

progetto cofinanziato da



UNIONE
EUROPEA



MINISTERO
DELL'INTERNO

Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Rapporto sulle buone pratiche d'inclusione finanziaria dei migranti a livello europeo: Presentazione risultati

30 Giugno 2014



**micro
finanza
.it**





Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Sommario

Rapporto sulle buone pratiche d'inclusione finanziaria dei migranti a livello europeo:

Presentazione risultati.....	1
Principali risultati.....	3
Introduzione	5
Categoria 1 - Prodotti e Servizi	5
Categoria 2 - Innovatività e Ricerca.....	14
Categoria 3 - Accurata ed efficace selezione del richiedente e sostenibilità	15
Categoria 4 - Azioni di follow-up.....	17
Categoria 5 - Partenariato	19
Indice sintetico: individuazione delle sei migliori intervistate nel campione.....	21
Raccomandazioni per il rafforzamento della microfinanza tra migranti.....	22
Allegato 1 - Grafici	26
Allegato 2 - Profilo del gruppo di intervistati	28
Allegato 3 - Micro-assicurazioni per migranti	30
Allegato 4 - Note metodologiche trattamento dati	31
Software	31
Dati missing	31



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Principali risultati

Questo tipo di analisi, ha avuto prima di tutto lo scopo di individuare l'andamento delle buone pratiche di inclusione finanziaria da noi riconosciute a livello europeo. Si è trattato prevalentemente di "sondare" tale andamento guardando i risultati complessivi di categorie e singoli indicatori a partire dai risultati del questionario somministrato.

Evidenziamo buone pratiche nell'accurata scelta del richiedente, tra cui gli stessi migranti, nel "prendersi il giusto tempo" nell'individuazione di persone meritevoli, riducendo le asimmetrie informative con il richiedente ma allo stesso modo non presentano un'inefficienza nella gestione di tempi lunghi. Questo è favorito dalla conoscenza della persona reso possibile da percorsi di formazione propedeutici alla concessione del prestito e proposti dall'istituzione finanziaria (direttamente o tramite società di training).

Si aggiunge l'utilizzo di criteri efficaci nella selezione, tra cui la richiesta di un garante personale e l'utilizzo di parte dei propri fondi (anche se bassissimi importi ma che possano dimostrarne il reale interesse a realizzare il proprio progetto personale o imprenditoriale). E' invece poco frequente un'analisi sulla situazione familiare e abitativa al fine di sondarne la capacità di rimborso.

Buono è il livello di servizi di educazione finanziaria (tramite attività di gruppo, modalità learning by doing e by sharing, lezioni frontali su aspetti economici e finanziari) che possa favorire il migrante in scelte finanziarie consapevoli. In una logica di accompagnamento del migrante con servizi non strettamente finanziari, si sottolinea la capacità di "recepire" bisogni e difficoltà di natura sociale, linguistica, legale, attivando internamente o tramite risorse esterne (quali associazioni di migranti, mediatori culturali, volontari ecc.) un'offerta adeguata. Se da una parte è frequente osservare la diffusione di materiale informativo in molte lingue e l'incidenza di volontari all'interno delle istituzioni di finanziarie è marcata, tra cui professionisti che si mettono a disposizione dei migranti per un aiuto continuativo di tutoraggio all'impresa come dei veri e propri "mentor", dall'altra parte una collaborazione strutturale di lungo periodo con associazioni di migranti risulta poco diffusa. Il legame con la rete di riferimento nasce prevalentemente come risposta puntuale e temporanea ad una difficoltà riscontrata.

C'è inoltre la capacità delle istituzioni finanziarie di capire quanto le difficoltà economiche possano ostacolare il migrante nella realizzazione delle proprie idee imprenditoriali, favorendolo con servizi gratuiti, richiedendo per la concessione del prestito garanti personali invece che garanzie reali.

Poco sviluppato è invece un concreto sostegno per far fronte alle difficoltà di tipo amministrativo, normativo, burocratico che permettano ai migranti di "accedere al contesto" e farlo proprio anche in un'ottica di saper gestire le scadenze nei propri progetti e sapere a chi rivolgersi (quali uffici) nel chiedere aiuto e concludere "pratiche" amministrative.

Questo può costituire un ostacolo nella realizzazione delle proprie idee imprenditoriali e personali, o in ogni caso nel non valorizzare a pieno competenze e potenziale in termini di patrimonio culturale e di esperienze che i migranti posseggono insieme alla forte motivazione nella ricerca di indipendenza.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

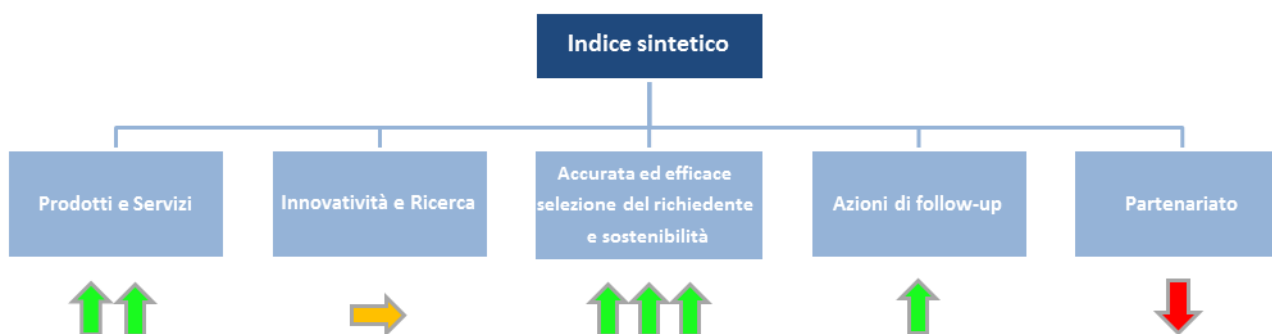
L'indicatore che cattura tale fenomeno peggiora se consideriamo un sotto-campione di istituzioni che hanno meno del 12% dei migranti tra i propri clienti. In generale vi è una differenza nei risultati degli indicatori e quindi delle categorie tra coloro che hanno nel proprio portafoglio una buona incidenza di migranti e coloro che riportano un livello medio-basso di migranti tra i propri clienti.

Lo stato di avanzamento delle buone pratiche presenta ancora ampi margini di miglioramento all'interno di azioni volte ad incentivare processi di innovazione, soprattutto per quanto riguarda rimodulazioni dell'offerta rivolta ai migranti, e partenariato strategico soprattutto con i paesi d'origine dei migranti, valorizzando il potenziale delle rimesse.

Tra coloro che dichiarano di dedicarsi ad attività di studio e ricerca, è interessante notare la grande varianza all'interno di questo tipo di attività, si passa dall'aver singole persone che se ne occupino fino ad avere dei centri di ricerca dedicati.

Sebbene l'azione di partenariato risulti ancora debole, tra le prospettive di nuovi interventi e collaborazioni future c'è in ogni caso l'interesse ad azioni congiunte di partenariato rivolte ai temi di co-sviluppo strategico.

Osserviamo infine che l'attivazione di partenariati cresce all'aumentare della dimensione e del portafoglio prodotti di un'istituzione finanziaria. Questo dimostra che il partenariato più che inserirsi in una logica di compensazione dell'offerta, si configura come l'intenzione di raggiungere ulteriori fasce di clientela che diversamente resterebbero non servite più che ricevere un servizio incompleto.





Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Introduzione

Nel precedente rapporto abbiamo identificato, opportunamente discusso e validato le buone pratiche di inclusione finanziaria dei migranti tra le diverse istituzioni finanziarie che offrono servizi di microfinanza nello scenario europeo. Scopo di questa sezione è vedere quanto tali comportamenti siano applicati nel campione in esame. Il quadro del loro stato di avanzamento, i loro punti di forza e le criticità infatti sono dati dai risultati del questionario che abbiamo somministrato.

Ci soffermeremo maggiormente sugli indicatori, categorie e sottocategorie che si presentano meno performanti rispetto agli altri in un'ottica di fornire principalmente un'analisi volta al miglioramento di tali buone pratiche in futuro. Discuteremo in dettaglio i 10 singoli indicatori appartenenti alle 5 diverse categorie che presentano i punteggi più bassi e che necessitano quindi di maggior attenzione.

Gli indicatori sono stati opportunamente tarati in modo che la sufficienza equivalga sempre ad un punteggio minimo di almeno 51 punti su 100. Per sufficienza intendiamo un comportamento che, pur presentando ampi margini di miglioramento, fornisca comunque un servizio minimo utilizzabile da un soggetto migrante.

Verranno studiate le singole categorie, anche guardando l'andamento congiunto di più categorie insieme. Verranno valutati i singoli indicatori e le singole sotto-categorie.

L'analisi, in alcuni singoli casi studio, della strategia di offerta ai migranti, attuata da alcune istituzioni per dare una concreta risposta ai bisogni riscontrati, ci permetterà infine di individuare alcuni suggerimenti utili da seguire.

Categoria 1 - Prodotti e Servizi

L'analisi dei risultati della prima categoria, la più complessa tra tutte categorie individuate, costituisce la premessa necessaria nella valutazione generale delle buone pratiche d'inclusione finanziaria dei migranti così come sono state studiate e organizzate in macro-classi di appartenenza.

Come in precedenza sottolineato, le buone pratiche delle altre quattro categorie, pur catturando aspetti diversi l'una dall'altra, sono strettamente connesse alla prima categoria che rappresenta la base di partenza per entrare nella specificità delle fasi e dei processi che accompagnano l'offerta di prodotti e servizi.

Verranno commentati e studiati i risultati all'interno della Categoria 1, sotto i diversi aspetti d'interesse nella nostra analisi. Si spazierà da valutazioni sulla varietà e accessibilità dei servizi e prodotti offerti, il ruolo che possono ricoprire i prodotti specifici per i migranti e quanto d'altro canto prodotti e servizi pur non necessariamente e direttamente mirati ai migranti, possano dimostrare una coerenza con l'effettiva necessità e domanda dei migranti.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

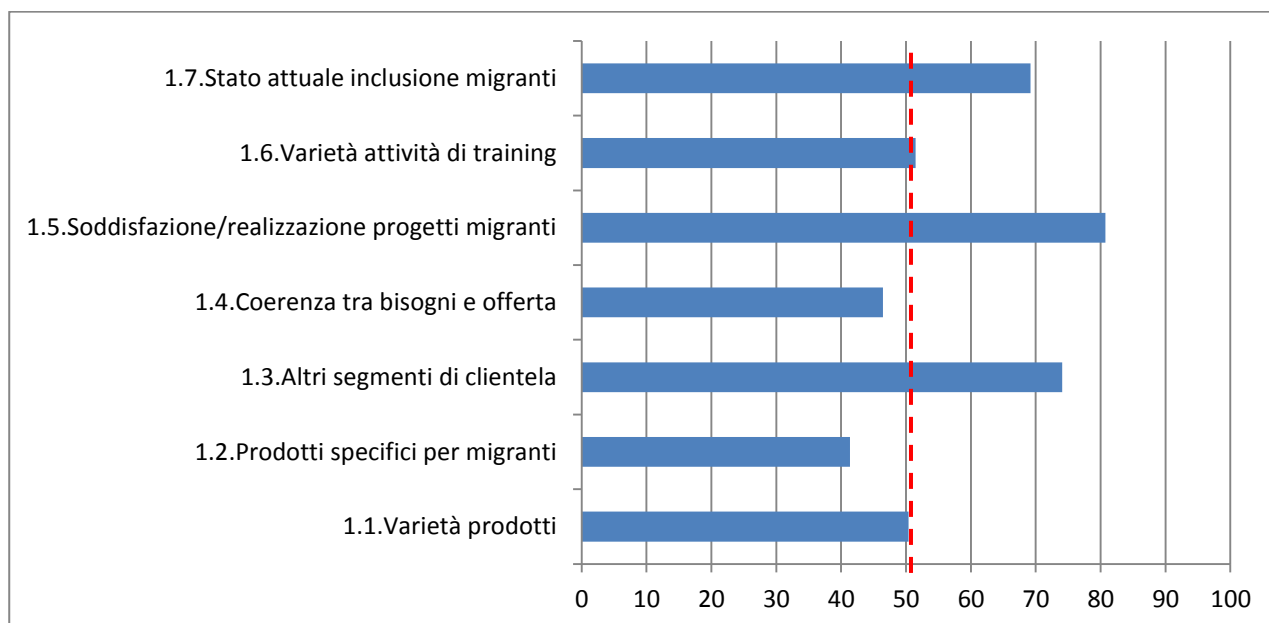
"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Iniziamo guardando i risultati medi delle singole sotto-categorie che compongono la Categoria 1.

