale siano equamente distribuiti.

A livello globale, la digitalizzazione finanziaria sta mostrando un impatto variabile a seconda delle regioni. In Europa, ad esempio, i Paesi Nord-occidentali hanno raggiunto livelli di inclusione finanziaria digitale molto più elevati rispetto agli altri, evidenziando disparità significative che riflettono differenze in termini di alfabetizzazione digitale e di regolamentazione. Negli Stati Uniti e in Canada, l'approccio "digital-first" e l'ecosistema fintech avanzato hanno contribuito ad un'elevata inclusione, sebbene persista il problema dei costi elevati per alcune fasce della popolazione. L'Africa sta vivendo un progresso significativo, grazie all'adozione delle tecnologie di *mobile money*, ma il divario tra aree urbane e rurali e le sfide legate alla scarsità di infrastrutture restano rilevanti. In Asia, la rapida diffusione delle tecnologie e il supporto governativo hanno portato a significativi progressi, ma persistono problemi legati all'accesso nelle aree rurali e alle preoccupazioni sulla sicurezza.

In Italia, la digitalizzazione del settore finanziario sta facendo progressi, con un aumento dell'uso di servizi bancari digitali e una maggiore diffusione di tecnologie mobili. Tuttavia, persistono lacune significative in termini di competenze digitali e infrastrutture, che limitano l'efficacia delle soluzioni Fintech e aumentano il rischio di esclusione per le categorie vulnerabili.

Per garantire una comprensione più chiara e una connessione tra i vari aspetti dell'inclusione finanziaria digitale, è necessario un approccio integrato che coinvolga governi, autorità di regolamentazione, responsabili politici e istituzioni finanziarie. In questo modo, l'inclusione finanziaria digitale può apportare benefici significativi alla comunità, al Paese e all'economia nel suo complesso. L'Unione Europea sta tracciando una rotta chiara verso una regolamentazione più robusta e armonizzata del settore finanziario. Le iniziative come il MiCA e il DORA rappresentano importanti passi verso una regolamentazione dei cripto-asset e dei rischi ICT, mentre l'introduzione dell'euro digitale segna una significativa evoluzione nei pagamenti digitali. La digitalizzazione sta profondamente cambiando il panorama finanziario, influenzando sia le imprese che i consumatori. Questo scenario richiede che i decisori politici approfittino delle nuove opportunità offerte dalla tecnologia, mentre gestiscono con attenzione le sfide e i rischi. In risposta a questa trasformazione, la Commissione ha adottato una serie di importanti iniziative legislative e non. Queste misure sono progettate per favorire l'innovazione, garantire la stabilità e l'integrità del mercato e tutelare gli investitori e i consumatori. La Commissione, in collaborazione con le autorità di vigilanza europee, sta monitorando attentamente i modelli di business emergenti e le tendenze del settore, al fine di assicurare che le future risposte normative siano adeguate e che l'innovazione digitale nel settore finanziario possa essere sfruttata al massimo.

Guardando al futuro, è evidente che la digitalizzazione continuerà a trasformare l'inclusione finanziaria e il settore finanziario in generale. Tuttavia, è cruciale affrontare le sfide legate all'accesso, alla sicurezza e alla regolamentazione per assicurare che il progresso tecnologico avvantaggi tutti i segmenti della società. Per affrontare queste sfide sarà necessaria la collaborazione tra governi, istituzioni finanziarie, fornitori di tecnologia, consumatori e altre parti interessate per trovare il giusto equilibrio tra innovazione e protezione dei consumatori. La continua evoluzione del quadro normativo e delle politiche sarà essenziale per garantire una transizione digitale inclusiva e per rispondere alle sfide emergenti, con l'obiettivo di creare un sistema finanziario che sia non solo innovativo e efficiente, ma anche equo e sicuro.

Note metodologiche

Analisi lato offerta presso il sistema bancario italiano e BancoPosta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione, di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su quattro focus principali:

1. la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela migrante intesa sia come famiglia consumatrice¹⁵⁶ che come famiglia produttrice¹⁵⁷ (*small business*) presso le banche e dell'utilizzo dei principali strumenti di credito
2. la misura del dato di possesso dei diversi prodotti e servizi bancari, finanziari e d'investimento da parte dei migranti (consumatori) e le giacenze medie relative ai prodotti di risparmio
3. una misura del grado di solvibilità della clientela migrante e di una misura comparativa relativa alla clientela nel suo complesso
4. la composizione di un quadro sull'offerta di servizi specifici di microcredito e microfinanza
5. i servizi di trasferimento delle rimesse dei migranti
6. la titolarità e l'utilizzo del mobile banking e delle piattaforme P2P, come focus di innovazione

La rilevazione fa riferimento alle classificazioni dei prodotti bancari secondo la normativa di riferimento Banca d'Italia, assicurando omogeneità fra i diversi istituti e una standardizzazione dei dati.

