



UNIONCAMERE



-futuræ→
PROGRAMMA IMPRESE MIGRANTI

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

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

CUP I81G18000190001
CIG 8309900A68

I comportamenti finanziari dei migranti: un'indagine campionaria

A cura di CeSPI e Deloitte Consulting

Contributo di: Daniele Frigeri

Giugno 2021



Deloitte.

Sommario

Introduzione	4
Il campione di riferimento	6
Indicatori di stabilità e integrazione	7
Digitalizzazione	8
La relazione con il Paese di origine	9
Reddito e allocazione del risparmio	12
Bancarizzazione e comportamenti finanziari	14
Accesso al credito	18
La percezione della banca	20
La protezione dal rischio e il mondo assicurativo	21
Il profilo finanziario.....	23

Introduzione

Negli anni settanta, in Francia, si elabora una definizione di esclusione sociale che, superando il concetto di povertà come soglia di reddito minimo, introduce una molteplicità di indicatori riconducibili a tre categorie principali¹: la partecipazione al processo produttivo e di consumo, la partecipazione politica e la partecipazione a reti relazionali e sociali. Alla fine degli anni '90 Amartya Sen², Premio Nobel per l'Economia, definisce la povertà come illibertà su tre livelli: fisico (salute e reddito), sociale (partecipazione alla vita sociale e politica) e intellettuale (istruzione). Gli stessi *Sustainable Development Goals* (SDGs), 17 obiettivi in materia di eliminazione della povertà, empowerment femminile, cambiamento climatico, inclusione politica ed economica e standard di governance, volti ad orientare l'agenda mondiale per il prossimo decennio, tendono a identificare un processo di cambiamento che si fonda su un approccio integrato, dove le varie dimensioni - economiche, sociali ed ambientali - sono considerate in egual misura fondamentali per garantire la sostenibilità di un modello di crescita economica inclusiva e duratura. In questo quadro anche l'inclusione finanziaria viene riconosciuta, all'interno degli SDGs, come strumento per ridurre le disuguaglianze.

È a partire da queste considerazioni che si inserisce il tema dell'inclusione finanziaria come apertura di spazi di cittadinanza per gli individui, all'interno dei quali possano beneficiare di diritti fondamentali, tra cui, secondo la Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento recentemente recepita dal nostro ordinamento, rientra anche il diritto al conto di pagamento (o di base). In un'economia moderna l'inclusione finanziaria gioca infatti un ruolo rilevante (potremmo dire sia una precondizione) nel determinare la capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive, intesa come la capacità individuale di *“trasformare beni primari (beni economici) nella libertà di perseguire i propri obiettivi”*³. Ciò risulta ancora più valido per i migranti o i neo-cittadini che si trovano in una condizione di partenza fortemente svantaggiata e di elevata vulnerabilità economica e sociale (patrimoni insufficienti o inesistenti, assenza di storia creditizia, bassi redditi (almeno in una fase iniziale), diversi livelli di alfabetizzazione finanziaria, difficoltà linguistiche, reti sociali deboli, solo per citare i principali ostacoli legati al processo di inclusione finanziaria).

L'accesso al credito e alla proprietà, la corretta gestione e la protezione del proprio risparmio, la possibilità di trasferimento e investimento dello stesso, rappresentano condizioni necessarie non solo per una loro integrazione, ma anche per la valorizzazione del loro ruolo propulsivo nella società di appartenenza. La relazione fra il sistema finanziario e la popolazione immigrata diviene pertanto un terreno di significato fondamentale in cui si gioca, a livello soggettivo, la possibilità per i migranti di poter costruire, con maggiore libertà, i propri itinerari biografici e sociali (fondati principalmente sulle scelte e iniziative di tipo economico).

Comprendere le dinamiche fondamentali alla base del sorgere e dello svilupparsi di un processo di inclusione finanziaria di un individuo diviene centrale per individuare azioni di policy e di sistema per sostenere e accelerare un processo che non è sempre lineare e automatico, ma, come vedremo, risente di una pluralità di dinamiche a volte anche contrapposte e che per il cittadino immigrato si giocano su orizzonti temporali e geografici diversi e in continua evoluzione.

Per questo motivo si è ritenuto di realizzare un'indagine specifica su un campione rappresentativo di 1.200 cittadini immigrati regolarmente residenti in Italia, attraverso la somministrazione di un questionario ampio e complesso che rilevasse, a fianco di un set di domande sui comportamenti finanziari, di creazione e allocazione del reddito e del risparmio, anche una serie di variabili chiave nel processo di stabilizzazione e integrazione nel nostro Paese e nel rapporto con il proprio Paese di origine, verificandone l'interazione con i comportamenti finanziari. In questo modo è stato possibile tratteggiare un profilo ampio e articolato di un processo complesso e multidimensionale come è quello dell'inclusione finanziaria.

La disponibilità di dati e informazioni derivanti dalle precedenti indagini campionarie, fondate sullo stesso set di domande, e realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti negli anni 2012, 2014 e 2017, pur se non perfettamente confrontabili perché basati su una metodologia di indagine diversa, hanno però consentito di evidenziare alcune tendenze in atto, arricchendo ulteriormente il quadro e inserendolo in un processo dinamico e in continua evoluzione.

¹ Barry, M. "Social Exclusion and Social Work: An Introduction." Pp. 1-12 in *Social Exclusion and Social Work: Issues of Theory, Policy and Practice*. London: Russell House Printing. Ebersold, S, *Exclusion and Disability*. OECD: Centre for Educational Research and Innovation, 1998 [<http://www.oecd.org/els/edu/cei/conf220299.htm>].

² Sen, A. K., "Lo sviluppo è Libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia", ed. Mondadori, 2001.

³ Sen, A. K., "La libertà individuale come impegno sociale", Laterza, 1997

L'indagine 2021 presenta due novità significative sotto il profilo metodologico. La prima riguarda la metodologia di selezione del campione che ha utilizzato una tecnica di campionamento casuale, attraverso indagine telefonica. Le precedenti indagini si basavano su una tecnica di campionamento per centri, in tre città e riferita a 10 nazionalità. La seconda innovazione ha riguardato la scelta delle nazionalità che si è basata su due criteri:

- ha considerato solo i cittadini definiti come “immigrati”, ossia provenienti da Paesi non OCSE, escludendo quindi i Paesi finanziariamente evoluti e presenti sul nostro territorio con motivazioni diverse da quelle legate ad una migrazione di tipo economico più tradizionale
- all'interno di questo universo ha escluso i cittadini provenienti dai Paesi europei. La scelta è stata dettata dalla volontà di indagare i comportamenti economici di individui con caratteristiche culturali e di inclusione finanziaria slegati dal contesto europeo dove coesistono paesi membri dell'Unione Europea, Paesi che fanno parte del sistema SEPA (che riunisce i sistemi dei pagamenti in ambito europeo) o che hanno una cultura finanziaria assimilabile alla nostra. In questo modo si è inteso andare a cogliere dinamiche e caratterizzazioni più specifiche.

La Nota Metodologica fornisce ulteriori dettagli con riferimento alla costruzione del campione e alle definizioni adottate.

Il campione di riferimento

Il campione è costituito da 1.200 cittadini stranieri provenienti da **77 paesi diversi**, con una prevalenza di individui provenienti dal continente africano e asiatico (*Tavola 1*) che complessivamente rappresentano l'83% del campione. Si è così venuta a creare una sovra-rappresentazione di questi due continenti rispetto ai dati relativi alla presenza di stranieri nel nostro paese che, secondo i dati Istat (gennaio 2019) vede i due continenti pesare per il 43%, ma che appare significativo rispetto ai fenomeni che si intendono indagare.

Con riferimento alla residenza l'indagine ha mappato cittadini stranieri residenti in **98 Province** diverse, secondo una distribuzione per macroaree territoriali (Nord-Centro-Sud Italia e Isole) che rispecchia, di fatto, la distribuzione dei cittadini stranieri residenti (*Tavola 2*).

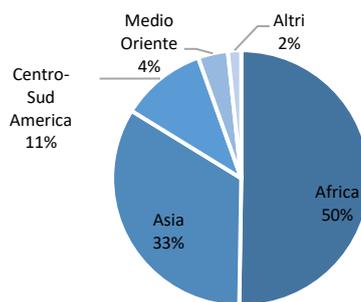
Da un punto di vista della **distribuzione di genere** il campione replica la stessa distribuzione che caratterizza la popolazione straniera residente proveniente da Paesi non Ocse: 51% per le donne e 49% per gli uomini.

Guardando all'**età anagrafica**, l'età media si colloca intorno ai 53 anni, con un valore mediano di 56 anni. La distribuzione per classi di età (*Tavola 3*) evidenzia un campione costituito per un terzo da persone con età superiore ai 65 anni, ma con una quota significativa (il 25%) di giovani sotto i 35 anni di età.

Un'altra variabile indagata ha riguardato i **legami famigliari**: il 57% è sposato o convive, il 35% è single e l'8% è divorziato. Una percentuale significativa, il 58%, ha dei figli, indipendentemente dalla condizione giuridica attuale.

Un'ultima informazione che completa un primo quadro descrittivo del campione riguarda il **livello di educazione** raggiunta attraverso gli studi (*Tavola 4*). Al fine di tener conto dei diversi cicli formativi adottati dai diversi paesi, i livelli di istruzione sono stati misurati in termini di età anagrafica. La categoria "fino a 14 anni di età" corrisponde al nostro diploma di terza media, mentre i 19 anni di età corrispondono al diploma di maturità. Tre quarti del campione possiede un diploma di scuola superiore e il 36% è laureato (il 6% ha un titolo di studio post-laurea). Si tratta quindi di un campione con un livello di istruzione elevato, a conferma dell'esistenza di una quota rilevante di stranieri residenti nel nostro paese con un livello di istruzione medio-alto, che non sempre trovano opportunità di riconoscimento, prima e di valorizzazione successivamente.

