



IOM - OIM

Rimesse e Sviluppo

Tendenze, impatto e indicazioni politiche

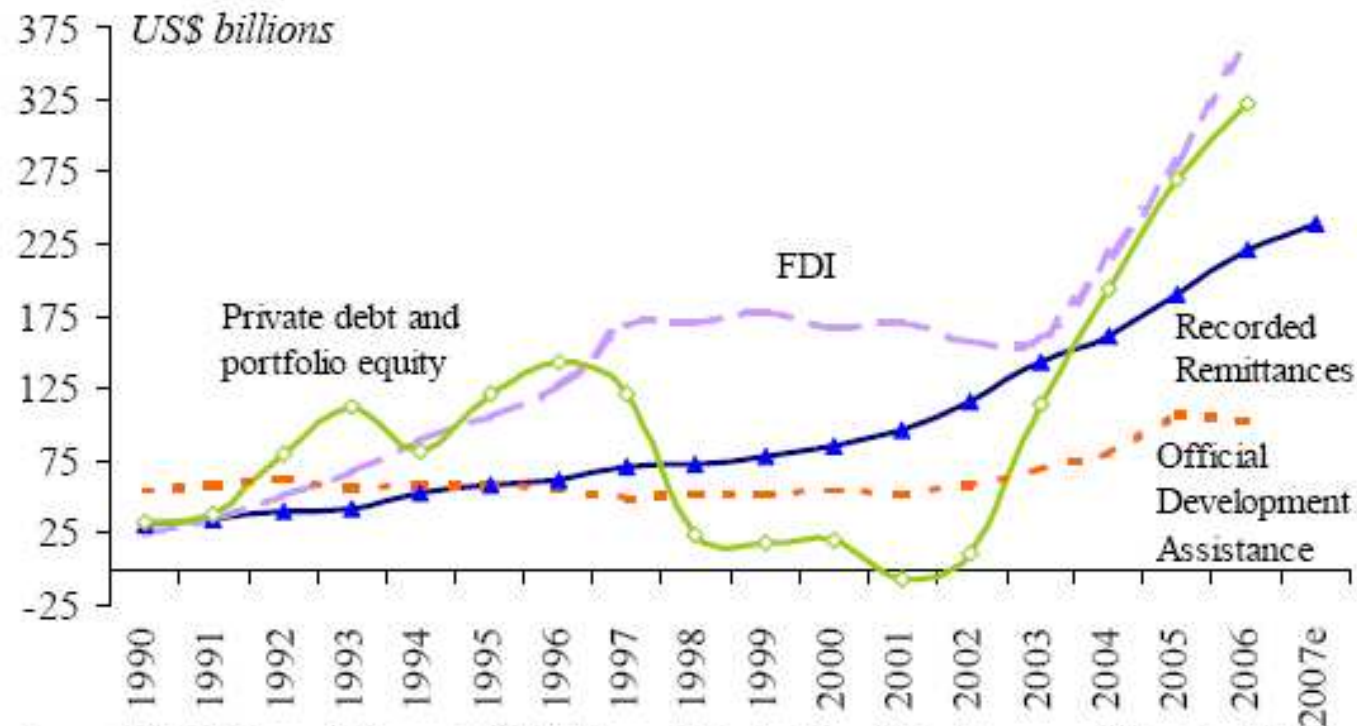
Social integration of Immigrants Convegno di chiusura 9/10 giugno – Ancona

Uno sguardo d'insieme

- A livello mondiale, le rimesse dei lavoratori residenti sono passate dai 70 miliardi di dollari nel 2004 ai 240 miliardi nel 2006 e 318 miliardi nel 2007 (World Bank), con un aumento del 107% rispetto al 2002.
- Gli Usa sono al primo posto tra i Paesi da cui partono le rimesse mentre l'Italia è al nono, al terzo posto in Europa dopo Spagna e Gran Bretagna
- A livello mondiale l'Fmi ritiene che il volume del sommerso sia il 50% dell'emerso, mentre c'è anche chi arriva ad ipotizzare moltiplicatori di 3 o 5 volte.
- **i flussi di rimesse Sud-Sud costituiscono tra il 30 e il 45%** del totale delle rimesse inviate verso paesi in via di sviluppo