Figura 1 - Risultati medi sotto-categorie 1



Individuiamo le tre sott o-categorie 1.1., 1.2., 1.4. che presentano un valore medio inferiore alla soglia di sufficienza fissata pari a 51.

Il punteggio ottenuto nella sotto-categoria 1.1. **"Varietà e accessibilità di prodotti e servizi genericamente offerti alla clientela"**, è prima di tutto influenzato dalla tipologia di istituzioni esaminate. Le istituzioni di microfinanza offrono prevalentemente servizi non-finanziari di accompagnamento al prestito, mentre le banche, oltre alla stessa possibilità di offrire servizi di supporto (attività di accompagnamento all'impresa per esempio, seppur poco diffusi), hanno un portafoglio di prodotti finanziari più ampio. Per esempio le banche e con una minor incidenza le società cooperative (soprattutto nel Regno Unito), sono le uniche abilitate a gestire i conti correnti e prodotti di risparmio, e, di conseguenza, ad emettere strumenti di pagamento quali carte di credito/debito e carte prepagate, strumento di pagamento largamente utilizzato dai migranti. Nel campione le banche e le credit unions, rappresentano circa il 18% della totalità di offerta individuata; tuttavia l'indicatore 1.1.1. "Numero di servizi finanziari" (indicatore che compone la sotto-categoria 1.1.) oltre a misurare il numero di prodotti e servizi offerti, comprende anche eventuali collaborazioni/convenzioni con le banche (per le istituzioni non bancarie) per poter offrire, seppur non direttamente, una maggior completezza di prodotti e servizi legati soprattutto al risparmio, inclusi quelli legalmente preclusi per un soggetto non bancario. Nonostante venga considerata questa estensione nella valutazione (il 35% delle istituzioni non-bancarie



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

riporta di collaborare con una banca), l'indicatore 1.1.1, che maggiormente incide nell'attribuzione del punteggio alla sotto-categoria 1.1., rimane basso.

Tabella 1 - Indicatore 1.1.1. Numero servizi finanziari - intero campione

Variabile	Osservazioni	Media	Minimo	Massimo
Indicatore 1.1.1.	40	49.52	0	100

La tipologia bancaria, si presta maggiormente a rispondere alla buona pratica di varietà di prodotti e servizi. Prodotti e servizi che possono inoltre essere progettati "su misura" per un determinato target di clientela, quali sono gli stessi migranti; ne sono un esempio Extrabanca in Italia o MicroBank in Spagna.

Restringendo il campione alle sole banche e credit unions, il valore dell'indicatore 1.1.1. risulta essere molto alto, 80/100, tuttavia la sotto-categoria 1.1. rimane quasi inalterata. A fronte di un'alta varietà di offerta di servizi finanziari, si osserva una caduta nei servizi non finanziari di accompagnamento all'impresa.

Tabella 2 - Indicatore 1.1.1. Numero servizi finanziari – solo banche e credit unions

Variabile	Osservazioni	Media	Minimo	Massimo
Indicatore 1.1.1.	7 (sotto-campione)	80	80	80

Tabella 3 – Sotto-Cat.1.1. Varietà e accessibilità di prodotti e servizi genericamente offerti alla clientela – solo banche

Variabile	Osservazioni	Media	Minimo	Massimo
Sotto-Categoria. 1.1.	7 (sotto-campione)	60.05	48	80.58

E' da sottolineare l'esperienza di Caixa-Bank che pur non offrendo direttamente servizi di supporto all'impresa in fase di erogazione del credito, si appoggia a propri centri specializzati che possano garantire un completamento di una strutturale mancanza delle banche (sono più di cento i "Centro de Empresas" in Spagna e si distribuiscono con una buona capillarità nel territorio spagnolo, si rivolgono prevalentemente alla piccola e media impresa). Si tratta quindi di una parziale esternalizzazione di un servizio bancario non diversamente garantito.

Commentiamo i risultati della categoria 1.1. alla luce di due considerazioni.

Per quanto si possa riconoscere che un servizio strutturato di prodotti di risparmio e deposito possa incontrare i bisogni finanziari di un migrante, seppur in una fase avanzata del processo migratorio, è altresì importante un servizio strutturato di rimesse. Si tratta di un servizio poco diffuso tra le istituzioni di microfinanza e anche nel settore bancario: soltanto nel 10% dei casi è presente un servizio di Money Transfer o almeno delle collaborazioni strategiche con operatori del settore (MoneyGram, Western Union,



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

TRANSFAST). Questo tipo di servizio risulterebbe anche funzionale alla stessa concessione del prestito. Permetterebbe, infatti, di conoscere possibili nuovi richiedenti, **potendone sondare direttamente la capacità di rimborso e affidabilità tramite l'osservazione nell'invio costante delle rimesse**. Infatti, in seguito ad un periodo trascorso nel paese ospitante, il migrante si trova a poter scegliere se ritornare nel proprio paese d'origine o rimanere. Nel caso decida di restare il legame con il paese d'origine si affievolisce nel tempo e con il ricongiungimento familiare nasce il bisogno di costruire, stabilirsi e integrarsi nel nuovo paese ospitante. Da questo può nascere quindi la necessità di finanziamento. Il rimborso delle rate di un prestito subentra quindi all'invio costante di denaro tramite la rimessa, servizio del quale si era usufruito in precedenza.

Oltre ad appoggiarsi ad un operatore di Money Transfer, le banche possono facilitare l'invio delle rimesse: attraverso l'uso di carte prepagate e ricaricabili emesse direttamente dalla banca in Europa, inviate ed utilizzabili nel Paese d'origine dalla famiglia del migrante per ricevere il trasferimento di denaro. Oppure è possibile stabilire accordi con banche/istituzioni di microfinanza a livello transfrontaliero (si veda inoltre il commento alla Categoria 5), si possono permettere bonifici esteri a condizioni favorevoli (concentrandosi per esempio su alcune comunità, i cui Paesi d'origine sono meno serviti dai Money transfer operators, quindi mercati più competitivi). Il tutto offerto sempre congiuntamente ad un supporto di internet e mobile banking.

Tra i servizi di microfinanza che si stanno sviluppando in Europa negli ultimi anni troviamo inoltre il servizio di micro-assicurazione¹. Nel nostro campione di intervistati, poco più del 10% offre un servizio di micro-assicurazione. Un esempio sono Adie e Permico che insieme alla concessione del prestito offrono questo tipo di servizio prevalentemente incentrato sulla protezione dai rischi professionali (morte, invalidità/inabilità e perdita di lavoro dell'assicurato, e anche per danni e danneggiamenti ai beni stessi dell'impresa).

Il secondo punto di vista riguarda il rischio di "annacquamento" del core-business nonché la deriva dalla propria mission iniziale. Per quanto la varietà dei prodotti e servizi venga riconosciuta come una buona pratica, sotto altri aspetti può portare ad un rallentamento nella propria attività principale. Tanto che in molti casi, una buona base di partenariato al fine di rispondere adeguatamente alla domanda è essenziale per istituzioni finanziarie di dimensione ridotta. D'altra parte istituzioni e banche che operano a livello nazionale e anche trans-nazionale puntano a raggiungere una maggior fetta di clientela **che diversamente rimarrebbe non servita più che ottenere un servizio "a metà"**. Vi è quindi ugualmente l'interesse nello sviluppo di un partenariato strategico.

Proprio per quest'ultimo motivo, osserviamo² quanto la Categoria 1 – Prodotti e Servizi e la Categoria 5 – Partenariato siano positivamente legate. Al crescere dell'offerta di prodotti e servizi, cresce anche il numero di collaborazioni attivate. Più che una logica di compensazione, tale per cui ci si aspetterebbe una correlazione negativa tra le due categorie, si tratta di una continua ricerca di raggiungere fasce della popolazione altrimenti escluse.

¹ Si veda inoltre l'Allegato 3.

² Si veda nell'Allegato 1 il grafico a dispersione.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

La sotto-categoria 1.2. che risponde alla buona pratica di prodotti e servizi specifici per migranti, riporta il valore più basso tra le sette sotto-categorie individuate. Cerchiamo di capire quando e come prodotti specifici per migranti siano disponibili e quando invece l'offerta standard è appropriata nel dare concretamente una risposta al richiedente migrante. Tramite l'elaborazione dei dati del questionario osserviamo:

- 1) Un'alta e positiva correlazione³ tra la sotto-categoria 1.2. e la sotto-categoria 1.7: una relazione positiva, che riscontriamo inoltre essere reciproca, tra l'aver offerte specifiche per i migranti e il loro effettivo alto coinvolgimento come destinatari finali;
- 2) Un'alta e positiva correlazione⁴ tra prodotti e servizi specifici per migranti e la loro soddisfazione verso l'istituzione di microfinanza/banca, catturata tramite l'indicatore sul coinvolgimento attivo di parenti e amici e l'indicatore che misura la richiesta di ulteriori tranches di prestiti.
- 3) Un impatto positivo sulla stessa istituzione di microfinanza/banca in termini di incremento di ricavi e numero di clienti con l'offerta di un prodotto ad un determinato target di clientela. L'80% di coloro che dichiarano di avere un prodotto specifico per migranti, hanno aumentato il numero di clienti ed hanno avuto un impatto economico positivo. L'aumento del numero di clienti è stato maggiore del 10% per il 60% di loro e l'impatto economico positivo era compreso tra il 10% e il 30%.

Relativamente al primo punto, vediamo in particolare i risultati di alcuni indicatori particolarmente significativi della sotto-categoria 1.2. utilizzando due sotto-campioni a confronto: da un lato le istituzioni con più del 12% di migranti tra i propri clienti e dall'altro le rimanenti istituzioni con un'incidenza minore del 12%.

³ Circa dello 0.33 - nel range dell'indice di correlazione (-1; 1).

⁴ Indice di correlazione quasi dell'0.4.