Tavola 1 – Distribuzione campione per continenti di origine



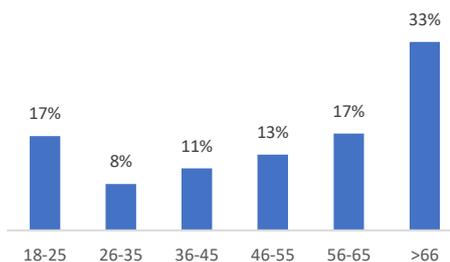
Fonte: indagine campionaria 2021

Tavola 2 – Distribuzione campione e cittadini stranieri su base territoriale

	Distribuzione campione	Distribuzione popolazione straniera
Nord	54,9%	58,3%
Centro	31,0%	24,8%
Sud	10,1%	12,1%
Isole	4,0%	4,8%

Fonte: indagine campionaria, elaborazioni su dati Istat 1/1/19 2019

Tavola 3 – distribuzione campione per classi di età



Fonte: indagine campionaria 2021

Tavola 4 – Titolo di studio



Fonte: indagine campionaria 2021

Indicatori di stabilità e integrazione

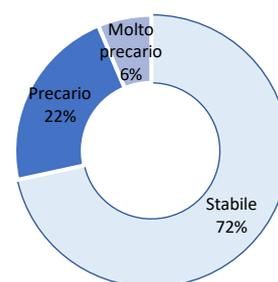
Il questionario consente di ricostruire il profilo dei migranti intervistati attraverso diverse chiavi di lettura. Fra queste sicuramente rilevante riguarda il processo di integrazione socioeconomica nel nostro Paese e il grado di stabilità e di autonomia raggiunta.

Un primo indicatore in questa direzione riguarda l'**anzianità migratoria** in Italia, 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 medio di quasi un anno e mezzo. Il valore mediano di questo indicatore si colloca a 26 anni, con una distribuzione che vede una concentrazione del 66% del campione nella fascia oltre i 16 anni. Solo il 20% degli intervistati è in Italia da meno di 10 anni. Si tratta quindi di una migrazione che raggiunto una sostanziale maturità nel processo di inserimento nella nostra società.

Un secondo elemento indagato, particolarmente significativo rispetto ad una maggiore o minore precarietà e ad una scelta di investire nel lungo periodo nel nostro Paese, riguarda la **condizione abitativa**. La *Tavola 5* restituisce la distribuzione del campione per tre livelli distinti nella condizione abitativa:

- stabile, che ricomprende tutte quelle condizioni che prevedono una situazione definita e codificata all'interno di un rapporto contrattuale (proprietà o affitto),
- 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 il 6% del campione.

Tavola 5 – Situazione abitativa

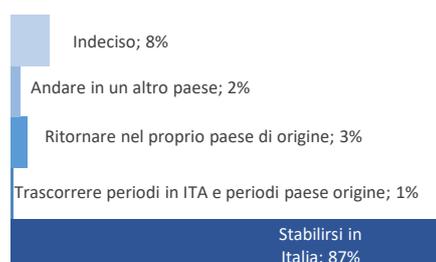


Fonte: indagine campionaria 2021

Guardando alla distribuzione dei casi di estrema precarietà rispetto al territorio italiano la loro incidenza rispetto alla distribuzione del campione complessivo evidenzia il valore maggiore al Nord. Nelle Regioni del nord i casi di elevata precarietà raggiungono l'8% dei residenti appartenenti al campione. Il Centro mostra un'incidenza del 3% e il Sud del 4%. Si tratta di un dato significativo, che evidenzia le differenze territoriali presenti sul nostro territorio e che sembra indicare una condizione di maggiore difficoltà abitative e solitudine (intesa come assenza o difficoltà ad agganciare reti sociali) nelle regioni del Nord Italia. Un dato che trova ulteriore conferma dal fatto che, in media, coloro che si trovano in questa condizione sono in Italia da almeno 10 anni, non si tratta, quindi, di arrivi recenti. Un'ulteriore indicazione significativa, che emerge dalla domanda contenuta nel questionario, riguarda la percentuale di coloro che sono proprietari di un'abitazione che raggiunge il 50% del campione. Una percentuale significativa, che si accompagna ad un livello di anzianità migratoria superiore alla media, 36 anni, ma che, proprio per la natura e l'orizzonte temporale dell'investimento sottostante, può essere considerata evidenza di una scelta di stabilità nel nostro Paese.

La **progettualità futura**, rispetto al desiderio di stabilità, è oggetto di una domanda specifica del questionario che ha indagato le intenzioni relative ai prossimi due anni (*Tavola 6*). I valori assumono un significato maggiore considerando che scontano già gli effetti ad un anno dalla pandemia, con le sue conseguenze economiche e sociali anche per i migranti. La scelta di rendere stabile e definitiva la permanenza nel nostro Paese è indubbiamente diffusa e accomuna l'87% del campione. A fronte di un 8% indeciso, solo il 5% esprime l'intenzione di lasciare l'Italia, e solo il 3% in direzione del proprio Paese di origine. Si indebolisce quindi il legame con il Paese di origine, forse effetto delle mutate condizioni legate alla pandemia. Nel 2011 il 16% del campione esprimeva l'intenzione di rientrare in patria, percentuale scesa al 6% nel 2017 e ora ulteriormente dimezzata. Un altro dato sembra andare in questa direzione: mentre nel 2017 il 13% optava per una stabilità in Italia accompagnata da periodi più o meno lunghi in patria, oggi questa opzione riguarda solo l'1% del campione.

Tavola 6 – Intenzioni per i prossimi 2 anni



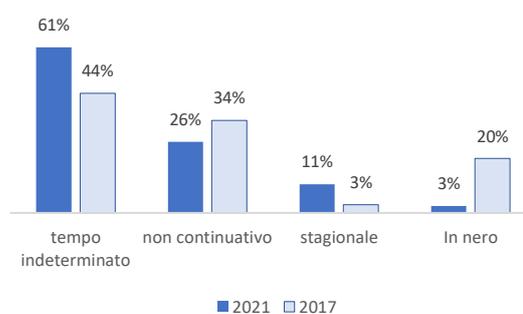
Fonte: indagine campionaria 2021

Un ultimo indicatore che influisce sulle condizioni di integrazione riguarda il diverso **inserimento nel mercato del lavoro**. L'indagine restituisce una fotografia su cui appaiono evidenti gli effetti della pandemia, ad un anno dal primo lock-down nazionale e l'impatto su settori in cui alta è la presenza di manodopera immigrata: servizi alla persona, turismo, ristorazione. La condizione lavorativa evidenzia infatti un tasso di occupazione che raggiunge solo il 40% del campione a cui vanno aggiunti gli imprenditori (imprese e autonomi con partita IVA) che pesano per il 10%. Il restante 50% è composto da disoccupati (31% del campione) e da studenti e casalinghe.

Il dettaglio per tipologia di contratto (*Tavola 7*), confrontando i valori 2021 con quelli della precedente indagine nel 2017, evidenzia l'impatto della crisi sul diverso grado di protezione che le tipologie contrattuali offrono. La diversa distribuzione nei due campioni, seppur non perfettamente confrontabili, approssima però come a soffrire maggiormente della pandemia siano state le forme contrattuali più precarie: il lavoro nero e i contratti di tipo non continuativo che subiscono le contrazioni maggiori, mentre cresce il peso relativo delle altre forme contrattuali, in particolare dei contratti a tempo indeterminato.

A fianco dei contratti con tutela (a tempo indeterminato) sono cresciuti, in termini relativi, i contratti stagionali legati al settore agricolo che ha continuato a domandare forza lavoro anche durante i lock-down, con interventi normativi ad hoc in deroga alle norme emergenziali.

Tavola 7 – Occupati – tipologia contrattuale



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017.

Interessante anche il dato che emerge dall’analisi di genere. Ovviamente la categoria “casalinghe” è tipicamente femminile, ma rispetto alle due componenti dei disoccupati e degli studenti emergono due dati interessanti: il 59% dei disoccupati è donna, mentre il 75% degli studenti è di genere maschile. Due dati importanti che forniscono informazioni rilevanti sul diverso inserimento della donna nel mercato del lavoro e in quello della formazione.

Digitalizzazione

Rilevante sotto il profilo delle opportunità che la digitalizzazione offre in tema di inclusione finanziaria, il rapporto fra i cittadini immigrati e le nuove tecnologie sono stati oggetto di una sezione del questionario. Due sono gli ambiti indagati: il **possesso di un device** (tablet o smartphone), che misura la familiarità con questi strumenti e il loro utilizzo per operazioni finanziarie.

Il livello di confidenza con questi strumenti è estremamente elevato per i cittadini immigrati, solo il 9% del campione non possiede un tablet o uno smartphone, strumenti diventati ormai comuni, ma centrali nella capacità di essere collegati sin dall’arrivo con i contesti di origine.

Il secondo indicatore è particolarmente significativo per comprendere il **grado di utilizzo** di questi strumenti **per effettuare operazioni finanziarie**. Ciò consente di valutare quali possano essere le potenzialità del loro sviluppo o dell’introduzione di incentivi all’uso di strumenti finanziari per l’inclusione finanziaria che fanno leva sugli strumenti digitali. Nonostante la pandemia, che ha portato con sé un salto in avanti rispetto all’uso del digitale nella nostra vita quotidiana, incluso l’ambito finanziario, la percentuale di immigrati che utilizza questi strumenti per operazioni finanziarie cresce rispetto al 2017, ma non supera un terzo del campione, rimanendo ancora su livelli sostanzialmente contenuti, rispetto alla familiarità con i device.

Tavola 8 – Utilizzo smartphone e tablet per operazioni finanziarie

	2021	2017
Lo utilizza	33%	30%
Non lo utilizza	67%	70%

Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017.

La relazione con il Paese di origine

La relazione con il Paese di origine caratterizza la condizione del migrante in ogni fase del proprio progetto migratorio e si esprime attraverso una pluralità di ambiti. Quello forse più conosciuto e studiato, anche a causa delle sue dimensioni rilevanti, 666 miliardi di dollari i flussi relativi al 2020 a livello mondiale, riguarda le rimesse, ossia il flusso di risorse finanziarie che vengono inviate in patria. 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 appunto) che si evolve e si modifica nel tempo. Alle rimesse si affiancano flussi di capitale sociale che comprendono le competenze, la formazione, le idee e l'esperienza professionale acquisite nel Paese di origine e poi in quello di destinazione e che possono essere a loro volta reinvestite per lo sviluppo in patria. Un altro importante aspetto riguarda il movimento tra il Paese di destinazione e il Paese di provenienza e d'origine delle persone, che può 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 arricchiscono il contesto di provenienza. Esiste poi il ruolo della diaspora nell'influenzare o sostenere la società civile e il dibattito politico in patria, così come la continua ricerca di mantenere un canale aperto con il contesto di origine attraverso l'informazione e gli scambi culturali. Infine, un ultimo ambito riguarda l'investimento nel Paese di origine, non sempre e solo in preparazione del rientro, ma spesso legato ad opportunità di diversificazione o legate al contesto o ancora al desiderio di contribuire allo sviluppo del proprio paese.