Rimesse e flussi di capitali verso i PVS

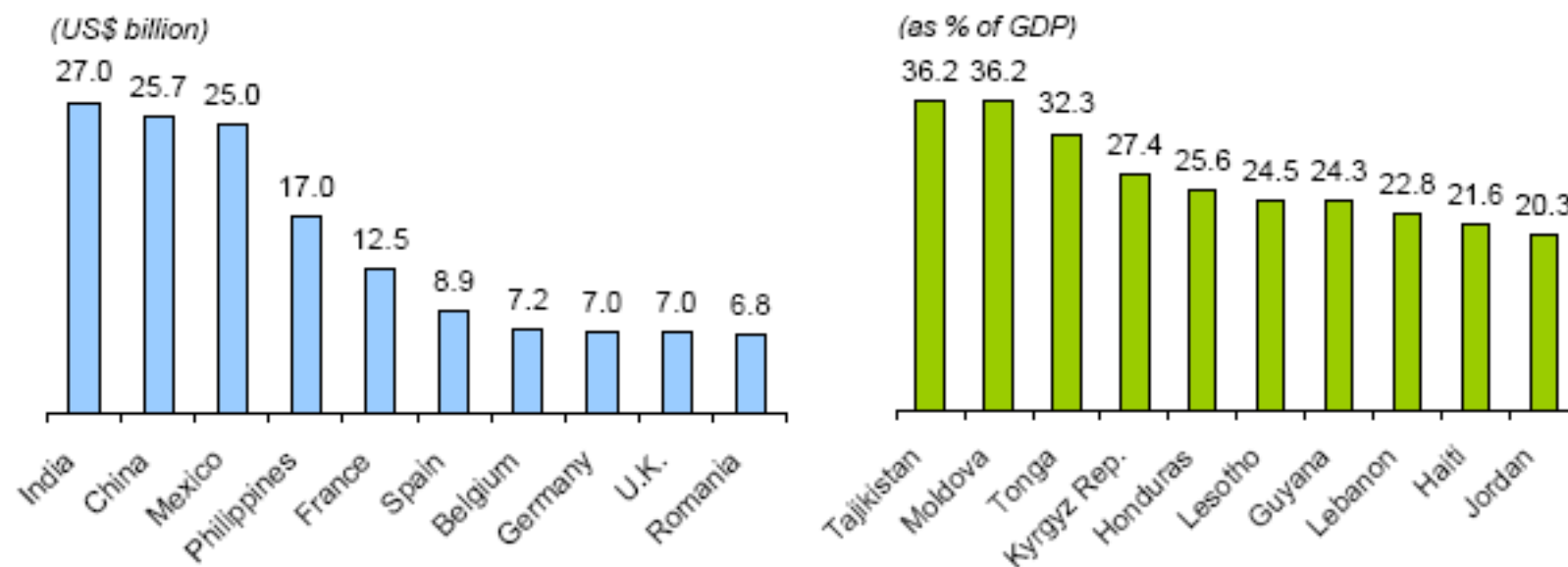
Figure 1. Remittances and capital flows to developing countries



Sources: *Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration* (World Bank), *World Development Indicators 2007*, and *Global Development Finance 2007*.