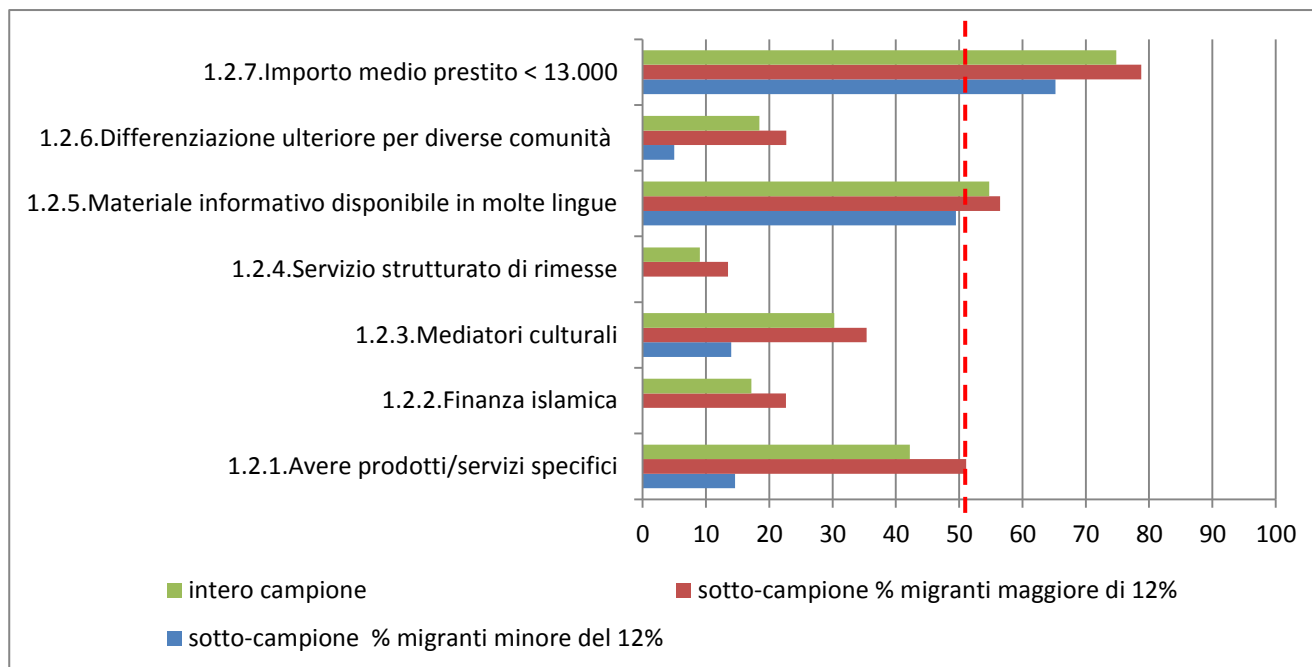
Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Figura 2 - Indicatori sotto-categoria 1.2.: differenze per incidenza migranti



Verifichiamo che tutti gli indicatori risultano maggiori nel sotto-campione con un'inclusione di migranti più elevata. Tra le istituzioni europee intervistate, osserviamo inoltre che il servizio di rimessa (Ind 1.2.4.) e il servizio di finanza islamica (1.2.2.) sono completamente assenti nel sotto-campione delle sole istituzioni con meno del 12% di migranti tra i propri clienti e in media sono gli indicatori più bassi nel campione.

La scarsa diffusione tra gli intervistati di convenzioni con Money transfer operators tra i servizi finanziari offerti, motiva quindi il risultato dell'indicatore 1.2.4.

Anche il servizio di finanza islamica è ancora poco diffuso tra le istituzioni finanziarie⁵; la nostra conclusione è che si tratti di un tipo di offerta che si presti prevalentemente ad:

- 1) Un'istituzione finanziaria dedicata, ad esempio una banca islamica⁶ (in grado di gestire investimenti che possano diversificare il rischio derivante dalla mancata applicazione di un tasso d'interesse nella concessione dei prestiti)
- 2) Forme di flessibilità autogestita all'interno di una specifica comunità

Relativamente al 2) punto, la metodologia di ACAF, data la sua natura di autogestione e autofinanziamento dei gruppi (tra cui gruppi della stessa comunità, quindi anche religione) può avvicinarsi a forme di **finanza islamica autogestita** tra musulmani che si riuniscono in gruppi di mutuo-aiuto. I soci (che sono allo stesso tempo proprietari e clienti della CAF che costituiscono) hanno infatti completa libertà nello scegliere di fissare o non fissare il tasso d'interesse. Possono quindi decidere, in fase di costituzione, di non porre un

⁵ Il servizio tuttavia non è del tutto assente ed è offerto per esempio da ADIE.

⁶ A titolo di esempio si veda il caso dell'Islamic Bank of Britain.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

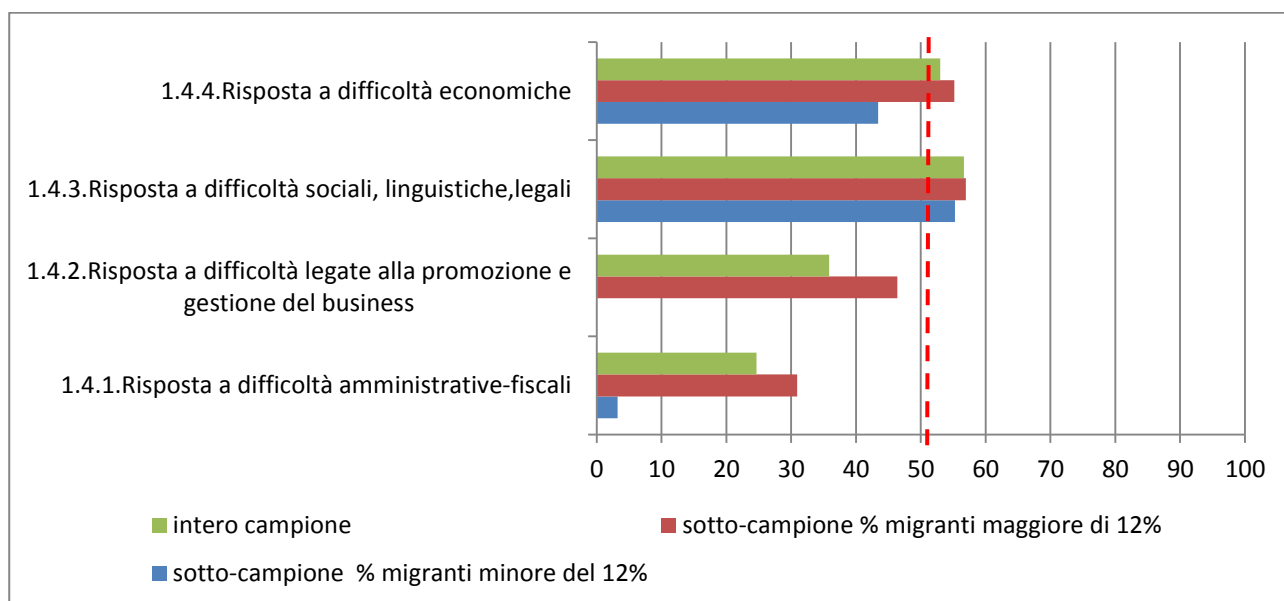
Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

tasso d'interesse nella concessione dei prestiti ai propri soci, favorendo così le condizioni per lo sviluppo di un servizio di finanza islamica. E' tuttavia difficile distinguere quando si tratti di finanza islamica e quando invece si tratti di una forma di accordo interno con tasso d'interesse implicito dato dai tempi diversi nel concedere e ricevere il prestito all'interno del gruppo (che può essere più o meno accettata dalla religione musulmana).

Utilizzando gli stessi due sotto-campioni, in precedenza costruiti, per gli indicatori della sotto-categoria 1.2., andiamo a vedere gli indicatori sulla coerenza tra i principali bisogni/difficoltà del migrante (finanziari, sociali, gestione dell'attività imprenditoriale) e l'adeguata offerta, sia essa sia mirata al migrante **o più frequentemente un'offerta standard**. L'indicatore 1.4.3. presenta le minori differenze tra i due sotto-campioni individuati. A fronte di un riconoscimento di bisogni e difficoltà di natura sociale, linguistica, legale, tanto più è attiva l'istituzione nel garantire internamente o mobilitando risorse e aiuti esterni (quali associazioni di migranti, mediatori culturali ecc.) un'offerta adeguata.

Figura 3 - Indicatori sotto-categoria 1.4: differenze per incidenza migranti



Per quanto riguarda l'offerta ai migranti e in che modo differisce rispetto allo standard, evidenziamo alcuni esempi di offerte specifiche o rimodulazioni nelle modalità di concessione del prestito:

- Tassi d'interesse: **nessun tasso d'interesse per l'offerta di finanza islamica**
- Facilità d'accesso e garanzie: **possibilità di prestiti di gruppo (con un minimo di 4 persone)**
- Servizi di tutoraggio: **servizio di accompagnamento personalizzato agli imprenditori stranieri; servizi di supporto alle organizzazioni di migranti nella creazione di fondi di mutuo-aiuto tra migranti;**
- Importo del prestito: **graduale e non alto**
- Periodo di grazia: **fino a 6 mesi**
- Consulenze d'impresa: **su tematiche legate all'import-export**



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

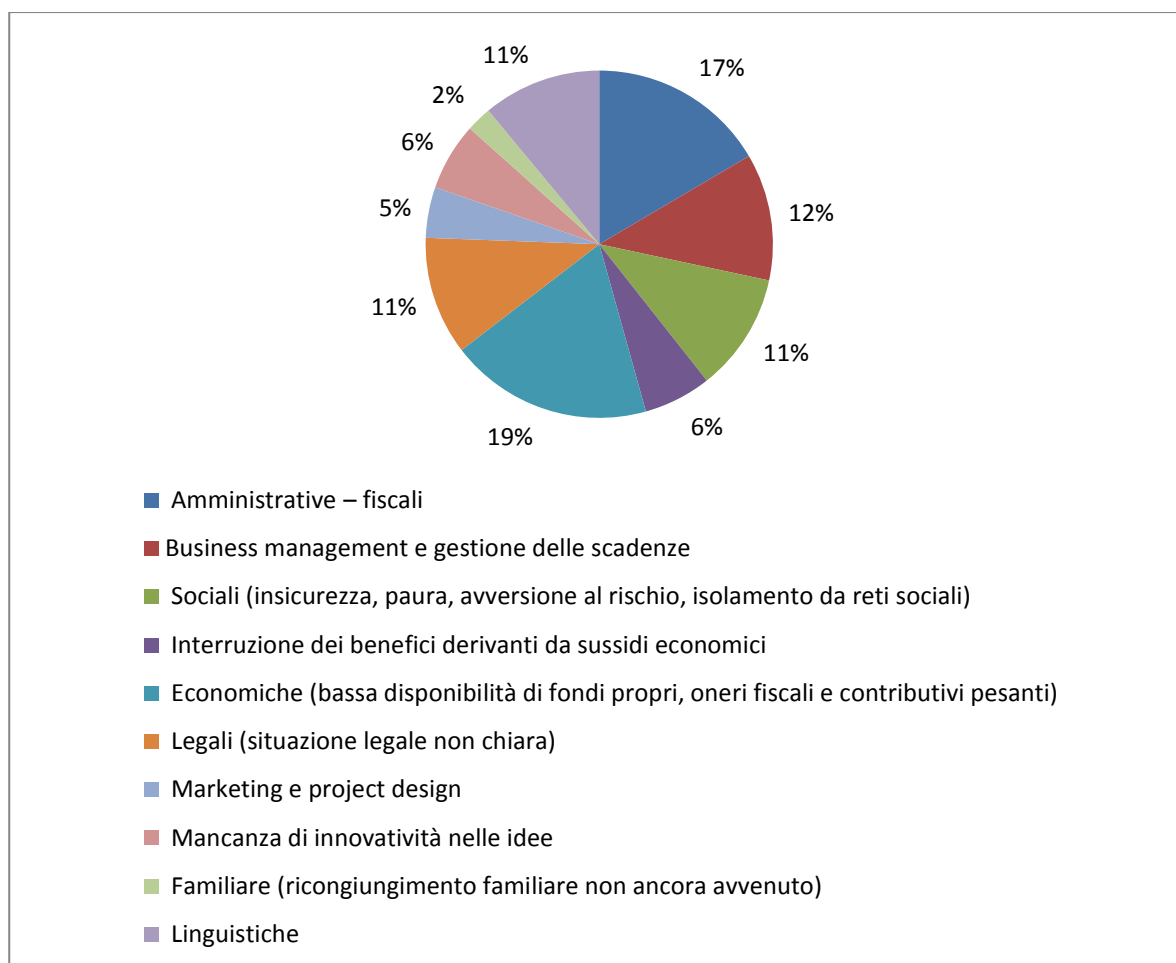
Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

- Modalità nel ricevere il richiedente: **creare un clima amichevole e accogliente** (dal momento che si tratta di persone generalmente escluse o rifiutate dal sistema bancario formale)

D'altra parte le maggiori difficoltà che ostacolano i migranti nelle loro idee progettuali sono mostrate nella Figura che segue.