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

L'indagine campionaria ha già messo in luce un aspetto relativo al desiderio di ritorno nel Paese di Origine che all'interno del campione coinvolge solo il 3% degli intervistati. Un ambito che condiziona in modo significativo la relazione con il Paese di provenienza riguarda i legami familiari e in modo particolare la presenza di figli. Con riferimento al campione, poco meno della metà (il 48%) non ha più legami parentali diretti, mentre il 46% mantiene genitori o fratelli. Una percentuale minoritaria ha invece in patria figli (5%) o il coniuge (1%). Come avremo modo di mostrare in seguito questa variabile influisce in modo rilevante sui comportamenti relativi, ad esempio, all'invio delle rimesse.

Le rimesse sono il fenomeno più rilevante del rapporto con il Paese di origine sotto diversi profili, anche se come abbiamo visto non l'unico. L'indagine campionaria 2021 fornisce una serie di dati di sintesi che consentono di tratteggiare alcuni elementi utili per la comprensione del fenomeno

- il numero di invii medi annuali: in media un individuo invia una remessa 5 volte l'anno. Il 68% degli intervistati realizza meno di sei invii l'anno e il 32% invia tra le sei e le 12 volte all'anno.
- L'importo medio per ogni invio si approssima intorno ai 600€: il 38% invia oltre 500€, il 31% tra 300€ e 500€, il 29% fra i 50€ e 300€, e solo il 2% invia meno di 50€.
- Un'analisi delle due variabili precedenti in ottica di genere evidenzia come le donne inviino mediamente il 12% in più, su base annua, con una frequenza lievemente maggiore (5,2 invii medi annui, contro i 4,9 degli uomini) e importi superiori (608€ in media contro i 581€ degli uomini).
- Il canale privilegiato di invio: la *Tavola 9* mostra come il canale dei *Money Transfer Operators* costituisca ancora il principale strumento di invio per il 40% degli intervistati, pur se più contenuto rispetto al 62% del 2017. Allo stesso tempo, rispetto al passato, cresce il peso dei canali digitali (portafogli elettronici, carte) e si contrae in modo significativo il ricorso ai canali informali, che nell'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017 pesavano per il 21%, con riferimento al canale principale di invio, a fronte dell'8% attuale. Si tratta di una fotografia che risente dell'impatto che l'emergenza sanitaria da COVID19 ha avuto anche sul mercato delle rimesse. Solo l'evoluzione nei prossimi anni ci potrà dire se si tratta di cambiamenti contingenti o strutturali. Con riferimento allo sviluppo dei canali digitali in particolare, la loro maggiore diffusione si inserisce in un processo di graduale evoluzione del mercato, che la pandemia ha sicuramente accelerato, ma che a livello globale rimane ancora marginale. I sistemi di invio non regolamentati (o informali) rimangono un'opzione rilevante come canale alternativo, scelto come secondario da oltre il 34% dei rispondenti. Tale percentuale può essere letta come probabile indicatore di una preferenza all'informalità che tornerà non appena le condizioni lo consentiranno.

Si tratta di dati rilevanti, che forniscono una conferma importante ad una delle ipotesi sottostanti alla crescita dei volumi delle rimesse dall'Italia rilevata nell'analisi dei flussi in uscita dal nostro paese legata allo spostamento di flussi dall'informalità.

- Comportamenti lato *receiver*, cioè dal punto di vista del soggetto ricevente: l'indagine campionaria (*Tavola 10*) mostra come la modalità cash, ossia la riscossione della remessa in contanti, presso un operatore, rappresenti la forma più utilizzata, quasi il 50% del campione vi ricorre. Il confronto con il 2017 evidenzia comunque una contrazione significativa di questa componente che pesava per l'80% dei casi. Le opzioni che prevedono di ricevere la remessa su un conto bancario o su uno strumento digitale (carta di debito/credito o portafoglio elettronico) appaiono ancora fortemente condizionati dalla disponibilità di infrastrutture e servizi in grado di consentire la monetizzazione della remessa o la possibilità di spenderla e dal livello di educazione e inclusione finanziaria dei riceventi, ma comunque non trascurabili. In particolare, coerentemente con quanto già evidenziato anche lato *sender* relativamente all'impatto della pandemia, si rileva un incremento significativo dei canali digitali che nel 2017 pesavano solo per il 7%. Un andamento che dovrà essere verificato nel medio-lungo periodo, per capire se corrisponde ad un'effettiva innovazione che ha avuto un impatto sui comportamenti, aprendo nuove opportunità in termini di riduzione dei costi e valorizzazione delle rimesse.

Tavola 9 – Rimesse: canale principale d'invio, 2021

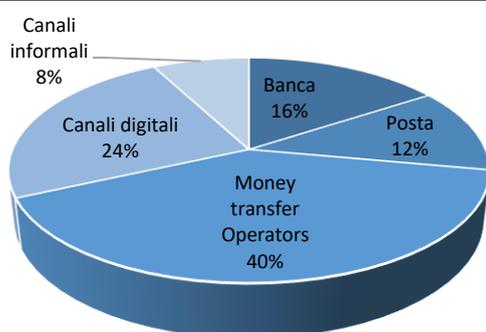
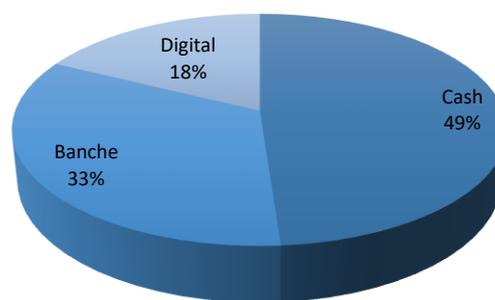


Tavola 10 – Rimesse: canale di ricezione, 2021



L'indagine consente di approfondire i comportamenti sulla base di una serie di variabili legate alla storia migratoria dell'individuo e al suo diverso legame con il Paese di origine. Un primo elemento, ampiamente studiato in letteratura, riguarda il modificarsi dei comportamenti legati all'invio della remessa con la durata della permanenza nel paese di destinazione. Il tempo e la decisione di stabilirsi in un paese (con i relativi bisogni crescenti e una progettualità orientata nella nuova "patria adottiva") ci si aspetta contribuiscano ad allentare il legame con il Paese di origine e ridurre la componente altruistica della remessa legata al sostegno della famiglia. La *Tavola 11* evidenzia un effettivo maggior flusso finanziario legato ai primi anni successivi all'arrivo, con l'invio medio di oltre 4.000€ annui. Flusso finanziario che tende a ridursi negli anni successivi con invii meno frequenti, che riducono il contributo a 2.200€ annui dopo i primi 6 anni.

Tavola 11 – Rimesse: numero di invii medi e importo medio

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

Fonte: indagine campionaria

Dopo il decimo anno però il trend si inverte e assistiamo ad una crescita delle rimesse complessivamente avviate che si stabilizzano intorno ai 3.000€ annui, comunque inferiori ai primi anni, ma in controtendenza rispetto alle fasce di anzianità migratorie precedenti. Da un lato è ragionevole pensare che il processo di integrazione, centrale nei primi 10 anni, drena risorse nel processo di allocazione fra i due paesi, ma è anche possibile che, complice la maggiore disponibilità di denaro connessa al progredire del percorso d'inserimento, emerga in questa fase una componente della remessa legata a opportunità di investimento, quella che abbiamo definito motivazione legata all'interesse personale.

Gli studi sulle rimesse hanno da tempo evidenziato anche il ruolo fondamentale del mantenimento della famiglia a distanza nell'influencare volume e frequenza delle rimesse. I dati dell'indagine campionaria confermano con chiarezza tale relazione (*Tavola 12*), con importi medi annui quasi doppi rispetto alla media del campione.

Tavola 12- Rimesse: importo medio, numero di invii medi e importo annuale. Dettaglio per composizione della famiglia nel Paese d'origine.

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

Fonte: indagine campionaria

opportunità.

Rispetto al campione intervistato l'11% ha effettuato investimenti in patria. Fra questi il 72% ha destinato risorse per l'acquisto di una casa o di un terreno, e solo il 3% ha avviato attività produttive. La restante parte, il 20%, ha scelto di diversificare l'allocazione del proprio risparmio attraverso strumenti finanziari in patria, cogliendo opportunità economicamente vantaggiose ed evidenziando l'esistenza di un'area di competizione fra i sistemi finanziari dei due paesi nella scelta di dove accumulare e investire il proprio risparmio (diversi operatori finanziari hanno aperto filiali o uffici di rappresentanza in Italia al fine di attrarre i risparmi delle rispettive diaspore). Guardando all'anzianità migratoria media (riferita agli anni di permanenza in Italia) emerge come l'investimento nel paese di origine corrisponda ad una fase più matura, quando le condizioni economiche e finanziarie consentono di poter investire anche in patria. Ma si evidenziano differenze anche all'interno delle singole opzioni, che evidenziano opportunità e esigenze diverse: l'investimento nei terreni si colloca temporalmente prima, intorno ai 25 anni di permanenza in Italia, segue l'acquisto di una casa (30 anni) e infine l'investimento finanziario (31 anni). L'avvio di attività produttive presenta invece una variabilità maggiore.

Per chi non ha investito in patria le due motivazioni prevalenti sono legate all'inadeguatezza delle risorse disponibili (51%) e all'aver scelto l'Italia come unico Paese in cui investire (42%). Il contesto non favorevole in patria o la mancanza di condizioni di garanzia/sicurezza degli investimenti persa per il 4%, mentre il 2% degli intervistati ha avuto esperienze negative in passato.

La **bancarizzazione in patria** è positivamente correlata con gli investimenti, a conferma del ruolo che l'intermediario finanziario svolge e può svolgere nel canalizzare risorse finanziarie verso forme di investimento e quindi di sviluppo.