Rimesse in alcuni paesi

Figure 2: Top remittance-recipient countries

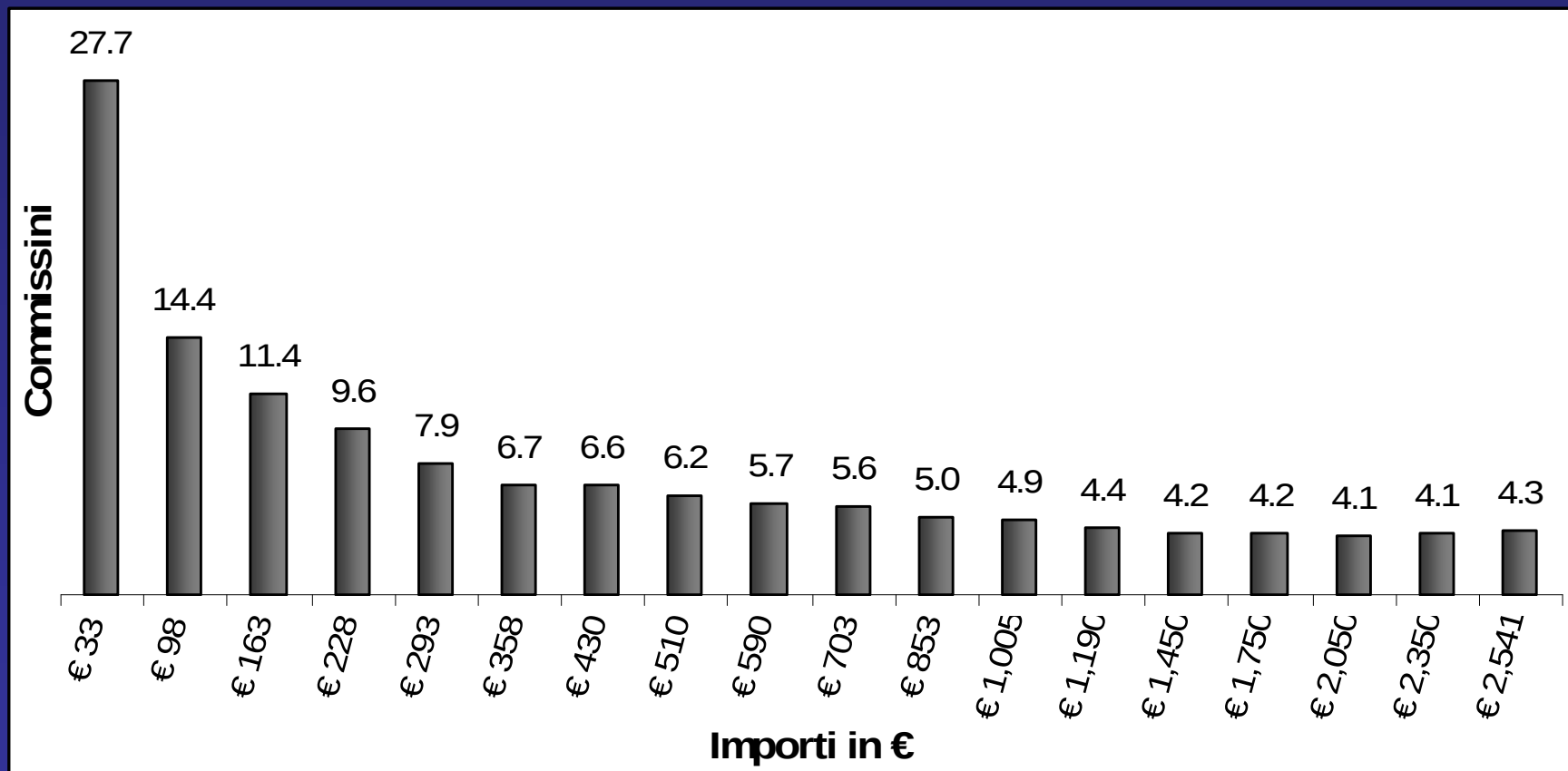


Sources: Same as in table 1.