Figura 4 - Maggiori difficoltà dei migranti nella realizzazione delle proprie idee progettuali



Ad esse si aggiungono la difficoltà nel capire quanto l'attività, regole e logica imprenditoriale sia diversa dal proprio paese d'origine e le limitazioni imposte dalla propria religione.

Concludiamo commentando la sotto-categoria 1.6. Interessante notare come la metà degli intervistati (20 su 40) abbia riportato il servizio di educazione finanziaria tra l'offerta di formazione messa a disposizione.



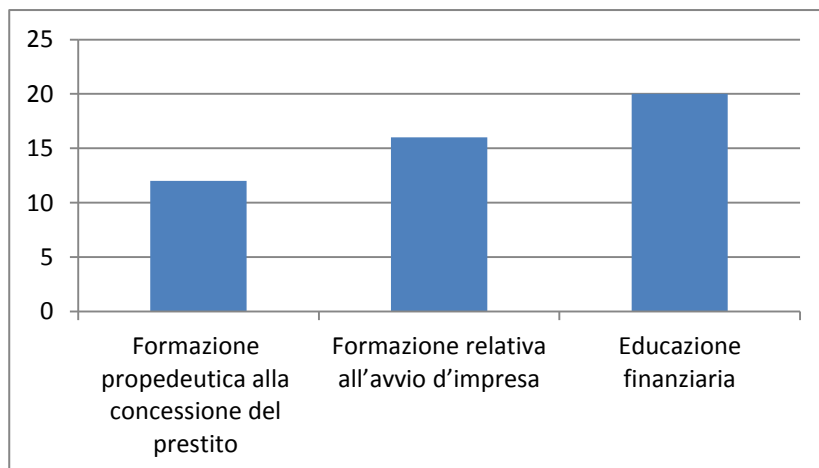
Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Figura 5 - Frequenza tipi di formazione offerta



La sotto-categoria 1.6. riceve quindi un'ulteriore valorizzazione se consideriamo che l'educazione finanziaria costituisce uno dei servizi di accompagnamento al prestito, fondamentali per il migrante. La preparazione fornita da questo servizio permette loro, infatti, di accedere al "contesto", di essere coscienti, responsabilmente e attivamente coinvolti nella scelta finanziaria e della sua eventuale evoluzione nel tempo. Il richiedente è quindi consapevole delle proprie possibilità e **questo porta ad un accordo chiaro (tra chi eroga il prestito e il richiedente) sulle modalità stesse del prestito.**

Tra le tipologie di attività con le quali il servizio di alfabetizzazione finanziaria viene offerto si alternano: workshop, lavori di gruppo con risoluzioni di problemi (la modalità è quella del learning by sharing e learning by doing) e lezioni frontali su aspetti economici e finanziari.

Riassumiamo di seguito i punti principali di questa sezione:

- 1) Il servizio di rimesse è ancora poco sviluppato internamente e anche tramite partenariati strategici; richiede quindi di essere rinforzato come **servizio specifico ai migranti.**
- 2) Poco frequente è il servizio interno di traduttori e mediatori culturali, ma sufficienti sembrano essere semplici collaborazioni con associazioni di migranti ed enti pubblici nel dare un supporto linguistico/sociale temporaneo nel momento in cui si riscontrino problematiche nel rapporto con il richiedente. Più che parlare di un servizio specifico, si tratta quindi di attivare da parte dell'istituzione/banca **collaborazioni specifiche ad hoc** in caso di riscontrato bisogno. D'altra parte mettere a disposizione materiale informativo e pubblicitario (sui prodotti e servizi) in molte lingue, risulta essenziale come servizio di base offerto dalle istituzioni/banche. Il valore dell'indicatore 1.2.5. (56 > 51) che misura tale buona pratica, supera la sufficienza nel campione di intervistati.
- 3) E' molta alta nel campione la propensione ad offrire bassi importi di prestiti per micro-impresa (non superiori ad una soglia critica individuata di 13.000 euro); il valore medio dell'indicatore 1.2.7. che misura questa buona pratica è vicino all'80. In questo caso non si tratta quindi di un prodotto



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

specifico al migrante, ma piuttosto di **una flessibilità dell'istituzione/banca** nel rimodulare il prodotto offerto in base alla domanda (nonché capacità di rimborso) del richiedente; per esempio prevedendo **modalità di concessione graduale del prestito**.

Confrontando inoltre l'inclusione dei migranti come percentuale dei clienti attivi e l'inclusione in termini di incidenza sul portafoglio attivo, osserviamo uno scarto del 5% come prova che mediamente gli importi di prestiti ai migranti sono inferiori rispetto al prestito medio erogato.

Infine, osserviamo che anche tra le istituzioni finanziarie/banche che non offrono servizi specifici ai migranti, l'inclusione degli stessi come percentuale di clienti attivi è molto alta (maggiore del 20%), il valore rimane alto anche come incidenza di erogato ai migranti nel portafoglio attivo lordo.

Categoria 2 - Innovatività e Ricerca

Tra le categorie di buone pratiche "più deboli" nel nostro campione troviamo la Categoria 2 e la Categoria 5. La Categoria 2 è molto vicina al livello di sufficienza pur non raggiungendolo.

Iniziamo osservando che tale categoria presenta un'altissima varianza⁷ rispetto alle altre categorie. Dall'analisi della box plot⁸, un'alta dispersione rispetto al valore mediano con una marcata asimmetria verso il basso.

Come emerso nella sezione del rapporto dedicata all'attribuzione dei pesi, si tratta infatti di una categoria di buona pratica di grande valore ma difficilmente "misurabile".

La grande varianza all'interno della Categoria 2, si motiva dal differente approccio nell'attività di ricerca tra le diverse istituzioni. Si passa infatti da avere singole persone che si occupino di attività di ricerca, studio, progettazioni future e che ricevono a tal fine una formazione ad hoc con corsi di aggiornamento, partecipazione a workshop, fino ad appoggiarsi ad un vero e proprio centro dedicato per l'attività di ricerca, parzialmente o totalmente esternalizzato.

Come primo esempio troviamo Mita Ong che sostenendo una continua attività di ricerca interna, favorita inoltre dalla continua interazione con realtà di migranti, è riuscita a perfezionare e realizzare un progetto per formare donne imprenditrici straniere nei loro settori tradizionali, valorizzando le loro abilità ed esperienze professionali.

Il secondo esempio è fornito dal Centro de Estudios Económicos Tomillo, S.L. (CEET), che effettua un'attività di ricerca a sostegno di azioni di policy, a livello europeo e internazionale. Per 15 anni è stato una sezione interna della Fondazione Tomillo, attualmente è una società separata ma che continua a collaborare con la Fondazione.

⁷ Varianza pari a 1035,402 a fronte di una varianza media nel campione di 562,88.

⁸ Si veda la Box-plot nell'Allegato 1.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

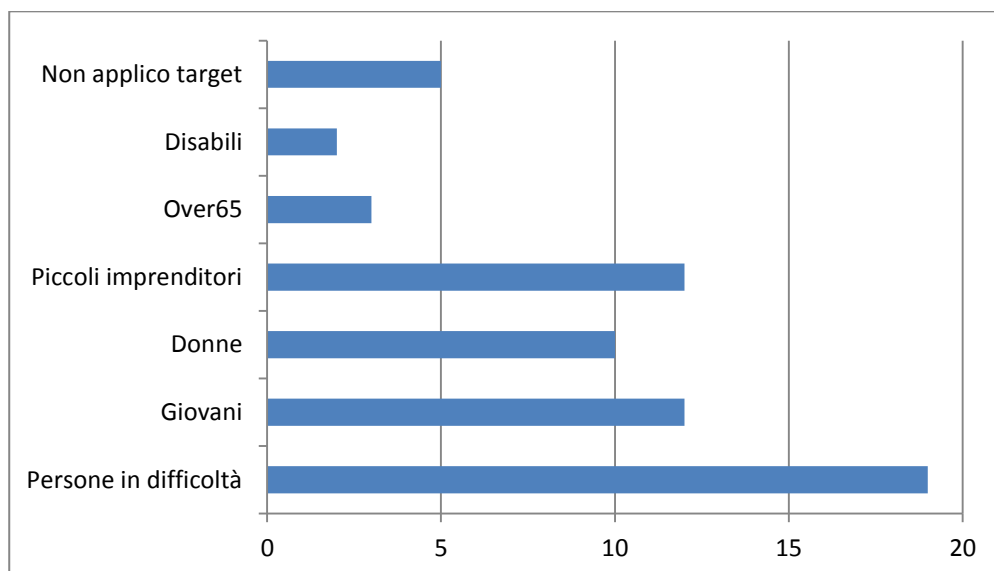
Dall'attività di ricerca dipende prima di tutto la capacità di rimodulare la propria offerta al variare delle condizioni esterne e all'evoluzione dei bisogni dei richiedenti. A titolo di esempio, il 37% degli intervistati ha un sistema di valutazione della soddisfazione del cliente. Il 82% di essi ha una frequenza annuale e anche più frequente di tale sistema. Per quanto riguarda invece l'attenzione a tematiche di approfondimento e ricerca legate all'offerta ai migranti, circa il 33% nel campione ha in essere questo tipo di attività.

Categoria 3 - Accurata ed efficace selezione del richiedente e sostenibilità

La Categoria 3 ottiene lo score maggiore tra le cinque categorie individuate (valore medio pari a 63) con un punteggio massimo raggiunto pari a 88 tra le istituzioni intervistate. L'accurata selezione e conoscenza del richiedente si muove congiuntamente alla ricerca e al mantenimento della sostenibilità nel lungo periodo.

La valutazione della Categoria 3 inizia con un'analisi sul profilo di rischio delle diverse tipologie di clientela coinvolte. Un terzo del campione ha tra i propri target giovani (12 su 40), mentre quasi la metà del campione (19 su 40), data anche la natura e la mission della microfinanza, presenta tra i target coinvolti persone in difficoltà, in situazione di disagio sociale, quindi con un alto profilo rischio.