Un secondo aspetto indagato riguarda la **propensione ad investire in patria**, misurata attraverso l'espressione di un interesse ad investire nei prossimi 5 anni. Solo il 4% del campione esprime tale intenzione, prevalentemente legato ad investimenti di tipo immobiliare (62%). Un dato interessante che emerge dall'indagine riguarda l'intenzione di investire in attività produttive o in imprese sociali che riguarda un quarto di chi ha intenzione di investire. Inoltre, mentre per le altre tipologie di investimento la quasi totalità dei casi riguarda individui con un'anzianità migratoria elevata, nel caso delle attività produttive la distribuzione è più omogenea e coinvolge anche persone con meno di 10 anni di residenza in Italia. Per il 15% infine la propensione ad investire riguarda i prodotti finanziari.

Con riferimento alle indagini campionarie passate (Tavola 13), pur se realizzate con sistemi di campionamento differenti e quindi non pienamente confrontabili, evidenziano comunque un graduale percorso di allontanamento in termini di propensione all'investimento. Se il Paese di Origine rappresentava un'opzione in cui investire per quasi la metà dei migranti nel 2014, oggi appare solo residuale. Sicuramente il dato riflette le mutate condizioni in Italia e in patria legate agli effetti della crisi pandemica, non solo in termini economici ma anche di insicurezza e precarietà, che rendono difficile fare piani oltre il breve termine. Ma allo stesso modo il dato sembra confermare che l'Italia sia stato gradualmente eletto come principale Paese di riferimento anche sul piano degli investimenti.

Un altro aspetto rilevante del rapporto con il Paese di Origine riguarda **gli investimenti**, ossia le risorse allocate in attività produttive o in beni reali o finanziari. Molto spesso questa componente si mescola all'interno della rimessa periodica, ed esprime un legame con il Paese di origine che si fonda su motivazioni e dinamiche diverse dal sostegno ai famigliari, giocandosi su un orizzonte di medio-lungo periodo e su dinamiche di convenienza-

Tavola 13 – Ha intenzione di investire nel Paese di origine

	2014	2021
Ha intenzione di investire	55%	4%

Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2014

Reddito e allocazione del risparmio

L'impatto della pandemia, già evidenziato con riferimento all'elevato tasso di disoccupazione registrato all'interno del campione è evidente anche sotto il profilo reddituale. Il reddito netto annuo medio percepito (riferito al singolo individuo) si colloca intorno agli 8.500€, un valore che tiene conto di una percentuale complessiva del 50,5% che, per la sua condizione lavorativa (disoccupato, casalinga o studente) e per effetto della pandemia, non percepisce alcun reddito. Classificando il dato per cluster (fasce di reddito) la distribuzione del campione (*Tavola 14*) si concentra nelle prime tre classi e una prevalenza di individui con un reddito inferiore ai 10.000€ euro annui.

Considerando solo il sotto campione di chi ha una qualche forma di ingresso, il reddito medio netto annuale si colloca intorno ai 17.200€ con una distribuzione che si concentra nelle classi di reddito inferiori 25.000€ euro annui (84% del sub campione).

Strettamente connesso al diverso accesso al mercato del lavoro già evidenziato, dai dati emerge un gap significativo di genere rispetto alla capacità reddituale. Con riferimento al reddito medio annuo relativo al sotto campione di chi è occupato (eliminando l'effetto sul reddito complessivo di un tasso di disoccupazione maggiore per la componente femminile), il reddito medio per gli uomini si approssima ai 18.100€, mentre quello delle donne è di poco inferiore ai 16.200€, con uno scarto del 12% complessivo.

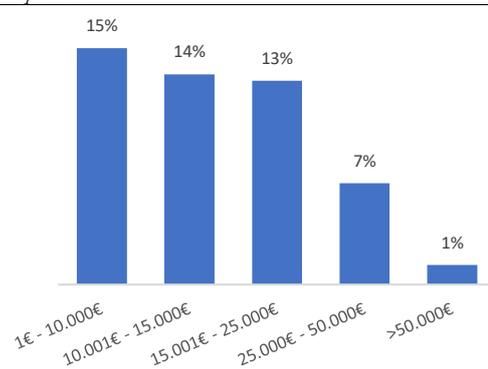
Nel processo di stabilizzazione in un contesto economico e sociale si possono individuare fasi diverse⁴ legate al suo progredire, a cui corrispondono bisogni ed esigenze diversi, che hanno un riflesso diretto in ambito finanziario. Dall'arrivo in Italia alla piena stabilizzazione l'ambito finanziario gioca un ruolo rilevante e a volte decisivo in termini di accesso al sistema dei pagamenti (ad esempio per il pagamento dello stipendio), l'accesso al credito nelle sue diverse forme (per l'acquisto di beni di consumo o beni durevoli, fino all'abitazione, ma anche per la gestione di emergenze), lo sviluppo di una componente di asset-building, determinante per investimenti futuri (dalle attività imprenditoriali, all'educazione), la riduzione della vulnerabilità, attraverso forme di risparmio integrativo o sottoscrizione di polizze assicurative, il sostegno alle proprie famiglie di origine attraverso l'invio e la valorizzazione della rimessa. Nel caso del cittadino immigrato 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 minore capacità reddituale, legate soprattutto alle prime fasi dell'arrivo in Italia. Si tratta quindi di condizioni che evidenziano una maggiore vulnerabilità finanziaria a cui si aggiunge una caratterizzazione specifica dei migranti legata al legame con il proprio Paese di origine a cui destinare parte delle risorse prodotte in Italia.

All'interno di questo quadro assumono rilevanza specifica due aspetti rilevanti 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 trasformano in informazione finanziaria e opportunità di valorizzazione

La *Tavola 15* fornisce un quadro del processo di allocazione del reddito da parte dei cittadini immigrati appartenenti al campione rappresentativo.

Tavola 14 – Distribuzione per classi di reddito – campione complessivo

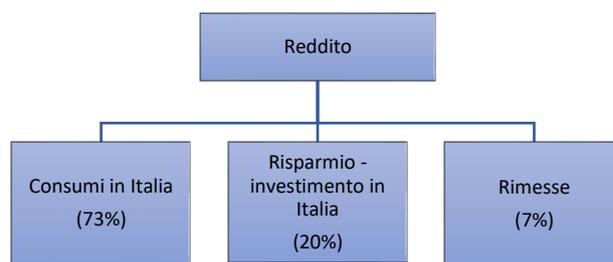


Fonte: indagine campionaria 2021

⁴ Si veda "Il Processo di bancarizzazione visto dal lato della domanda", in Frigeri D. – Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti- VI Rapporto, 2017, www.cespi.it.

Un primo indicatore economico rilevante riguarda la **propensione al risparmio**, ossia la percentuale di reddito non destinata ai consumi che si colloca al 27%. Un valore particolarmente significativo se confrontato con quello medio degli italiani che nel 2020 ha raggiunto il 15,8%⁵ con un raddoppio per effetto della crisi pandemica (la propensione al risparmio era all'8% nel 2019). Nel caso dei cittadini immigrati, il confronto con l'indagine campionaria del 2017, segnala invece una contrazione della propensione al risparmio di 9 punti percentuali. Pur se le due indagini non sono pienamente confrontabili, il dato sembra comunque mostrare un ulteriore effetto della pandemia, che ha ridotto la capacità di risparmio dei cittadini immigrati. La riduzione della capacità reddituale può essere infatti alla base della contrazione della propensione al risparmio, laddove i consumi non possono essere contratti oltre un certo livello minimo, andando così ad alterare le proporzioni e le relative propensioni.

Tavola 15 – Allocazione del risparmio del migrante



Fonte: Indagine campionaria 2021

Un secondo indicatore riguarda la **destinazione geografica del risparmio** (Tavola 16). Circa un quarto (il 26%) del risparmio prodotto viene inviato nel Paese di origine sottoforma di rimesse, un dato sostanzialmente costante rispetto

Tavola 16 – Allocazione del risparmio

RISPARMIO		
Risparmio in Italia	Investimenti in Italia	Rimesse
44%	30%	26%

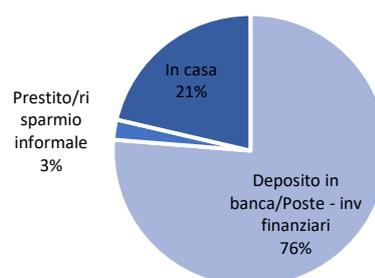
Fonte: indagine campionaria 2021

alle rilevazioni precedenti. La stabilità di questa percentuale rappresenta un indicatore importante per misurare l'effetto della pandemia sui comportamenti dei migranti in relazione alle rimesse. La maggiore precarietà e incertezza e la riduzione della capacità reddituale non hanno modificato la quota parte destinata al paese di origine. Allo stesso modo l'Italia si conferma il Paese di

riferimento per la destinazione del risparmio e degli investimenti. Se il 74% del risparmio si ferma in Italia, una quota significativa, quasi un terzo del risparmio complessivo, viene destinato ad investimenti, mentre la restante parte viene accumulata.

Un ulteriore livello di analisi del processo di allocazione del risparmio del migrante riguarda la sua **ripartizione fra le diverse opzioni di impiego** disponibili in Italia. Il primo dato che emerge dall'analisi riguarda la quota parte del risparmio che viene intermediato da un operatore finanziario rispetto a quella parte che rimane all'interno di circuiti non intermediati (Tavola 17). Un quarto del risparmio rimane esterno agli operatori finanziari, con una percentuale ancora molto alta di ricorso al contante che viene accumulato in casa (21%). Residuale invece la quota parte di risparmio che alimenta forme di prestito e risparmio informali che caratterizzano tutte le comunità di migranti, con forme e modalità diverse. Questo quadro risulta importante per comprendere quanto del risparmio generato entri nei circuiti finanziari e possa quindi alimentare il circuito risparmio-credito-investimento volano per realizzare progetti e investimenti di medio-lungo periodo.

Tavola 17 - Ripartizione del risparmio, 2021.



Fonte: Indagine campionaria 2021

⁵ Istat, 2020

Bancarizzazione e comportamenti finanziari

L'81% del campione è **titolare di un conto corrente** presso una banca o BancoPosta in Italia, dato coerente con quello rilevato presso gli operatori finanziari, in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana⁶ che rileva l'indice di bancarizzazione per la popolazione immigrata (percentuale popolazione adulta titolare di un c/c) pari all'80%.

In ottica di genere, le donne appartenenti al campione rilevato risultano più bancarizzate (l'85% è titolare di un c/c) rispetto agli uomini (77%). Mentre in media il 5,8% è titolare di più di un conto corrente presso operatori finanziari diversi.