Alcuni dati sulle rimesse dagli immigrati in Italia

- Hanno raggiunto i 4,3 miliardi di euro le rimesse inviate dall'Italia verso tutti i Paesi del mondo: in testa con il 18% è la Romania, seguita dalla Cina con il 16%.
- Negli ultimi tre anni, rileva la Banca d'Italia nella sua relazione annuale, tra i primi quindici Paesi destinatari delle rimesse figurano stabilmente ai primi posti Romania, Cina, Filippine e Marocco che pesano per circa il 50% del totale.
- Il numero complessivo delle rimesse è stato, nel 2006, di 10,3 milioni e l'importo medio di ogni singolo invio è stato pari a circa 400 euro.
- Gli intermediari che aderiscono ai circuiti internazionali sono 32 con Western Union (cui aderiscono Finint e Angelo Costa) e Moneygram (di cui le Poste sono referenti italiani) che gestiscono il 70% del valore e l'80% del numero delle rimesse. Gli "agenti finanziari" di cui tali intermediari si avvalgono sono circa 38 mila, di cui il 50% operativi nel settore dei trasferimenti di valuta.

Dati italiani sui costi di invio delle rimesse



Fonte: Stima CeSPI su dati pubblici Western Union e MoneyGram, 2006

Profilo di chi invia rimesse

- Giovane
- Emigrato recentemente
- Scarsa Alfabetizzazione finanziaria

Profilo di chi riceve rimesse

- Maggioranza donne (più del 60%)
- Appartenente alla classe medio/bassa (non i più poveri!)

Criticità / Sfide

Scarsità di dati sui flussi di rimesse, sui corridoi di invio e sugli ammontari inviati tramite canali informali

Predilezione per l'invio di rimesse attraverso canali informali

Fattori che influiscono negativamente sull'invio di rimesse

- Aumento del livello di istruzione
- Prolungamento del periodo di residenza all'estero
- Femminilizzazione dei flussi migratori

Fattori che influiscono positivamente sull'invio di rimesse

- Disponibilità di un conto bancario
- Possibilità di investimento

Metodi di trasferimento delle rimesse

Formali (banche, money transfer operators, uffici postali)

Costo medio: 13% del valore della rimessa

Informali (amici e parenti, corrieri, operatori non ufficiali)

Costo medio: 3-5% del valore della rimessa

Ma non è sufficiente diminuire i costi:

accessibilità e affidabilità

sono fattori determinanti
nella scelta del metodo di invio

Rimesse e sviluppo

Rapporto 2005 della Banca Mondiale: le rimesse hanno un impatto positivo sullo sviluppo dei paesi riceventi per:

- Formazione di capitale umano – educazione (58% di spesa in più rispetto a chi non riceve rimesse)
- Accesso a salute
- Utilizzo in business start up e investimenti

Consumo contro investimento: Una falsa distinzione?

“Il miglioramento dei consumi contribuisce direttamente al miglioramento degli standard di vita e alla diminuzione della povertà. Il consumo stimola inoltre la domanda, e può contribuire a creare mercato e occupazione” (Migration Policy Institute)

Rimesse e servizi bancari

- Percentuali di persone che hanno conti correnti bancari in alcuni paesi

PEOPLE WITH BANK ACCOUNTS
(remittance recipients and non-recipients)

Country	Dom. Rep.	Jamaica	Colombia	Ecuador	Bolivia
Recipient	66%	65%	52%	46%	44%
Non-recipient	58%	60%	45%	34%	35%

Country	Guatemala	Peru	Honduras	El Salvador	Mexico	Nicaragua
Recipient	41%	37%	34%	31%	29%	10%
Non-recipient	17%	35%	16%	19%	28%	10%

Source: *Receptores de Remesas en México* (October, 2003); *Receptores de remesas en Guatemala, El Salvador y Honduras* (September, 2003); *Receptores de Remesas en Ecuador* (May, 2003). Washington, DC: MIF-IDB. *Receptores de remesas en República Dominicana* (September, 2004); *Receptores de remesas en Bolivia, Perú* (September, 2005).