Figura 6 - Altre tipologie di clienti target⁹



Dato l'alto livello di rischio di alcune categorie coinvolte, si sottolinea l'importanza della buona pratica di accurata selezione nelle prime fasi di conoscenza del richiedente. A tale proposito, i risultati della sottocategoria 3.1. Contatti con il richiedente - rispondono adeguatamente alla buona pratica citata. Si segnala la **propensione a prediligere modalità d'incontro fisiche nelle fasi di conoscenza preliminari** (rispetto a

⁹ Tra piccoli imprenditori ci sono le imprese dell'economia socio-solidale, imprese sociali, imprenditori nelle aree rurali.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

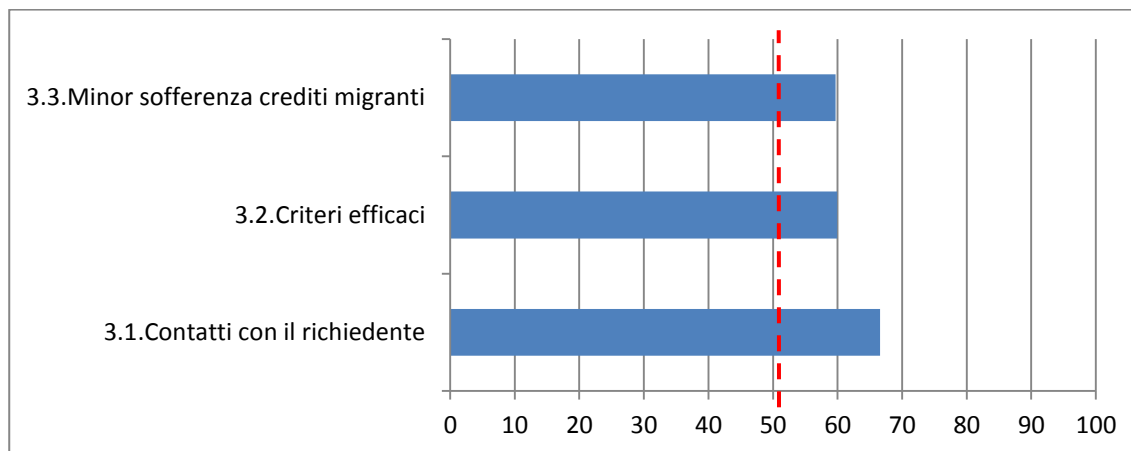
Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

contatti telefonici/via mail), il valore dell'indicatore è 80/100, ad essa si unisce una buona pratica nelle tempistiche di valutazione del richiedente (periodo dal primo contatto con il richiedente all'esito positivo o negativo del dossier). Quasi l'80% degli intervistati, inoltre, non prende "scelte affrettate" puntando quindi a ridurre al massimo le asimmetrie informative con il richiedente (aspetto cruciale soprattutto con la clientela migrante), ma allo stesso modo non presentano un'inefficienza nella gestione di tempi lunghi di concessione del prestito. La stessa attività di formazione proposta internamente dall'istituzione costituisce una reale opportunità di individuare possibili clienti meritevoli (valore 72/100 dell'indicatore 3.1.6.).

Tra i sistemi di valutazione del richiedente riportati nel questionario, troviamo: **sistemi di scoring e rating** (tra cui valutazioni creditizie in funzione della bontà dell'idea di business proposta), **intervista singola o doppia con due diversi interlocutori e a due diversi livelli, appoggio a meccanismi di autoselezione, colloquio di gruppo** (nel caso di prestiti di gruppo o prestiti individuali appoggiati da un garante personale), **questionari interni o test** (tra cui approfondimenti sulla situazione personale), **revisione delle effettive entrate e uscite del richiedente**, in generale verifiche di coerenza dei dati e delle informazioni fornite. Infine per progetti finanziabili di maggior portata: **valutazione socio-ambientale e istruttorie etiche**.

Figura 7 – Risultati medi sotto-categorie 3



Per quanto riguarda lo specifico approccio ai migranti, se c'è un'attenzione particolare nell'individuazione dei bisogni del migrante negli incontri che precedono la concessione del prestito (valore 72/100 indicatore 3.1.4) d'altro canto è bassa la continuativa collaborazione con associazioni di migranti (per quanto si tratti di un "ambiente interno" che può portare a valutazioni non del tutto oggettive) per accedere ad una sfera informativa informale difficilmente penetrabile (valore 46/100 dell'indicatore 3.1.5.).

Tra le buone pratiche nell'utilizzo di criteri efficaci nella scelta dei candidati prevale l'utilizzo di garanzie efficaci (tra cui contratto regolare, una piccola parte di fondi propri da poter investire nell'attività, utilizzo del prestito per l'acquisto di un bene durevole, avere un garante personale), a seguire una valutazione sulle competenze in base alla coerenza con il lavoro precedente e la formazione professionale/percorso formativo nel caso d'inizio di una propria attività economica. Risulta invece basso l'interesse ad approfondire la situazione familiare e abitativa, sia da un punto di vista di scelte personali in termini di prospettive future (es. rimanere nel paese ospitante oppure ritornare nel proprio paese d'origine, cercando



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

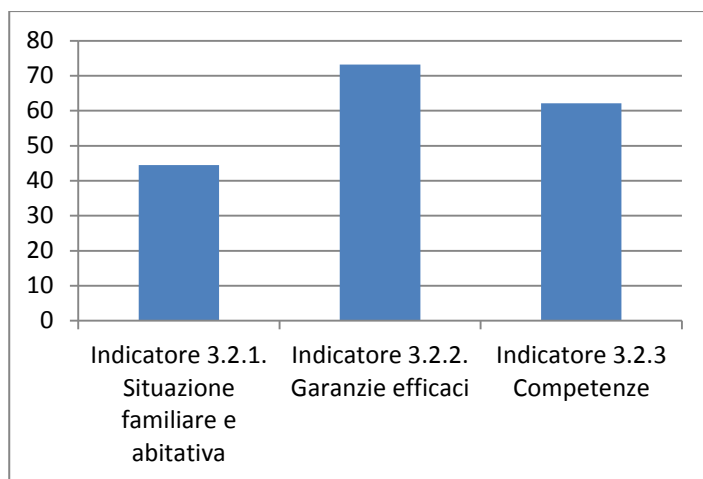
"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

di comprenderne i tempi) sia per quanto riguarda l'effettiva capacità di rimborso con un'analisi sul bilancio familiare.

Figura 8 – Risultati indicatori sotto-categoria 3.2. Criteri efficaci



Tra le forme di garanzie efficaci previste nella concessione del prestito (indicatore 3.2.2.), sottolineiamo che il 60% degli intervistati richiede un garante personale.

Tra gli altri criteri che gli intervistati adottano (che non rientrano direttamente tra le nostre buone pratiche individuate) e che hanno indicato nel questionario, si passa dal semplice riscontrato status di non bancabilità o alla **costatazione di un reddito medio annuo inferiore ad una determinata soglia**, a cui si associa una valutazione positiva con un **atteggiamento proattivo del richiedente**, alla necessità di **essere socio nel caso dei gruppi** di prestito e risparmio di mutuo aiuto, alla verifica del comportamento finanziario con **estratto conto** alla mano.

Categoria 4 - Azioni di follow-up

La categoria 4, presenza e modalità di azioni di monitoraggio e intervento successive alla concessione del prestito, riporta un valore medio tra le cinque categorie di buone pratiche analizzate. Andando a vedere la distribuzione della categoria nel campione, il 36% del campione supera un livello di buona pratica pari a 70/100.

In linea di massima si tratta di visite periodiche successive alla concessione del prestito, solo nel 27% dei casi la frequenza di tali incontri va da una alle tre volte al mese; nel restante 73% dei casi, la frequenza è minore di una volta al mese.

Se da una parte è scarsamente richiesto dalle istituzioni finanziarie ai propri clienti di devolvere una piccola frazione del prestito come "cuscino" contro gli imprevisti (valore 19/100); dall'altra parte l'indicatore 4.2.1. sull'intervento di accompagnamento in termini di consigli e strumenti per il raggiungimento degli obiettivi compensa tale mancanza con un valore dell'indicatore 75/100.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

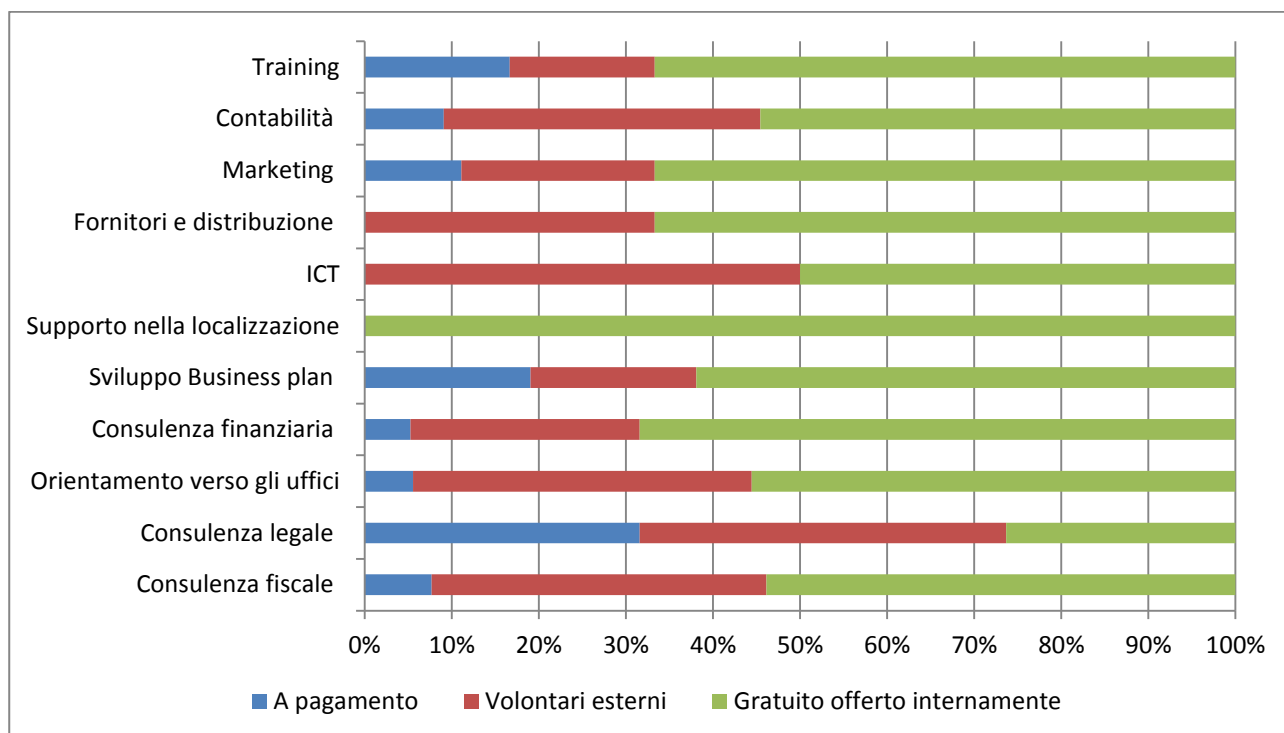
microfinanza

L'attività di accompagnamento prevede tra le sue funzioni un'attiva mobilitazione di volontari al suo interno. Esempiare l'attività di coinvolgimento di Microstart che è riuscita ad organizzare un'attiva rete di volontariato al suo interno.