Uno strumento di accesso al sistema dei pagamenti che si è diffuso in questi ultimi anni e in modo particolare fra la popolazione immigrata è la carta **con IBAN**. Pur non essendo equiparabile al conto corrente, questo strumento consente un pieno accesso al sistema dei pagamenti e sta gradualmente ampliando il suo ambito di operatività. Il 55% del campione possiede questo strumento, confermandone un'ampia diffusione. Il questionario consente poi di rilevare la percentuale di coloro che non sono titolari di un conto corrente ma possiedono una carta con IBAN, una percentuale che per il campione di riferimento è pari al 12,5%. Il dato è importante perché se è vero che la carta con IBAN non consente un pieno accesso a tutti gli strumenti e prodotti finanziari, come è il c/c, essa rappresenta comunque un primo accesso al sistema dei pagamenti e agli intermediari finanziari, svolgendo una funzione di primissima inclusione finanziaria, pur se embrionale e incompleta.

Secondo il campione di riferimento, quindi, andando a costruire un indicatore di inclusione finanziaria legato al semplice accesso al sistema dei pagamenti, sommando la titolarità del conto corrente con quella della sola carta con IBAN, potremmo evidenziare un valore prossimo al 93%. Si tratta di un indicatore di accesso al sistema dei pagamenti che non rappresenta ancora un'inclusione finanziaria in senso stretto (misurata dalla titolarità del conto corrente proprio per la piena accessibilità ai prodotti finanziari), ma che può essere letto come un primo accesso agli operatori finanziari.

Un ulteriore indicatore che consente di misurare il diverso grado di familiarità con gli intermediari finanziari riguarda la **mobilità all'interno del sistema finanziario**, misurato attraverso il numero di coloro che, per motivi diversi, hanno cambiato banca di riferimento. Un terzo del campione (33%) ha avuto un conto corrente presso un'istituzione finanziaria diversa da quella attuale, dimostrando quindi, all'interno di una mobilità naturale, una sostanziale stabilità nel rapporto con l'intermediario finanziario⁷ di riferimento.

Il rapporto con strumenti e operatori finanziari non coinvolge solo l'Italia, ma anche il Paese di origine, modificando le opportunità di ownership e valorizzazione di quella parte di risparmio che viene inviato in patria. Generalmente, infatti, la rimessa viene riscossa in contanti a destinazione. Questa prassi ha due risvolti negativi: da un lato non consente al migrante alcun controllo sulla destinazione della rimessa, limitando la possibilità di indirizzarla verso investimenti (materiali o in istruzione, prevenzione ecc.), dall'altro, non entrando nei circuiti finanziari, non può alimentare il circuito risparmio-credito che potrebbe contribuire a generare opportunità di sviluppo e riduzione delle vulnerabilità. Nel dibattito sul ruolo che le rimesse possono assumere per lo sviluppo dei paesi, anche a livello internazionale, cresce la consapevolezza e il consenso circa il valore assunto dall'inclusione finanziaria quale strumento di valorizzazione delle risorse e di canalizzazione all'interno di circuiti virtuosi legati al rapporto risparmio-credito-investimenti⁸. Secondo l'indagine campionaria il 13% del campione possiede anche un c/c presso un'istituzione finanziaria in patria, mentre il 10% lo ha chiuso in una fase successiva della migrazione. Complessivamente, quindi, quasi un quarto degli intervistati ha o ha avuto un rapporto con un intermediario finanziario nel proprio Paese di origine.

⁶ Si veda Frigeri D. "L'Inclusione Finanziaria dei migranti dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici", realizzato nell'ambito del presente progetto, giugno 2021.

⁷ Dato che trova conferma nell'andamento dell'indice di stabilità del rapporto con gli intermediari finanziari rilevato nell'indagine presso gli operatori finanziari. Cfr. Frigeri D. "L'Inclusione Finanziaria dei migranti dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici", 2021.

⁸ 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.gpfi.org.

Le potenzialità legate ad un'inclusione finanziaria anche con riferimento al proprio paese di provenienza sono visibili con riferimento agli investimenti realizzati in patria. La *Tavola 18* evidenzia infatti una correlazione positiva fra la titolarità di un conto corrente in patria e l'incidenza degli investimenti, oltre che una maggiore consapevolezza dei rischi e delle opportunità connesse e quindi della richiesta di garanzie o persone di fiducia.

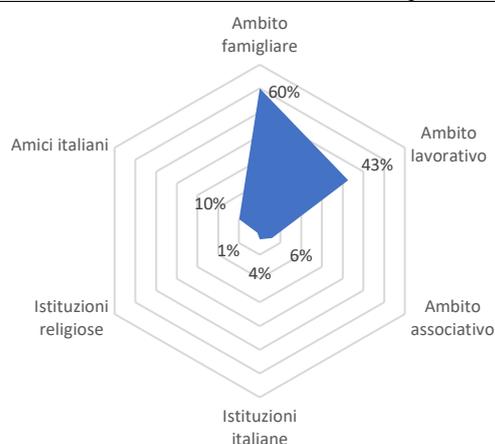
Tavola 18- Investimenti nel Paese d'origine. Dettaglio: titolarità del conto corrente nel Paese di origine.

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

Fonte: Indagine campionaria

Un aspetto rilevante nel processo di inclusione finanziaria riguarda il diverso **peso che hanno avuto diversi ambiti e istituzioni nella scelta di aprire un conto corrente** bancario e, conseguentemente nella scelta dell'operatore. Il contesto familiare è il luogo privilegiato in cui si formano le scelte anche sotto il profilo finanziario (*Tavola 19*). L'ambito lavorativo, principale fattore di bancarizzazione in passato, continua a avere un ruolo importante per quasi la metà dei casi, incentivato dall'obbligo normativo di accredito dello stipendio su un conto corrente. Un dato rilevante, sotto il profilo dell'integrazione, è dato dalla presenza di una percentuale minore, ma comunque non trascurabile, di casi in cui la scelta è avvenuta attraverso l'interazione con amici e conoscenti italiani o in ambito associativo (non solo di natura etnica), dove le reti sociali che si sono create nel tempo acquisiscono un ruolo attivo anche in tema di inclusione finanziaria.

Tavola 19 – Ambiti rilevanti nell'accesso in banca – risposte multiple



Fonte: indagine campionaria 2021

Un secondo indicatore fa riferimento invece ai **canali di accesso alla banca o alle Poste**, sulla base cioè di quali fattori è avvenuta la scelta dell'operatore finanziario. Il confronto con i dati riferiti al campione 2017 (*Tavola 20*) conferma un ruolo determinante nel passaparola all'interno delle diverse reti relazionali, famigliari, etniche, sociali.

Il secondo fattore di scelta, il cui peso è superiore per il 2021, riguarda una scelta informata, basata su criteri di convenienza, indicatore importante nella prospettiva dell'inclusione finanziaria. Trova conferma l'ambito lavorativo e quindi la richiesta del datore di lavoro che indirizza verso l'istituzione finanziaria di riferimento per l'impresa, mentre perdono di peso gli ambiti più strettamente legati alla pubblicità e alla fama dell'istituzione. Cresce invece il peso del tema dell'accessibilità a cui spesso è associato anche un tema legato alla preferenza verso banche del territorio.

Per chi entra in banca, quali sono i **drivers principali del rapporto con l'intermediario** finanziario? Sulla base di quali elementi il cliente immigrato fonda la relazione con la banca? Dall'analisi dei principali drivers che determinano il rapporto fra cliente immigrato e intermediario finanziario (*Tavola 21*) emergono tre dimensioni che appaiono rilevanti:

- il tema dell'accessibilità, espressa in termini di vicinanza al luogo di residenza (81% dei casi) o al luogo di lavoro (51%) e in termini di orari flessibili (44%) e accesso a servizi online (48%).
- Il tema dei costi, rilevanti per il 62% del campione.
- Temi prettamente legati ad aspetti relazionali e fiduciari (accoglienza e disponibilità delle informazioni: 73%, informalità: 44%, competenza e affidabilità: 74%).

I dati rilevano anche una domanda di servizi di consulenza (oltre un terzo del campione) e confermano la permanenza di aspetti critici legati alla lingua e all'ambito culturale che continuano a caratterizzare il processo di inclusione finanziaria di questo segmento specifico di clientela: il 24% ritiene importante avere informazioni in lingua e il 17% poter contare sulla presenza di mediatori culturali.

Infine, risulta in calo la componente legata alle norme dettate dal credo religioso che viene ritenuta un driver importante nel rapporto con gli intermediari finanziari solo dal 13% del campione, rispetto al un 21% rilevato nel 2017.

Tavola 20 - Fattori determinanti la scelta dell'operatore finanziario

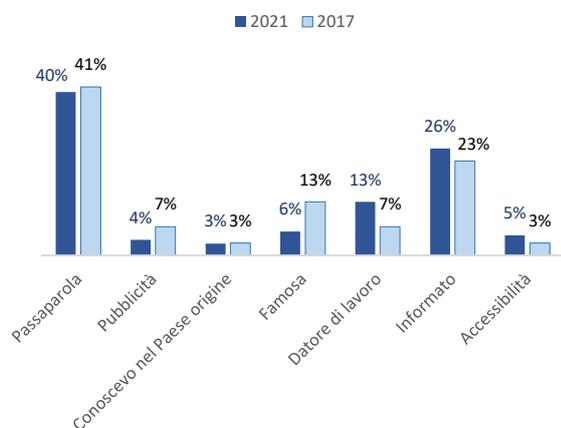
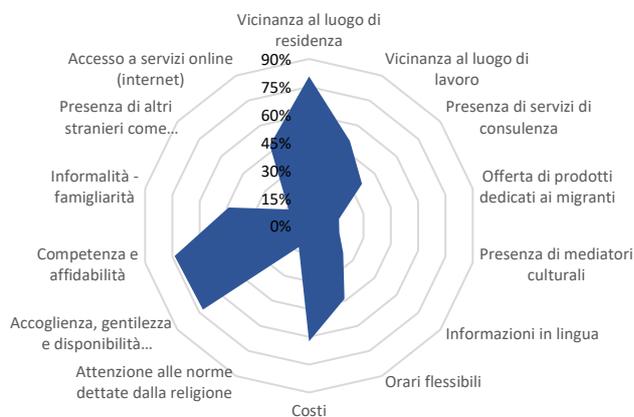


Tavola 21 - Principali drivers nel rapporto cliente immigrato-intermediario finanziario



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017.