G8 Outreach Meeting "On Remittances" 28 – 30 Nov 2007

- Il meeting ha riunito circa 100 rappresentanti di paesi, del settore privato, di organizzazioni internazionali e di ONG
- Articolazione del meeting in 5 panels:
 - Panel I: Prospettive e trend recenti delle rimesse
 - Panel II: l'impatto sullo sviluppo delle rimesse
 - Panel III: Facilitare il ritorno
 - Panel IV: Aggiornamento del Sea Island Action Plan - -
 - Panel V: raggiungere anche i non bancarizzati
- Sessione conclusiva: prospettive e prossimi passi

Le 7 Raccomandazioni
del G8 Outreach Meeting on “**Remittances**”
28 – 30 November 2007, Berlin

- No. 1 Migliorare la qualità dei dati utilizzati per stimare i flussi delle rimesse
- No. 2 Incoraggiare i trasferimenti attraverso canali formali ed elaborare meccanismi innovativi da utilizzare per fare delle rimesse una leva per lo sviluppo.
- No. 3 Intervenire sul quadro normativo dell'industria delle rimesse, per favorire la competizione, aumentare la trasparenza e rafforzare la protezione dei consumatori
- No. 4 Incrementare la collaborazione tra i paesi del G8 sia a livello bilaterale che con la CE e le altre autorità nazionali, le ONG e i partner del settore privato
- No. 5 Rafforzare i sistemi finanziari e migliorare l'accesso ai servizi finanziari per offrire servizi in grado di consentire ai migranti, alla diaspora e ai beneficiari delle rimesse di trasferire denaro, risparmiare e investire
- No. 6 Monitorare gli strumenti di pagamento innovativi e, se necessario, adeguare la legislazione vigente
- No. 7: Costituire un Gruppo di lavoro globale sulle rimesse, guidato da una organizzazione internazionale in grado di porsi alla sua guida

L'approccio OIM al nesso rimesse sviluppo

Approccio bottom-up (indagini/consultazioni tra gli immigrati)

Co-sviluppo (decentrato/coinvolgimento delle realtà territoriali)

Canalizzazione investimenti su progetti imprenditoriali (job generating)

Ancoraggio ad esperienze internazionali

L'utilizzo delle rimesse in investimenti dipende dal contesto di applicazione

Le rimesse sono molto più spesso investite in paesi che attuano politiche economiche favorevoli



Necessario creare un ambiente adeguato attraverso incentivi e politiche specifiche

Ma ricordiamo sempre che **“It’s their money”**

(Donald Terry, FMI-BID, 2004)

Rilevanza delle rimesse

- **Tassi di crescita elevati e costanti** (sottostimati)
- **A livello micro:**
 - riduzione della povertà,
 - welfare
 - capacità di attrarre investimenti
 - risparmio-investimenti in istruzione e att. imprenditoriali
- **A livello macro:**
 - forte stabilità rispetto ai tassi di interesse e di cambio
 - anticiclicità rispetto alle crisi economiche dei paesi riceventi (crisi economica = più rimesse)

Aree di possibile miglioramento

Riduzione dei costi (concorrenza – meccanismi innovativi)

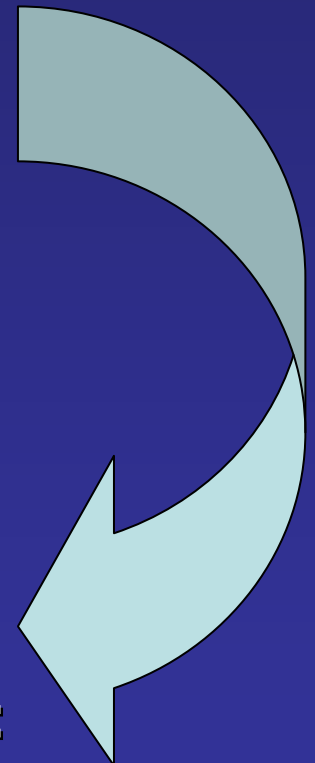
Trasparenza

Inadeguatezza rispetto ai bisogni e ad una loro valorizzazione

Nessun controllo da parte dell'immigrato

Nessun impatto diretto a supporto dello sviluppo (PMI – sociale)

**I flussi non entrano nel sistema finanziario:
nessuna leva finanziaria**



Rimesse: quali le potenzialità?