Una delle priorità di Microstart è quella di garantire attività di follow-up (con un apposito programma) al fine di favorire il raggiungimento degli obiettivi grazie a strumenti e un'assistenza "su misura" in base alla criticità riscontrate nelle fasi di avvio della propria attività di autoimpiego. Per questo si avvale della collaborazione di volontari per tutti quei servizi non finanziari a supporto della micro-impresa; punta inoltre ad instaurare con i beneficiari, un rapporto di fiducia e di dialogo. Tra i volontari (sia uomini che donne con un'età compresa tra i 27 e i 77 anni) ci sono professionisti con differenti specializzazioni, che mettono a disposizione la propria esperienza a servizio dei neo micro-imprenditori. Il contributo di volontari esterni spazia quindi tra diversi contesti di supporto,

Oltre all'esperienza di Microstart, si osserva nel campione un'alta incidenza di un contributo volontario per l'offerta di servizi non-finanziari a supporto dell'impresa. A titolo di esempio, il contributo dei volontari per il servizio di "consulenza legale" supera il 40% tra le tipologie di offerta (si veda la Figura 12).

Figura 9 - Tipologia offerta - Business Development services



Se il contributo dei volontari può essere limitato ad un aiuto temporaneo nel risolvere una problematicità riscontrata, altro approccio è quello di un aiuto continuativo e duraturo per un determinato periodo di tempo. E' il caso della Fondazione Tomillo con la sua attività di "mentoring". Per uno o due anni, un esperto (volontario) si mette a disposizione del neo-imprenditore per accompagnarlo, con consulenze, training e coaching personalizzati per indirizzarlo al meglio nella sua attività imprenditoriale.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Pur non offrendo un'attività di mentoring, MITA ONG accompagna fino alla fine del terzo anno le neo-imprenditrici che grazie all'accompagnamento nella redazione del business plan e in seguito ad una valutazione di fattibilità dell'idea imprenditoriale, sono state finanziate. MITA ONG mette a disposizione uno strumento composito di indicatori al fine di verificare il continuo allineamento con gli obiettivi di progetto, i risultati prefissati da raggiungere, il rispetto delle tempistiche.

Categoria 5 - Partenariato

La Categoria 5 risulta la più "critica" tra tutte le categorie di buone pratiche esaminate. Le maggiori determinanti si riscontrano nella quasi totale assenza di partenariati strategici soprattutto in ambito di progetti di co-sviluppo, che implicando un'attiva partecipazione dei migranti, ne possano favorire una loro effettiva inclusione.

Oltre all'esperienza delle rimesse produttive di Nantik Lum e programmi di cooperazione locale come la costruzione e lo sviluppo di due casse di risparmio e credito in due zone rurali della Repubblica Centrafricana realizzato dalla Fondazione Un raggio di Luce, il partenariato strategico con istituzioni finanziarie nei paesi d'origine dei migranti, risulta ancora poco sviluppato. Come discusso nella Categoria 1, un'istituzione finanziaria europea può offrire un servizio finanziario al migrante che dia la possibilità di incanalare le rimesse in maniera produttiva direttamente nell'economia locale del proprio paese d'origine. Ciò contribuisce inoltre alla sicurezza nella destinazione della rimessa. Il denaro inviato può essere così vincolato ad un determinato progetto richiamando un senso di responsabilità che elimini quindi il rischio, o comunque lo riduca di utilizzare il denaro in modo improprio. Questo si renderebbe concreto in strutturati progetti di pubblica utilità per la comunità locale (es. ospedali, scuole ecc.) ma anche iniziative di singoli progetti imprenditoriali o personali (costruire la casa o un progetto di studio per un figlio). I migranti oltre ad usufruire di un servizio finanziario (il trasferimento di denaro) si renderebbero quindi agenti chiave per lo sviluppo locale nei propri paesi d'origine. Questo fin tanto che rimanga nel lungo periodo il legame con la famiglia nel proprio paese d'origine, si riesca a ritrovare la propria comunità di riferimento nel territorio europeo in cui risiedono e che anche la comunità stessa abbia una visione comune del progetto, soprattutto per quanto riguarda i più strutturati progetti di pubblica utilità. Il senso di comunità gioca un ruolo importante nel favorire questi processi di sviluppo, incidono quindi i gruppi di migranti e il fattore culturale che li caratterizza (a titolo di esempio, i senegalesi hanno un senso di comunità molto forte). La rimessa che attivamente e costantemente coinvolge il migrante rappresenta quindi uno strumento di risparmio ed investimento che non si esaurisce quindi come bene di consumo una volta ricevuto il trasferimento. Proprio per tale motivo, molte istituzioni di microfinanza locali nei paesi d'origine dei migranti stanno cercando di trasformare le rimesse che ricevono in depositi. I depositi delle famiglie dei migranti consentirebbero quindi di allargare il portafoglio crediti dell'istituzione di microfinanza. Una collaborazione transnazionale con istituzioni di microfinanza locali favorirebbe questo tipo di processi, un circolo virtuoso di sviluppo anche in questo caso.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Assente nel nostro campione alcun esempio di programma di garanzia tra un'istituzione di microfinanza nel Paese d'origine del migrante e l'istituzione di microfinanza europea dove il migrante risiede. In questi programmi, la famiglia o i parenti del migrante nel paese d'origine entrano in contatto con un'istituzione di microfinanza locale e tramite questa, che verificherà le condizioni di reddito della famiglia, garantiscono il prestito del migrante richiesto presso l'istituzione di microfinanza del paese ospitante.

In generale le collaborazioni sono prevalentemente con altre istituzioni di microfinanza, banche e società di training/coaching dello stesso paese. Ad esse si aggiungono collaborazioni europee con istituzioni di microfinanza aderenti alla Rete Europea di Microfinanza.

Se allo stato attuale è basso il livello di collaborazione con i paesi d'origine dei migranti, per quanto riguarda le prospettive di nuovi interventi e collaborazioni future emerge l'interesse a costruire un legame con istituzioni di microfinanza locali (prevalentemente in Africa) e in generale progetti di co-sviluppo.

Il 25% degli intervistati dichiara di avviare nuovi partenariati con target i migranti ed alcuni sono già in corso (studi di fattibilità, richieste inviate ecc.).

Tra le prospettive di nuove collaborazioni per progetti futuri, emergono inoltre: **attività di educazione finanziaria, progettazione di prodotti halal, asset e capacity building, attività di diffusione e informazione anche tramite giornali e televisione, riferimento ad agenzie di collocamento per il lavoro al fine di individuare potenziali richiedenti.**

Ci soffermiamo ora su altre forme di partenariato strategico, osserviamo i risultati nella Figura 13. Come sottolineato anche nel commento alla Categoria 4, la collaborazione con volontari in media è molto forte. Il 40% degli intervistati si avvale di volontari per completare al meglio la sua offerta. Si tratta prevalentemente di organizzazioni di volontariato non di migranti (es. esperti esterni che offrono consulenza di vario tipo e attività di formazione/accompagnamento). D'altro canto, una strutturata collaborazione con associazioni di migranti è ancora poco presente se consideriamo il ruolo determinante di questo tipo di associazioni nel dare supporto e appoggio al migrante nell'entrare in contatto e nel stabilire un rapporto con un'istituzione finanziaria (soprattutto se si tratta di una banca).



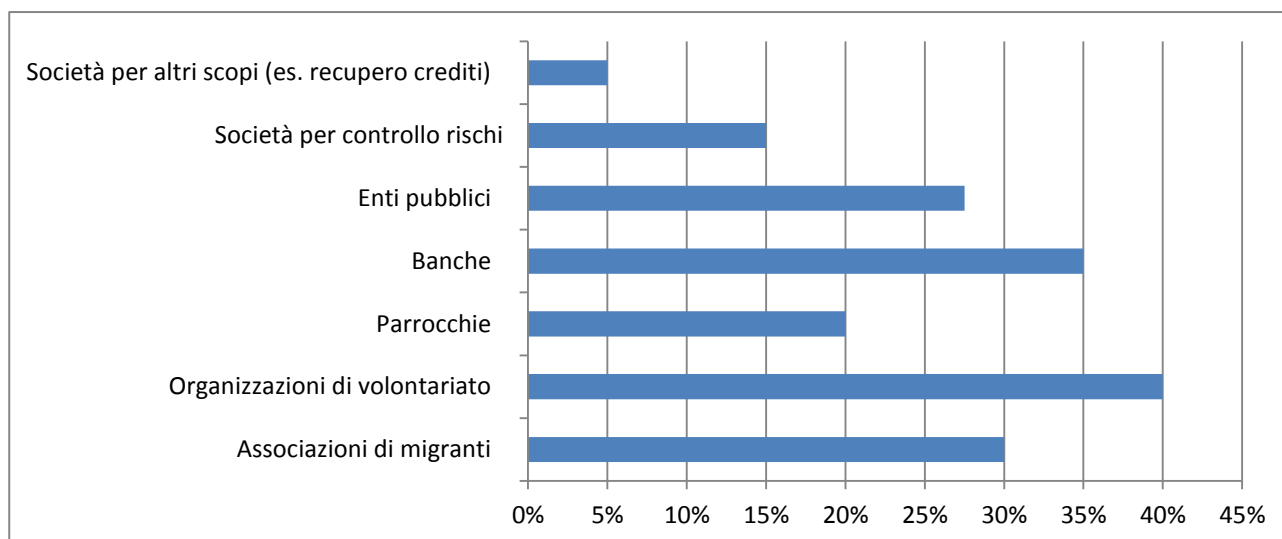
Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Figura 10 - Tipologie di attori: livello di partenariato e collaborazione



Per quanto il partenariato con le parrocchie è stato dovutamente pesato al fine di considerare la diversità tra i vari paesi europei in termini di azione attiva delle parrocchie, il valore di tali collaborazioni non è trascurabile. Le più alte incidenze sono presenti in Italia, Spagna e Germania; e in generale in ogni stato è presente almeno una collaborazione attiva con parrocchie tra le istituzioni intervistate.

Il buon livello di partenariato con le banche è significativo, in quanto, quest'ultime oltre a sostenere programmi di microcredito e completare l'offerta con servizi di risparmio e conto corrente, possono per esempio indirizzare alle istituzioni di microfinanza richiedenti che non rispondono alle loro valutazioni di credit scoring o i loro processi non consentono di finanziarli. Successivamente, l'istituzione di microfinanza, si occuperà di fare una valutazione più puntuale, approfondita e decidere se finanziare o no.

Indice sintetico: individuazione delle sei migliori intervistate nel campione

Congiuntamente ad un'analisi sulle buone pratiche a livello aggregato, in questa sezione enunciamo le sei istituzioni che hanno raggiunto il punteggio maggiore nell'indice sintetico che accorpa insieme le cinque categorie di buone pratiche. Evidenziamo inoltre le principali aree di buone pratiche che hanno maggiormente contribuito al punteggio totale raggiunto.