L'elevato livello di partecipazione delle banche ha consentito di dare ai dati raccolti un'elevata significatività del mondo bancario italiano sotto diversi profili:

- per numerosità e rappresentatività. L'adesione di BancoPosta, il cui questionario è stato limitato ai primi due focus di indagine, ha dato ulteriore completezza e affidabilità ai dati
- per distribuzione territoriale: guardando alla distribuzione territoriale degli sportelli del campione (fra nord-centro e sud Italia) emerge una sostanziale corrispondenza rispetto alla distribuzione degli sportelli a livello nazionale
- per rappresentatività dimensionale: a fianco di tutti i principali gruppi bancari e ai principali istituti di medie dimensioni, grazie al supporto fornito da Federcasse (Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo – Casse Rurali e Artigiane), è stato possibile raccogliere e mettere a sistema i dati aggregati forniti dalle proprie associate, consentendo di arricchire il database con un campione di oltre 100 Banche di Credito Cooperativo, particolarmente importante per la capillarità e il legame con il territorio e di conseguenza per il ruolo nel processo di inclusione finanziaria.

Analisi presso società di credito al consumo associate ad Assofin

Per quanto riguarda la **ricognizione del rapporto tra immigrati e credito al consumo**, è stata resa possibile grazie alla collaborazione avviata nel 2013 fra Assofin e l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia che ha consentito di adeguare il sistema di monitoraggio già in atto sul segmento stranieri alle esigenze di analisi dell'Osservatorio, prevedendo un dettaglio per le 21 nazionalità indagate.

A tutte le associate Assofin è stato inviato un questionario per la raccolta dei dati che sono stati elaborati in forma aggregata e sintetizzati nel rapporto. Il grado di significatività del campione di riferimento raggiunto dall'indagine è ritenuto significativo e rappresentativo. I rispondenti al sondaggio rappresentano oltre il 90% dei flussi complessivamente erogati dalle associate Assofin nel 2023. I flussi erogati agli stranieri di tali 21 nazionalità rappresentano il 65% dei flussi complessivi erogati agli stranieri ed il 45% del numero di operazioni finanziate. L'indagine si è concentrata esclusivamente sulle forme tecniche strettamente connesse al credito al consumo, lasciando l'analisi della forma del finanziamento per acquisto di immobili al solo settore bancario.

La quota stranieri sul totale popolazione è calcolata su dati al 31 dicembre del rispettivo anno e fa riferimento alla popolazione residente. Fonte: ISTAT.

Indagine campionaria lato domanda

Costruzione del campione

¹⁵⁶ La persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

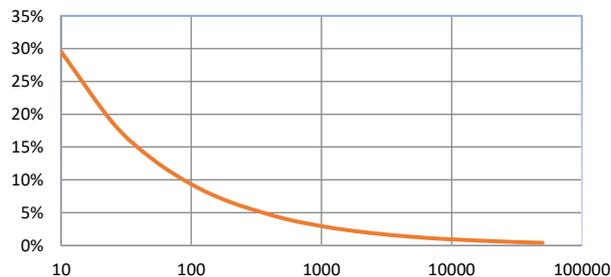
¹⁵⁷ *Small Business*: le persone fisiche che svolgono attività professionale o artigianale: gli enti senza finalità di lucro; le imprese che occupano meno di 10 addetti e realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 ml euro. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

Per la definizione della dimensione del campione si è fatto riferimento alla curva rappresentata nella Tavola sottostante, secondo cui un campionamento compreso fra i 500 ed i 2.000 individui garantisce un buon margine di precisione. Nello specifico, per il progetto si è scelta una dimensione campionaria di 1.400 interviste, che ha consentito di avere un margine di errore del 2,6% ritenuto ideale per l'accuratezza dei dati.

Per la definizione del campione si è fatto riferimento alla definizione di "migrante" adottata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti che considera i cittadini stranieri adulti, extra UE, provenienti da paesi NON OCSE regolarmente residenti sul territorio italiano.

Il piano di campionamento è avvenuto su base casuale, con una stratificazione a monte per aree geografiche (nord, centro e sud), mentre le interviste sono state realizzate con metodologia telefonica cati/cami, consentendo così di raggiungere le fasce di popolazione più giovane, più istruita e con un reddito più alto.

Trend dimensione campionaria su margine d'errore in scala logaritmica



Questionario e sistema di rilevazione

Il questionario è stato costruito da un gruppo di lavoro interdisciplinare e ha previsto un numero complessivo di 53 domande, organizzate in 11 sezioni, a risposta aperta o chiusa, con risposta singola o multipla o nella tipologia a doppia entrata "array". Nel caso di risposte chiuse è stata predisposta una randomizzazione dell'ordine delle risposte, al fine di ridurre eventuali distorsioni.

La somministrazione del questionario è stata affidata alla società "Winpoll". Gli intervistatori hanno ricevuto un'apposita formazione sia relativa al progetto e alle sue finalità e sia sui contenuti del questionario e delle modalità di compilazione dello stesso. Un mini-test successivo ha consentito di verificare il grado di comprensione e confidenza degli intervistatori rispetto al questionario, evidenziando criticità, risolte adeguando il questionario e fornendo maggiori informazioni, in stretta collaborazione con il gruppo di lavoro che ha redatto il questionario. Un responsabile ha assicurato un monitoraggio costante del processo e una verifica quotidiana dei questionari raccolti, individuando incoerenze o errori e validandoli. Al termine del processo di somministrazione è stato realizzato una duplice verifica di congruità delle risposte e di validazione del database da parte di Winpoll e successivamente da parte di CeSPI.

Le interviste sono state realizzate fra marzo e giugno 2024. I contatti complessivi sono stati 35.781, per 1.400 interviste complete e validate.