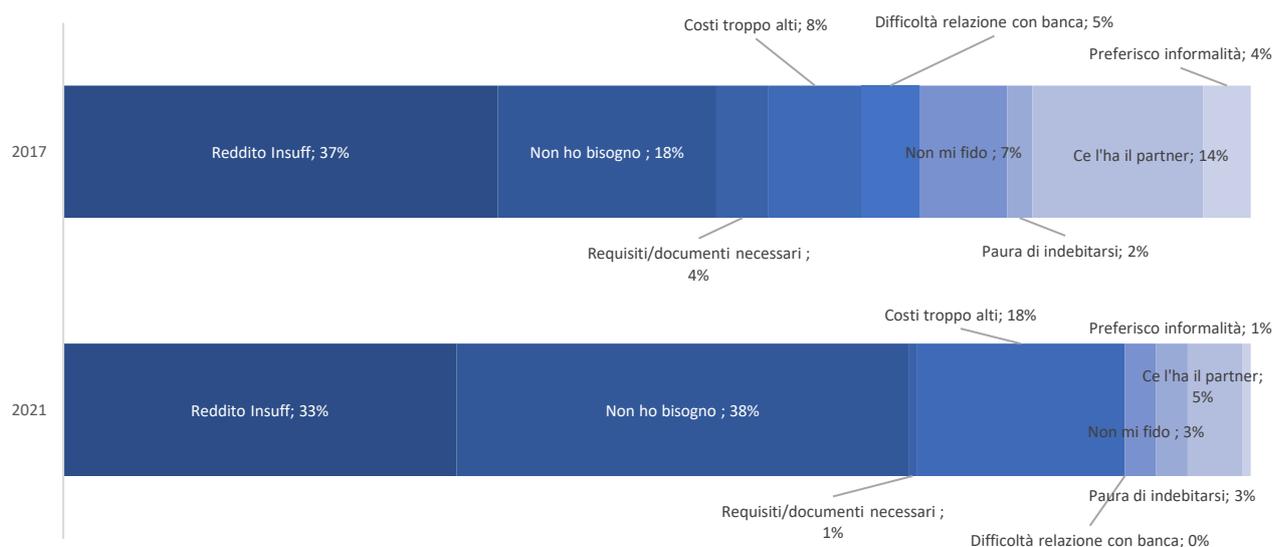
Comprendere le **motivazioni individuali alla base della non bancarizzazione** diviene centrale per definire politiche e strategie adeguate a sostegno dell’inclusione finanziaria. Da un punto di vista macro, l’analisi multivariata sull’indagine campionaria 2014 ha evidenziato il ruolo centrale della variabile territoriale nello spiegare il diverso grado di inclusione finanziaria, in quanto variabile sintesi di una pluralità di fattori che incidono sul percorso di inclusione finanziaria (le condizioni socio-economiche del territorio, il settore di impiego tipico della popolazione immigrata, le tipologie contrattuali, la diversa evoluzione della migrazione nei territori ...). Da un punto di vista del singolo individuo, quindi in una dimensione micro, è possibile evidenziare alcune caratterizzazioni importanti, rilevando alcune variazioni significative rispetto all’indagine campionaria del 2017 (Tavola 22). Da un lato si riduce l’incidenza delle motivazioni legate al ricorso all’informalità e all’utilizzo del conto corrente del partner, dato importante in ottica di una indipendenza finanziaria di entrambi i membri della famiglia. Scompare anche la motivazione connessa a difficoltà nella relazione con l’istituto finanziario e rimane residuale l’assenza o l’inadeguatezza della documentazione necessaria, importanti segnali di una relazione avviata, nel primo caso, e dell’efficacia degli sforzi normativi⁹ e di adeguamento delle procedure da parte degli operatori nel secondo.

Gli aspetti più problematici riguardano tre sfere che, come vedremo trovano sintesi in due linee di azione possibili:

- un primo elemento riguarda la percezione di un reddito insufficiente e di non bisogno di un conto corrente. Entrambe le motivazioni pesano per il 71% di coloro che non sono bancarizzati. Non è possibile indagare con maggiore profondità le motivazioni sottostanti al “non bisogno”, ma è ragionevole pensare che siano più facilmente correlate alla condizione familiare o sociale (studente o coniugato) o reddituale. Si tratta di una componente che rileva un incremento importante rispetto al 2017, soprattutto per quanto riguarda la percezione di non bisogno.
- La seconda sfera è connessa a fattori di ordine più culturale-esperienziale e riguardano la paura di indebitarsi (che rimane stabile negli anni) e la mancanza di fiducia verso gli operatori finanziari (banche e Poste). Quest’ultima variabile appare comunque in netto calo rispetto al 2017, a conferma di un percorso di crescita nel rapporto fra popolazione immigrata e istituzioni finanziarie.
- Infine, la terza sfera riguarda i costi del conto corrente, giudicati troppo elevati, con una incidenza dei casi in crescita negli anni.

⁹ Attraverso il recepimento della normativa europea sul Diritto al Conto di Base, 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).

Tavola 22 – Motivi per non apertura c/c – confronto 2021-2017



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti indagine campionaria 2017

Si tratta di tre ambiti distinti che rimandano a due aspetti centrali dell’inclusione finanziaria: la sostenibilità dei prodotti e dei servizi, attraverso soluzioni adatte a soggetti *low income*, e l’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 nel quotidiano e nella propria progettualità futura. In tema di accessibilità, da un punto di vista normativo sono stati fatti importanti passi avanti sia rispetto alla documentazione necessaria e allo sviluppo di nuove tecnologie digitali per l’identificazione della clientela, e sia con riferimento all’istituzione del diritto al Conti di base e alla previsione di una sua gratuità per gli individui *low income*. Allo stesso tempo il Conto di Base appare ancora poco conosciuto e la gratuità di non immediato accesso, il che rimanda al secondo punto legato alla necessità di avviare percorsi e iniziative di educazione finanziaria diffuse. Accessibilità e sostenibilità rimandano inoltre al ruolo che la microfinanza, intesa come finanza rivolta a soggetti caratterizzati da bassi redditi e maggiore vulnerabilità e ancora poco sviluppata in Italia, può svolgere per favorire e supportare l’inclusione di individui che rimangono esclusi dai circuiti finanziari, accrescendo la propria vulnerabilità finanziaria e sociale.

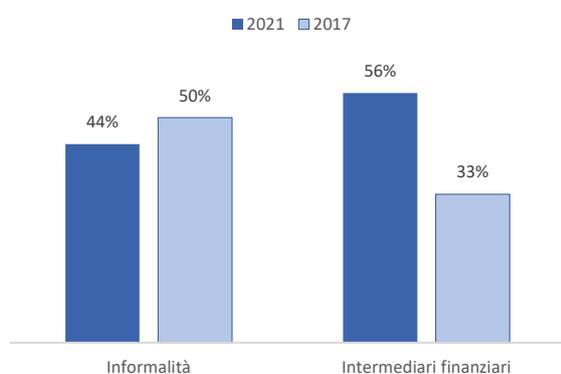
Una conferma dello scenario e delle considerazioni tratteggiate viene dall’analisi relativa **all’intenzione di aprire un conto corrente** nei prossimi due anni. Il 29% del campione mostra una volontà specifica in questa direzione, mentre il 39% è indeciso. Esiste quindi un bacino potenziale prossimo al 70% dei non bancarizzati che potrebbe essere incluso da un punto di vista finanziario attraverso l’adozione di politiche adeguate. Se ad essi si aggiunge il 27% che dichiara la non intenzione perché ritiene il suo reddito insufficiente e il 2% che valuta i costi troppo elevati, si conferma lo spazio per un’azione finalizzata ad una inclusione finanziaria di base che coinvolga la totalità dei non bancarizzati.

Accesso al credito

L'accesso al credito costituisce un fattore che presenta aspetti rilevanti sia di potenzialità che di criticità nel processo di integrazione. Nelle prime fasi di arrivo, così come per chi intende stabilirsi in un territorio, la disponibilità di risorse aggiuntive sia per far fronte alle necessità ordinarie e sia per investimenti di medio-lungo termine (casa, istruzione ecc..) diviene strutturalmente un supporto necessario. Allo stesso tempo il credito può esporre a fenomeni di sovra-indebitamento rispetto alle proprie capacità reddituali, assumendo impegni che possono rilevare 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 aver creato una situazione di stress finanziario che ha alterato 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 immigrato rileva sotto il profilo finanziario, costituisce pertanto un tassello chiave nell'evoluzione del processo di inclusione finanziaria e sociale.

Un primo dato importante nel ricostruire i comportamenti in relazione al credito riguarda i **canali a cui l'individuo ricorre** tradizionalmente nel caso in cui abbia necessità di risorse aggiuntive. La *Tavola 23* conferma il ruolo che la rete sociale di riferimento, rappresentata da amici e parenti connazionali o italiani, assume anche con riferimento all'accesso

Tavola 23 – Principali fonti di accesso al credito – confronto 2017 - 2021



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti indagine campionaria 2017

al credito. Una prassi diffusa nel 44% del campione come prima opzione. A fianco dei tradizionali prestiti intra-familiari, diffusi anche nei comportamenti degli italiani, sono molteplici le forme di credito informale sviluppate all'interno delle singole comunità. Forme di solidarietà e mutuo-aiuto che in alcuni casi sconfinano però in dinamiche tipiche dell'usura. Gli intermediari finanziari costituiscono la principale fonte di accesso al credito per il 56% degli intervistati e assolutamente marginale appare il ruolo delle organizzazioni del terzo settore che non raggiungono lo 0,5% dei casi. Il dato sul ruolo degli intermediari finanziari, in modo particolare confrontato con il peso che aveva con riferimento all'indagine campionaria del 2017, può essere letto attraverso una duplice chiave di lettura. Da un lato è espressione di un

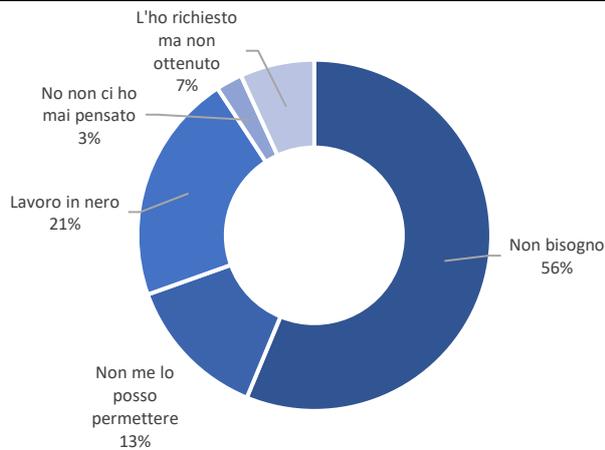
processo di inclusione finanziaria che è evoluto anche sotto il profilo dell'accesso al credito. Dall'altro può essere in parte conseguenza dell'impatto della pandemia che ha compresso la capacità reddituale e di risparmio e quindi le risorse disponibili all'interno delle reti sociali e comunitarie, rimandando agli operatori finanziari un ruolo di supporto attraverso il credito.