Istituzione finanziaria/organizzazione	Paese	Buone pratiche: principali aree
Permico	Italia	<ul style="list-style-type: none"> - Prodotti e Servizi - Accurata ed efficace selezione del richiedente e sostenibilità - Azioni di Follow-up



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

		- Partenariato
ACAF Italia	Italia	- Prodotti e servizi - Azioni di follow-up
Microstart	Belgio	- Prodotti e servizi - Azioni di follow-up
ADIE	Francia	- Innovatività e ricerca - Accurata ed efficace selezione del richiedente e sostenibilità
MicroBank	Spagna	- Innovatività e Ricerca
Business Enterprise Fund	Regno Unito	- Prodotti e Servizi

Raccomandazioni per il rafforzamento della microfinanza tra migranti

Vengono ora riportati alcuni suggerimenti per il rafforzamento della microfinanza tra e per migranti riportati dalle istituzioni che hanno compilato il nostro questionario. E' stato infatti chiesto loro di esprimere liberamente il loro punto di vista su tale tematica. Si tratta quindi di suggerimenti e idee che in parte si intrecciano con la nostra analisi dandone quindi maggior valore (soprattutto data la diretta esperienza degli operatori del settore) e in parte la ampliano con ulteriori spunti di riflessioni. Manteniamo tuttavia la struttura della nostra analisi di buone pratiche interne alle singole istituzioni finanziarie, raccogliendo e organizzando i suggerimenti ricevuti nelle cinque aree identificate. Aggiungiamo inoltre la voce "Policy" che si riferisce ad un intervento pubblico ed istituzionale più ampio che sia sempre volto al rafforzamento delle condizioni di accesso ai migranti.

In corsivo i punti maggiormente condivisi all'interno del campione.

Categorie	Suggerimenti per il rafforzamento della microfinanza tra e per i migranti
<u>Prodotti e servizi</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Formazione di tipo trasversale, tra cui soprattutto business training ed educazione finanziaria: capacità nel far di conto, calcolare interessi, pianificazione e gestione del tempo e quindi delle scadenze, educazione al risparmio, formazione su aspetti legali, fiscali e lavorativi;</i> ✓ <i>Servizi di consulenza a supporto dell'impresa;</i> ✓ <i>Avere collaboratori e personale con una conoscenza di tipo interculturale (tra cui gli stessi migranti);</i> ✓ <i>Mediazione linguistica e traduttori, in generale fornire un supporto linguistico;</i> ✓ <i>Prodotti e servizi finanziaria più flessibili, semplici e chiari; contratti facili da capire;</i> ✓ <i>Concentrarsi su alcune specifiche aree d'intervento d'interesse per le comunità di migranti;</i> ✓ <i>Dare supporto tecnico alle comunità di migranti nella creazione e organizzazione di imprese, fondi e gruppi di prestito e risparmio di tipo cooperativo;</i> ✓ <i>Promuovere il passaparola tra i propri clienti migranti;</i>



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Curare i rapporti con le comunità straniere/etniche; ✓ Lavorare sul campo: incontrare i migranti nei loro punti di aggregazione e parlare con loro; ✓ Rinforzare forme informali di collaborazione tra migranti, valorizzandone le loro reti sociali, facendo emergere la domanda inespressa e favorendo anche la comunicazione tra i diversi gruppi etnici; ✓ Favorire pari opportunità nelle condizioni di accesso al credito; ✓ Offrire piccoli prestiti; ✓ Conoscere e capire il migrante-imprenditore quale imprenditore transnazionale; ✓ Fornire un orientamento legale/fiscale/amministrativo; ✓ Incentivare forme di risparmio e asset building tra i migranti; ✓ Creare un clima amichevole e di ascolto; ✓ Ampliare l'offerta di prodotti e servizi (microassicurazioni, c/c, etc.); ✓ Offrire materiale informativo in molte lingue; ✓ Capire a fondo le loro necessità (di natura personale e professionale) prima di disegnare nuovi prodotti e servizi; ✓ Curare rapporti con i consolati;
<u>Innovatività e Ricerca</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lavorare maggiormente sull'innovazione e sulla diversificazione del business;
<u>Accurata ed efficace selezione dei richiedenti e sostenibilità</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sostenere forme di responsabilità flessibili e condivise; ✓ Premiare e valorizzare idee di business innovative; ✓ Ridurre i tempi di istruttoria; ✓ Promuovere forme di garanzia personale/fideiussione come garanzia per i migranti; ✓ Riconoscere il ruolo delle associazioni di migranti nella presentazione di possibili richiedenti migranti;
<u>Azioni di follow-up</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dare un accompagnamento continuo, sia in fase di preparazione del progetto sia in fase successiva; ✓ Dare consulenza e supporto all'impresa/persona, proponendo attività di tutoraggio (coaching, mentoring, ecc.); ✓ Monitorare in seguito all'erogazione;
<u>Partenariato</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valorizzare le rimesse produttive nel Paese d'origine del migrante; ✓ Lavorare con le ONG; ✓ Collaborare con istituzioni di microfinanza presenti in altri stati europei ed extra-europei; ✓ Collaborare stabilmente con associazioni di migranti/associazioni della diaspora ecc.;
<u>Policy</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Informare, dare maggiore visibilità, sensibilizzare e promuovere politiche di inclusione sociale e finanziaria dei migranti; ✓ Mettere a disposizione fondi di garanzia (e altri tipi di fondi) ai quali le istituzioni finanziarie possano accedere; ✓ Studiare e strutturare progetti pubblici di microfinanza (dei quali anche i migranti possano beneficiarne).



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Con lo scopo di fornire un'ulteriore sintesi al lavoro svolto in un'ottica di miglioramento e raccomandazione nell'implementazione di buone pratiche di inclusione finanziaria dei migranti, segnaliamo di seguito i 10 indicatori che nel campione hanno riportato i valori più bassi di buone pratiche e che presentano quindi maggiori margini di miglioramento. Nella tabella vengono quindi da noi fornite

	Indicatori	Raccomandazioni
1	Indicatore 5.2.1: Accordi esistenti con MFI/banche nei Paesi d'origine dei migranti	Favorire il partenariato strategico transnazionale; coinvolgimento attivo dei migranti quali "agenti di sviluppo"
2	Indicatore 1.2.4: Servizio strutturato di rimesse	Aumentare: 1) le collaborazioni con i money transfer operators 2) l'offerta interna del servizio (nel caso di banche) con bonifici esteri a condizioni favorevoli.
3	Indicatore 1.2.6: Differenziazione ulteriore per diverse comunità	Far emergere la domanda informale con servizi finanziari che possano rispondere adeguatamente ai diversi bisogni (es. di tipo culturale e religioso); anche il partenariato stesso può permettere di raggiungere ulteriori segmenti di clientela
4	Indicatore 4.3.1: Richiesta di mettere da parte una percentuale del prestito come "cuscino" contro gli imprevisti	Azioni di follow-up e monitoraggio possono integrare e in parte compensare tale buona pratica; d'altra parte è possibile immaginare forme di micro-assicurazione tali per cui in caso di mancato rimborso di un prestito interviene direttamente la finanziaria a copertura del mutuatario-assicurato
5	Indicatore 1.2.2: Finanza islamica	1) Favorire forme di autogestione (es. fondi di mutuo aiuto) 2) Collaborazioni con banche islamiche
6	Indicatore 1.4.1: Dare una risposta a difficoltà amministrative-fiscali	Aumentare i Business Development Services (BDS)



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

		soprattutto per l'offerta delle banche
7	Indicatore 5.2.3: Prospettive nuove collaborazioni	Aumentare collaborazioni stabili con mediatori culturali e associazioni di migranti (non solo in caso di riscontrato bisogno ad hoc)
8	Indicatore 1.2.3.: Mediatori culturali	
9	Indicatore 2.1.2: Attività di ricerca specifica per migranti	Maggior attenzione a prodotti/servizi e modalità innovative per l'offerta ai migranti
10	Indicatore 2.2.2: Frequenza sistema di valutazione della soddisfazione del cliente	Rendere il sistema di soddisfazione del cliente più frequenti al fine di percepire l'evoluzione dei bisogni e rimodulare l'offerta



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

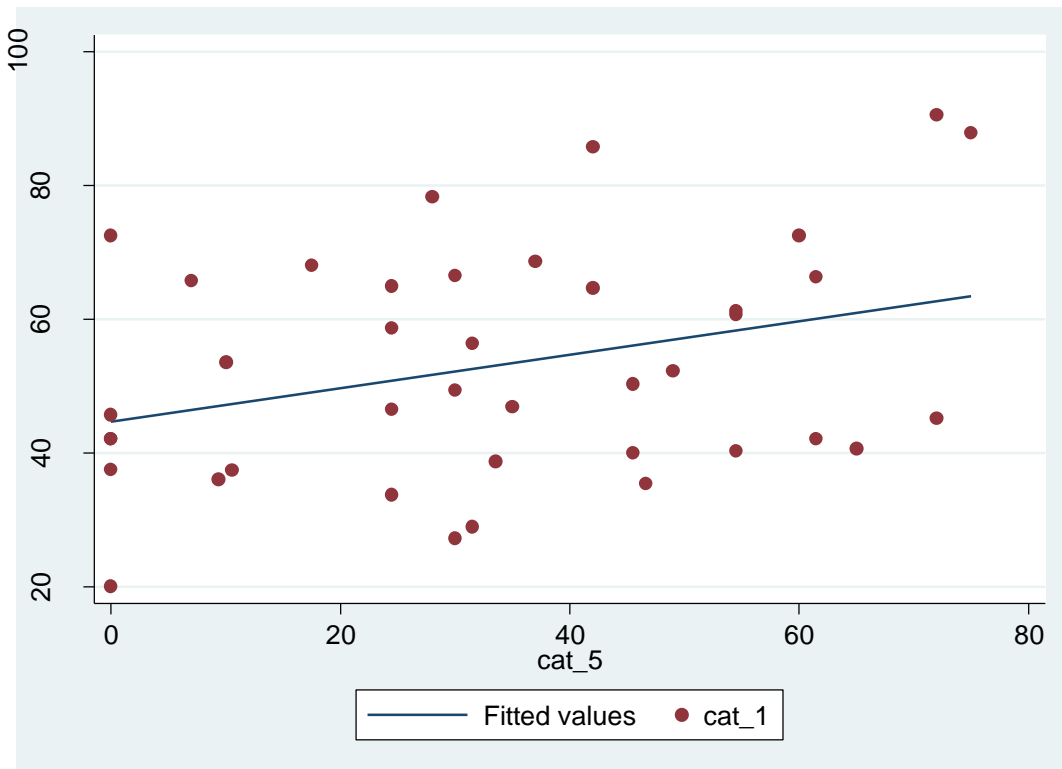
"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592



Allegato 1 - Grafici

Grafico a dispersione – Categoria 1 versus Categoria 5





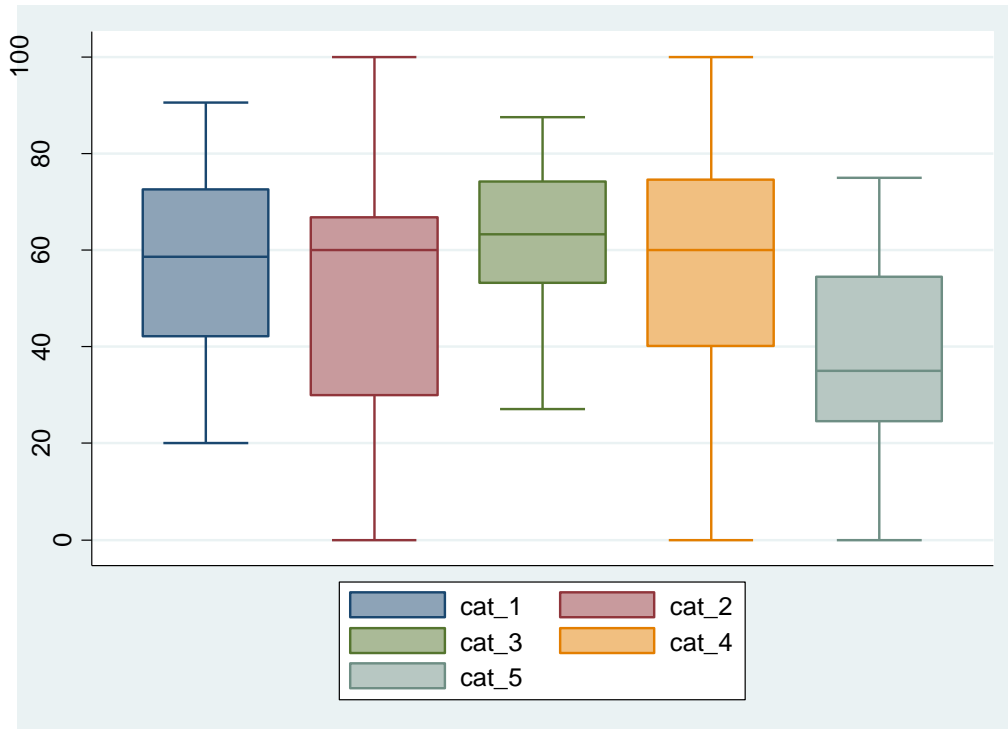
Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Analisi della varianza delle cinque categorie





Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

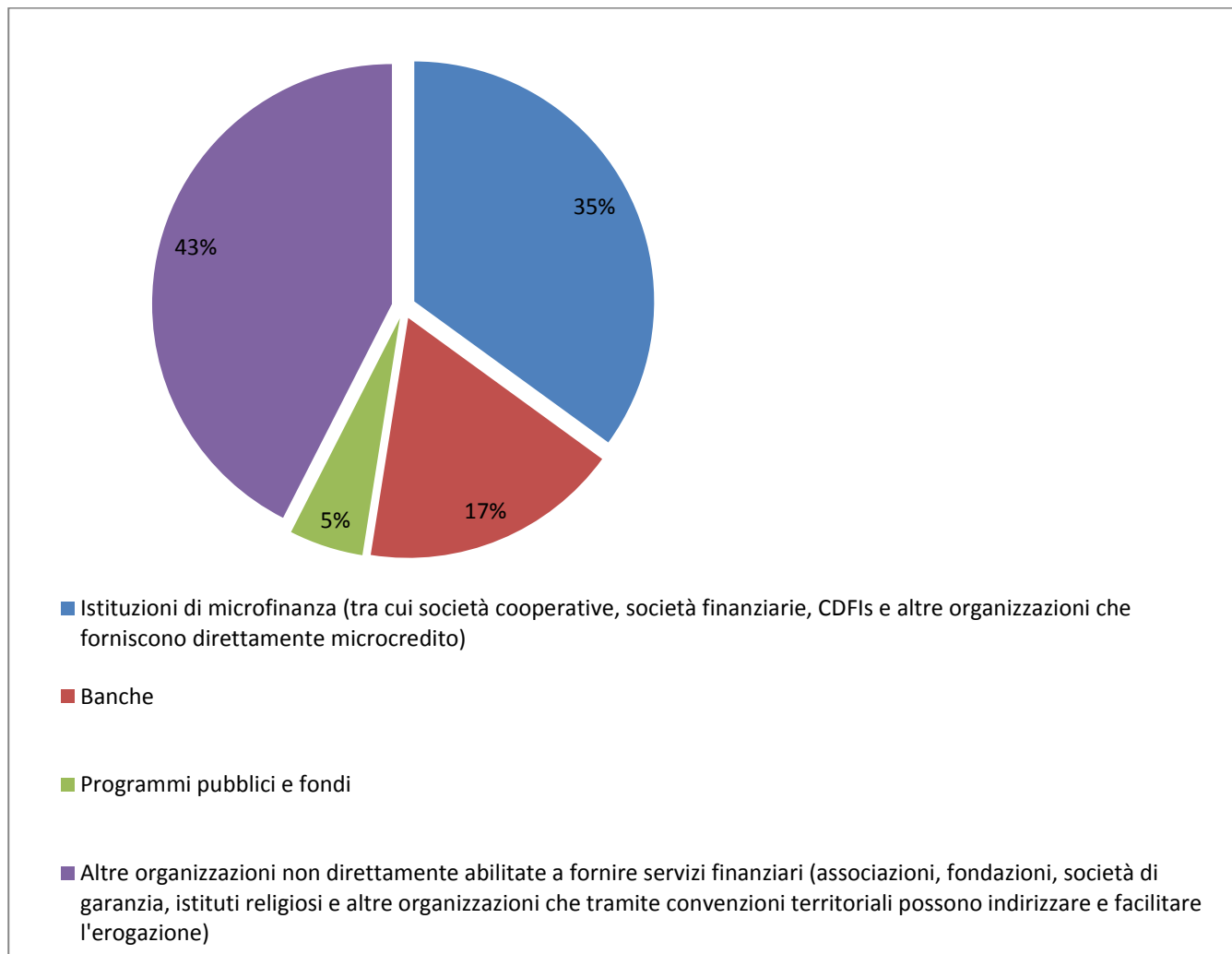
"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Allegato 2 - Profilo del gruppo di intervistati

Il numero totale di risposte ricevute: **40** (più di 250 istituzioni finanziarie e organizzazioni contattate).



Gli operatori coinvolti provengono dai principali stati dell'Unione Europea che presentano un'alta incidenza di migranti da Paesi terzi: Italia, Francia, Regno Unito, Germania, Belgio, Spagna. A essi si aggiungono alcune istituzioni provenienti da: Svezia, Portogallo e Lettonia.

L'eterogeneità di offerta individuata nel nostro campione ha richiesto un bilanciamento tra le diverse istituzioni finanziarie/organizzazioni coinvolte; questo ha portato a considerare maggiormente i casi in cui:

- 1) Il prestito è erogato direttamente dall'istituzione differenziando quindi dal caso in cui l'istituzione si appoggi ad un'istituzione finanziaria esterna (es. una banca nel caso di programmi di microcredito).
- 2) La percentuale di migranti sul totale dei clienti attivi, con l'obiettivo di privilegiare le istituzioni che lavorano prevalentemente con i migranti (potendone quindi conoscere più a fondo criticità e punti

progetto cofinanziato da



UNIONE
EUROPEA



MINISTERO
DELL'INTERNO

Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

di forza in un'offerta o accompagnamento più adeguato), rispetto a quelle con una bassa incidenza di migranti nel proprio portafoglio attivo (a partire dalla distribuzione abbiamo stabilito come soglia una percentuale di migranti sul totale dei clienti attivi < 12%).

- 3) L'impatto sul territorio in termini di volumi di coinvolgimento attivo, espresso come portafoglio attivo lordo e copertura nazionale e transnazionale in alcuni casi.



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Allegato 3 - Micro-assicurazioni per migranti

Le micro-assicurazioni, molto sviluppate nei Paesi in Via di Sviluppo per coprire eventuali disastri naturali, perdite di raccolti dovuti a cambiamenti climatici, risultano ancora poco sviluppate in Europa. Tuttavia nella specificità delle richieste dei migranti, nello scenario europeo, costituiscono un servizio importante e possono colmare quel gap in termini di sicurezza e previdenza sociale non diversamente ricevuto dal sistema pubblico. Possono inoltre favorire le condizioni di accesso al credito e la valutazione del merito creditizio.

Di seguito elenchiamo alcune micro-assicurazioni identificate per la specifica offerta al migrante:

Micro-assicurazione	Note e considerazioni
Rimpatrio della salma nel Paese d'origine in caso di morte della persona assicurata; eventuale viaggio di un parente per accompagnare la salma	Bisogno forte tra i migranti
Viaggio di un familiare dal Paese d'origine al Paese europeo in cui risiede la persona assicurata in caso di decesso o ricovero di quest'ultima (per ricoveri maggiori di una settimana)	Bisogno forte tra i migranti
Viaggio della persona assicurata in caso di morte di un familiare nel Paese d'origine	Bisogno forte tra i migranti
La possibilità di chiamare un numero gratuito per consulenza medica	Bisogno forte tra i migranti
Una somma di denaro assicurata per uno o due anni in caso di morte della persona assicurata che costantemente invia le rimesse nel proprio paese d'origine	Bisogno forte tra i migranti ma è importante che ci sia un monitoraggio sull'utilizzo produttivo della rimessa (progetti personali o d'impresa) tale da motivare la stipula della micro-assicurazione
Risarcimento per lesioni, incidenti durante l'attività lavorativa	Bisogno forte tra i migranti soprattutto tra lavoratori migranti in settori ad alto rischio
Una somma di denaro assicurata per badanti in caso di morte della persona assistita (generalmente persone anziane con corta aspettativa di vita)	La morte della persona assistita costituisce un grande fattore di rischio per le persone che se ne occupano (prevalentemente migranti) ed una somma assicurata nel periodo (anche lungo) nel quale si ricerca la nuova occupazione è fondamentale



Fondo europeo per l'integrazione di cittadini di paesi terzi

"Best practice exchange on microfinance for migrants in the EU"

Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini di Paesi Terzi - Azione 8 / 2012 PROG- 104592

microfinanza

Allegato 4 - Note metodologiche trattamento dati

Software

Per l'elaborazione dei dati e la costruzione degli indicatori è stato utilizzato il software statistico STATA. Sono state scritte più di 25 pagine di programmazione, per un database complessivo di 40 osservazioni¹⁰ e 262 variabili create.

Dati missing

Per alcune osservazioni è stato necessario un trattamento sui dati missing. Anche con richieste di chiarimento/compilazione sono rimaste alcune risposte mancanti corrispondenti a determinate domande nel questionario e quindi agli indicatori. Nonostante fossero pochissimi dati mancanti, questo portava ad avere un problema nel calcolo della categoria come somma ponderata degli indicatori. Forniamo di seguito un esempio che possa chiarire come abbiamo operato al fine di risolvere tale problema. Supponiamo il caso in cui una singola osservazione presenti un dato missing nell'indicatore:

$$\text{Categoria} = 0.3 * \text{ind_A} + 0.1 * \text{ind_B} + 0.6 * \text{ind_C} = 0,3 * 90 + 0.1 * 30 + 0.6 * ? = ?$$

E' necessario quindi trovare quel valore dell'indicatore (ind_C nell'esempio) tale per cui la media della Categoria rimanga inalterata non considerando quell'indicatore con la risposta mancante.

Abbiamo quindi prima di tutto trovato il valore che lasciasse inalterata la media (quindi non considerando il peso e il valore dell'ultimo indicatore, in sostanza come se venissero distribuiti i pesi del terzo indicatore sui pesi dei primi due pur mantenendo le proporzioni tra i due pesi):

$$(90 * 0.3 + 30 * 0.1) / 0.4 = 90 * 0.75 + 30 * 0.25 = 75$$

In questo esempio, 75 è quindi anche il valore da assegnare all'indicatore C.

E' stato necessario quindi compiere questa operazione nei casi in cui abbiamo incontrato dati missing non diversamente compilati. Con il software STATA, sono stati quindi scritti e lanciati i comandi per effettuare tale sostituzione quando necessario:

$$\text{replace Categoria} = (0.3 * \text{ind_A} + 0.1 * \text{ind_B}) / 0.4 \quad \text{if ind_C} == ?$$

¹⁰ Per osservazione s'intende l'istituzione nel campione che ha risposto al questionario.