Il 16% degli intervistati **ha in essere un finanziamento**, percentuale di poco inferiore all'indagine del 2017, quando il tasso di incidenza dei crediti in essere raggiungeva il 18%. Fra questi solo il 4% ha in corso più di un finanziamento, rispetto al 15% del 2017. Mentre poco meno del 5% ha intenzione di chiederlo nei prossimi mesi, complici le mutate condizioni reddituali e la maggiore incertezza legata alla pandemia.

Analizzare le motivazioni per cui non si è ricorsi ad una qualche forma di finanziamento presso un'istituzione finanziaria formale consente di raccogliere una serie di indicazioni utili circa la domanda di credito ed eventuali aree di miglioramento nell'accesso al credito. Una prima indicazione riguarda la **motivazione sottostante la scelta di non chiedere un finanziamento** (*Tavola 24*). Se oltre la metà del campione si trova in una condizione in cui non emerge un bisogno di credito, quasi il 60% dei casi se si considera anche l'opzione “non ci ho mai pensato”, negli altri casi sono due le criticità più rilevanti: il reddito basso e la condizione lavorativa (in nero) che non consente di dimostrare un'entrata regolare. Due ambiti particolarmente critici e rilevanti, che rimandano da un lato all'importanza di strumenti di microcredito finalizzati ad individui a basso reddito e dall'altro ad interventi più strutturali nel mondo del lavoro per contrastare una pratica che, di fatto, limita l'accesso ad un'inclusione finanziaria, oltre che esporre l'individuo a rischi di sfruttamento.

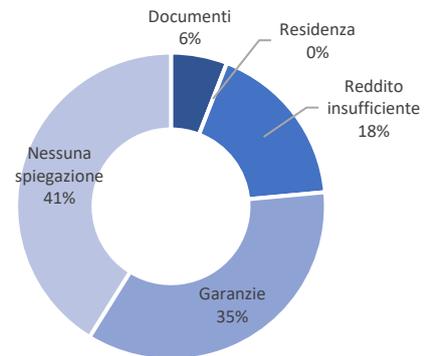
Nel caso in cui invece **il credito non sia stato concesso da parte dell'intermediario** finanziario, che riguarda solo il 7% dei casi, la *Tavola 25* sintetizza le cause principali. L'assenza e l'insufficienza di garanzie rappresenta il principale ostacolo per oltre un terzo dei casi, seguito dal reddito inadeguato (18%). Per oltre la metà dei casi, quindi l'accesso al credito, opportunamente accompagnato da una corretta educazione finanziaria, potrebbe essere reso accessibile attraverso strumenti di credito ad hoc, come il microcredito. Meno rilevanti i problemi legati ad una documentazione insufficiente e in nessun caso si sono rilevate criticità legate al domicilio o alla residenza. Per la restante parte dei casi, il 41%, la non concessione del finanziamento non è stata accompagnata da una motivazione da parte dell'istituzione finanziaria. Non è possibile entrare nel merito dei singoli casi e delle tipologie di credito richieste, ma l'indicazione che il dato ci fornisce ha a che fare, oltre che con la necessità di assicurare una corretta e completa informazione al consumatore anche nel caso in cui la valutazione del merito di credito non sia positiva, con un'opportunità persa di fornire strumenti di educazione finanziaria legati ad un ambito così centrale e anche delicato come è l'accesso al credito.

Tavola 24 – Motivazione per la non richiesta di credito



Fonte: indagine campionaria 2021

Tavola 25 – Motivazione per la non concessione del credito da parte di un'istituzione finanziaria



La percezione della banca

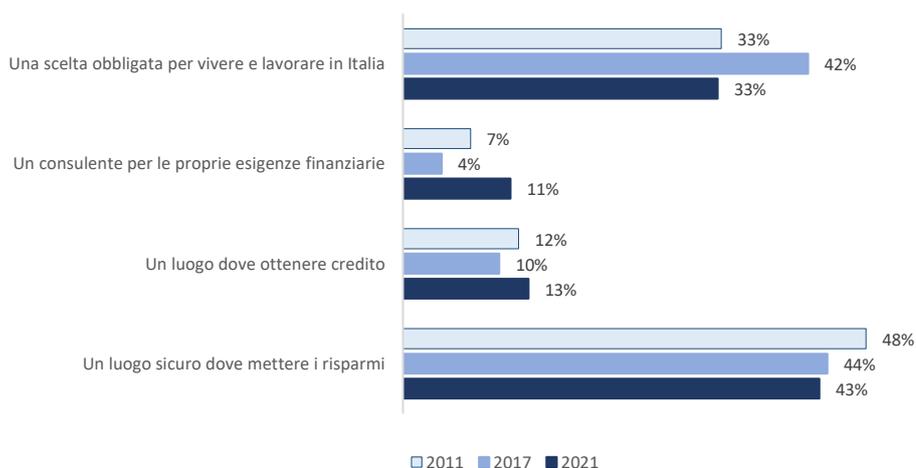
Appare interessante completare il quadro del rapporto fra immigrati e istituzioni finanziarie attraverso la prospettiva circa la percezione della banca e di come questa si sia modificata nel tempo (*Tavola 26*).

È stato infatti chiesto ai migranti intervistati di esprimere un valore compreso fra 1 (massimo) e 4 (minimo) 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 per vivere e lavorare in Italia.

L'evoluzione di questa percezione negli anni, con riferimento a chi ha attribuito il valore maggiore a ciascuna funzione, conferma la funzione di accumulo e protezione del risparmio attribuita alla banca e la consapevolezza che questa sia un interlocutore necessario nel processo di inclusione sociale ed economica nel nostro paese. Allo stesso tempo sembra emergere, a fronte di una riduzione della funzione di protezione, un bisogno crescente di accompagnamento nella gestione del risparmio, che forse non ha ancora trovato adeguata soddisfazione, e che affianca una crescita più marcata fra il 2017 e il 2021, rispetto al 2011 della funzione creditizia della banca.

In chiave prospettica i dati sembrano andare nella direzione di una maggiore consapevolezza dei diversi ruoli che l'intermediario può assumere in relazione a bisogni che si fanno più ampi e complessi e che accompagnano profili finanziari più maturi.

Tavola 26 - Percezione della banca – evoluzione valori massimi



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti indagini campionarie 2011 e 2017

La protezione dal rischio e il mondo assicurativo

Un aspetto rilevante del processo di inclusione finanziaria riguarda il rapporto con il rischio e i prodotti assicurativi. Come abbiamo più volte avuto modo di sottolineare, alla condizione di migrante è associata, generalmente, una maggiore vulnerabilità, legata ai minori redditi, ad una dotazione patrimoniale in fase di costituzione e ancora inadeguata a far fronte a situazioni straordinarie, all'assenza o alla fragilità di reti sociali di riferimento, alla maggiore diffusione dell'informalità, alla precarietà lavorativa o ancora alla 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, come una spesa straordinaria imprevista, portandoli verso una situazione di criticità da cui risulta difficile o impossibile uscire. 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) porta con sé un bisogno di contestuale di accumulazione e protezione del risparmio. Non da ultimo cresce nella componente più anziana della popolazione immigrata la preoccupazione rispetto al futuro (in particolar modo all'esigibilità della pensione) e la conseguente richiesta di formule di contribuzione integrativa.

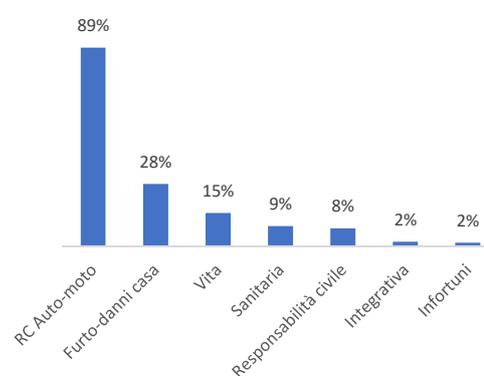
In una fase di costruzione e di consolidamento di un processo di inclusione economico-finanziaria, i prodotti assicurativi possono giocare un ruolo importante, agendo su due fronti che si integrano a vicenda: da un lato contribuire a ridurre il rischio legato ad eventi imprevisti, che possono minare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

Lo stato dell'arte sull'argomento non è particolarmente ricco, pochi sono gli studi avviati in Italia e, dal lato dell'offerta, sono ancora pochi gli istituti che dispongono di un set di prodotti adatti a soddisfare le esigenze degli individui a basso reddito, anche se alcuni operatori stanno guardando a questo vuoto in maniera strategica. Al contempo, dal lato della domanda, i dati a disposizione dell'Osservatorio nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti evidenziano una crescita significativa di questa componente fra i prodotti sottoscritti presso banche e BancoPosta¹⁰, 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 impresa, rappresentino fattori che alimentano una richiesta di protezione dal rischio, mentre il tema delle forme di protezione integrativa diviene centrale per compensare e prevenire il problema dell'accesso alla pensione che caratterizzerà molti dei migranti di prima generazione¹¹.

Pur in uno scenario in rapida evoluzione, anche per i migranti, così come per gli italiani, è ancora diffusa una scarsa conoscenza di questi prodotti e una bassa educazione al rischio. In questo scenario si aprono due sfide: da una parte è necessario colmare il gap culturale tra consumatori a basso reddito, molto spesso poco informati e poco fiduciosi nei confronti del mondo assicurativo, e agenti, che non hanno familiarità con i bisogni delle persone svantaggiate; dall'altra è necessario assicurare la sostenibilità del sistema micro-assicurativo, raggiungendo l'equilibrio tra costi, copertura e accessibilità.

L'indagine campionaria analizza anche il rapporto fra cittadini immigrati e prodotti assicurativi, come uno dei cardini, come il credito e il risparmio, di un corretto processo di inclusione finanziaria. Il 57% 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 dal 90% di chi possiede una o più assicurazioni. Al netto di questa forma tecnica, il livello di incidenza delle altre forme assicurative sulla

Tavola 27 – Incidenza forme tecniche su totale assicurati



Fonte: indagine campionaria 2021

¹⁰ Si veda Frigeri D. "L'Inclusione Finanziaria dei migranti dalla prospettiva degli operatori: famiglie consumatrici", realizzato nell'ambito del presente progetto, giugno 2021.

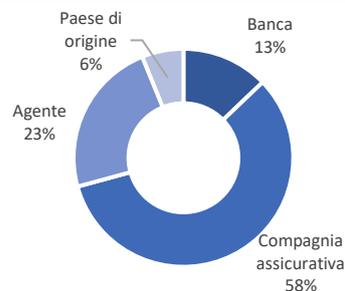
¹¹ A causa della mancanza di accordi bilaterali fra l'Italia e molti degli Stati di provenienza dei migranti, infatti, non vi è un riconoscimento reciproco dei contributi versati nei singoli paesi. Il migrante si troverà quindi in una condizione in cui né in Italia e né nel proprio Paese avrà accumulato una contribuzione in grado di permettergli di accedere alla pensione.

popolazione del campione raggiunge il 6,5%. La *Tavola 27* restituisce un quadro delle forme assicurative più diffuse fra chi ha sottoscritto una o più polizze, evidenziando il ruolo significativo sia della componente danni che di quella vita: quasi la metà di chi ha un'assicurazione ha sottoscritto una polizza appartenente ad una delle due categorie.

Il questionario consente di indagare un ulteriore elemento significativo che riguarda il principale canale di accesso ai prodotti assicurativi (*Tavola 28*). Il dato risente del peso della componente RC Auto, il cui mercato di riferimento è altamente competitivo e legato alla presenza diretta delle compagnie assicurative. L'intermediazione di agenti e brokers assicurativi è il secondo canale di accesso, un'attività su cui spesso si innesta un servizio di consulenza e che si fonda prevalentemente su un rapporto fiduciario. Al terzo posto gli intermediari bancari, mentre si segnala una percentuale, comunque, non marginale e significativa di un fenomeno che appare in crescita, legato ad un ruolo delle compagnie assicurative del Paese di origine nell'attrarre risparmio dalla diaspora.

Dettagliando il dato del canale per tipologia di polizza, emerge una variabilità maggiore rispetto al quadro complessivo. In particolare, il canale bancario è preponderante per quanto riguarda le assicurazioni integrative (50% delle polizze) ed è secondo per il ramo vita e quello furto-danni (con rispettivamente il 28% e il 19% dei contratti). Il canale degli agenti-brokers, presenti in tutte le tipologie, è prioritario per quanto riguarda le polizze Responsabilità Civile (56%), mentre è residuale per la componente vita e quella integrativa. Per le altre tipologie tecniche sono le compagnie assicurative il canale privilegiato, in modo particolare per le polizze furto e danni (62%) e per quelle sanitarie (61%), seguite dalle polizze infortuni (55%) e vita (52%).

Tavola 28 – Canali accesso prodotti assicurativi



Fonte: indagine campionaria 2021

Il profilo finanziario

Il complesso sistema di indicatori analizzati consente di costruire un indice sintetico, in grado di tratteggiare i diversi profili di inclusione finanziaria che possono essere affiancati alle diverse fasi del percorso di integrazione. L'indicatore è costruito attraverso la combinazione di due macro-indicatori intermedi: "Indice di Familiarità" e "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, come il rapporto con più banche, la mobilità all'interno del sistema finanziario o la bancarizzazione precedente. Il secondo indicatore (Indice di Utilizzo) misura invece il numero di prodotti o servizi finanziari utilizzati all'interno di una lista predefinita. L'interazione 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. La *Tavola 29* mostra i punteggi assegnati per ciascuna componente presa in considerazione per la costruzione dell'Indice di Maturità Finanziaria.

Tavola 29 - Sintesi dei punteggi assegnati per la costruzione dell'indice di bancarizzazione

Variabile rilevata	Punteggio assegnato
Bancarizzazione precedente	0,5
Bancarizzazione nel Paese di origine	0,5
Rapporto con più banche	0,5
Titolarietà di un c/c in Italia	1,5
Utilizzo di un prodotto bancario ¹²	0,5

Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (*Tavola 30*) 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 alla maggioranza del campione (67%) e alla tipologia di clientela che viene comunemente definita come *mass-market*;
- il **profilo evoluto** che corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più "maturo" e caratterizza il 13% del campione. Si tratta di individui che hanno un'elevata familiarità con il sistema bancario e utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione con il sistema finanziario che risponde ad una pluralità di esigenze che riguardano anche una gestione attiva del proprio patrimonio e dei propri rischi. Si tratta di una fascia di clienti nei confronti dei quali le strategie di offerta dovranno sicuramente tener conto di avere di fronte soggetti con esigenze specifiche più mature e in grado di dialogare con il sistema bancario.

Tavola 30– Indice di maturità finanziaria 2021 – composizione %



Fonte: indagine campionaria 2021

Con riferimento al campione analizzato, il dato relativo al profilo base è coerente sia con quanto già evidenziato con riferimento all'indice di bancarizzazione e sia con riferimento alla percentuale del campione che non possiede un conto corrente. La maggioranza della popolazione si colloca nella fascia intermedia, corrispondente ad un profilo medio, molto simile ad una clientela *mass market*, sotto il profilo della familiarità e dell'utilizzo dei prodotti finanziari. È importante sottolineare che, con riferimento alla popolazione immigrata, a questo profilo si accompagnano alcune caratterizzazioni tipiche della condizione di migrante già illustrate nell'analisi precedente. L'indice di Maturità Finanziaria non misura infatti aspetti legati alla maggiore vulnerabilità economico-finanziaria, alla minore familiarità con la lingua italiana, soprattutto con riferimento al linguaggio finanziario, alla diversa cultura finanziaria e livello di educazione finanziaria di partenza.

¹² Sono stati oggetto di rilevazione specifica ai fini della costruzione dell'indice l'utilizzo dei seguenti prodotti: home banking, libretto di risparmio, bancomat, carte pre-pagate e con IBAN, carte di credito, carte revolving, assegni bancari, addebito automatico bollette, accredito automatico stipendio, cassette di sicurezza, prodotti assicurativi, gestione titoli, fondi di investimento, mutui, prestiti personali.

Un dato da rilevare è che per il 3% del campione (31 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 finanziaria.

Per comprendere l'evoluzione del profilo finanziario dei migranti residenti in Italia è possibile confrontare la distribuzione dell'Indice di Maturità Finanziaria fra i tre cluster negli anni (Tavola 31), facendo affidamento sulle indagini campionarie precedenti realizzate dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti.

Il primo dato evolutivo significativo riguarda la contrazione di coloro che sono esclusi dal sistema finanziario che nel 2008 rappresentavano il 45% del campione, elemento che evidenzia un processo ampio e rapido di inclusione finanziaria. Il profilo evoluto segue un andamento meno evidente, anche se all'interno di un percorso di crescita, passando dal 9% del 2008 al 13% del 2021. Contestualmente l'indice subisce una contrazione, per questa tipologia di profilo, fra il 2017 e il 2021, una riduzione che può essere associata all'effetto della pandemia che, restringendo la capacità di risparmio e le condizioni economico-finanziarie, ha avuto un effetto sul numero di prodotti finanziari in uso.

Tavola 31 – Indice di Maturità Finanziaria – confronto indagini finanziarie 2021-2017-2008

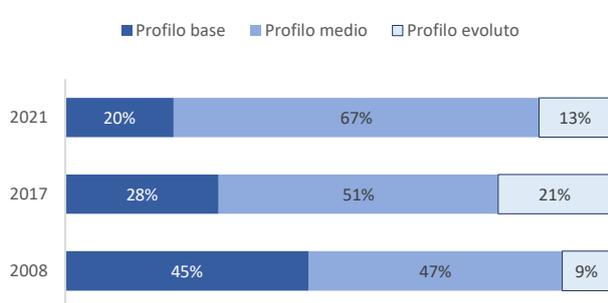
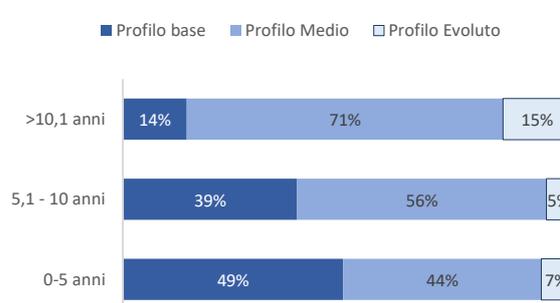


Tavola 32 – Indice di Maturità Finanziaria 2021, distribuzione per anzianità migratoria



Fonte: indagine campionaria 2021 – Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, indagine campionaria 2017

L'Indice di Maturità Finanziaria può essere fatto a sua volta dialogare con una pluralità di variabili di tipo socio-economico. In particolare, la Tavola 32 evidenzia una correlazione positiva fra questo indicatore e l'anzianità migratoria, ossia il numero di anni di residenza in Italia, proxy di un consolidamento del processo di stabilizzazione. Oltre i 10 anni di residenza regolare, il peso del profilo evoluto, infatti, è significativamente superiori alle altre due classi di anzianità, così come si comprime la percentuale degli esclusi (14%). Con riferimento al profilo degli esclusi, per le diverse classi di anzianità migratoria, se da un lato i dati confermano che il processo di inclusione finanziaria richiede un periodo di tempo adeguato ad avviarsi e svilupparsi, dall'altro la presenza di una percentuale non trascurabile (14%) anche a 10 anni dall'arrivo in Italia conferma l'esistenza di alcune vulnerabilità o difficoltà più strutturali che andrebbero maggiormente indagati e affrontati con politiche e iniziative adeguate. Le analisi sin qui fatte forniscono diverse indicazioni in questa direzione.