Rimesse = Risparmio = Risorsa

Una risorsa per gli immigrati e le loro famiglie - vincolare il risparmio ai propri progetti di vita	 DIMENSIONE INDIVIDUALE
Una risorsa per il paese ospitante e per il proprio paese di origine per promuovere investimenti e attività imprenditoriale	 DIMENSIONE IMPRENDITORIALE
Una risorsa per il proprio paese di origine per promuovere progetti di carattere sociale	 DIMENSIONE COLLETTIVA

Rimesse e Micro-finanza

- Analisi di iniziative esistenti per la valorizzazione delle rimesse
- Identificazione di pacchetti finanziari flessibili
 - Carte Etiche di debito ricaricabili
 - Accordi bilaterali tra banche
 - Canalizzazione tramite prodotti di accumulo risparmio
 - Fondazione FASNI
 - Fondo 3x1
- Definizione della strategia di intervento
- Accordi tra istituzioni finanziarie italiane, senegalesi e ghanesi

Riduzione dei Costi di trasferimento

OBIETTIVI

- Riduzione costi di transazione (diretti e indiretti)
- Maggior trasparenza e certezza
- Dare controllo sulla destinazione finale delle rimesse e legarle al progetto di vita

PROPOSTE

Incentivare e sviluppare il ricorso al sistema bancario attraverso un ventaglio ampio e adeguato di servizi e prodotti bancari

STRUMENTI

- Carte di debito ricaricabili con creazione di un Fondo
- Accordi bilaterali fra banche - “Conti gemelli”
- Promozione di attività imprenditoriali – accesso al credito

Carte di debito ricaricabili con creazione di un Fondo Etico



Percentuale
commissioni di
ricarica e di
utilizzo

Fondo sviluppo
Senegal/Ghana

Vantaggi

- Riduzione costi di invio rimesse
- Tempi brevi di invio
- Certezza e trasparenza nelle condizioni
- Conforme alla legge antiriciclaggio
- Non necessario un conto corrente di appoggio
- Possibilità di legare un fondo allo sviluppo

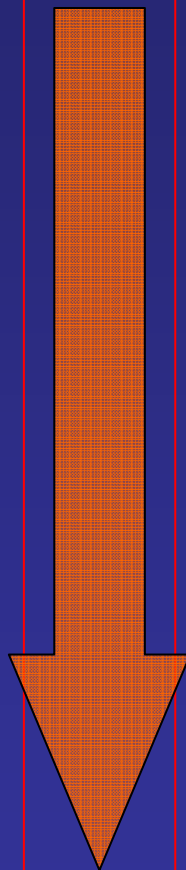
Criticità

- Necessità rete POS e ATM sviluppata nel paese di origine
- Rete di distribuzione e per la ricarica delle carte capace di raggiungere gli immigrati
- Necessità di approfondire aspetti legali legati alla titolarità

Accordi bilaterali fra banche

Vantaggi

- Riduzione costi di invio
- Riduzione tempi di invio
- Maggiore certezza e trasparenza
- Possibilità di offrire pacchetti di prodotti congiunti e completi
- Perfetta trasferibilità del risparmio
- Maggiore bancarizzazione in Italia e nel paese di origine



Criticità

- Elevati costi di ricerca, selezione, contrattazione e controllo delle controparti
- Accordo complesso e articolato
- Tempi lunghi di realizzazione
- Decisione strategica
- Necessita un c/c in entrambi i paesi
- Capillarità e massa critica

Conti correnti gemelli

Canalizzazione delle rimesse attraverso prodotti di accumulo risparmio

Vantaggi

- Controllo del proprio risparmio e della destinazione delle rimesse
- Rottura circolo rimesse-consumo
- Legame risparmio - progetto di vita
- Impatto positivo sullo sviluppo: educazione, assistenza sanitaria, pensione
- Sostenibilità e auto-generabilità

Criticità

- Necessita un accordo fra banche e/o istituti finanziari per il trasferimento dei risparmi (garantire certezza e trasparenza)
- Costi e tempi degli accordi
- Necessità di un conto corrente in entrambi i paesi

Strumenti di promozione di attività imprenditoriali

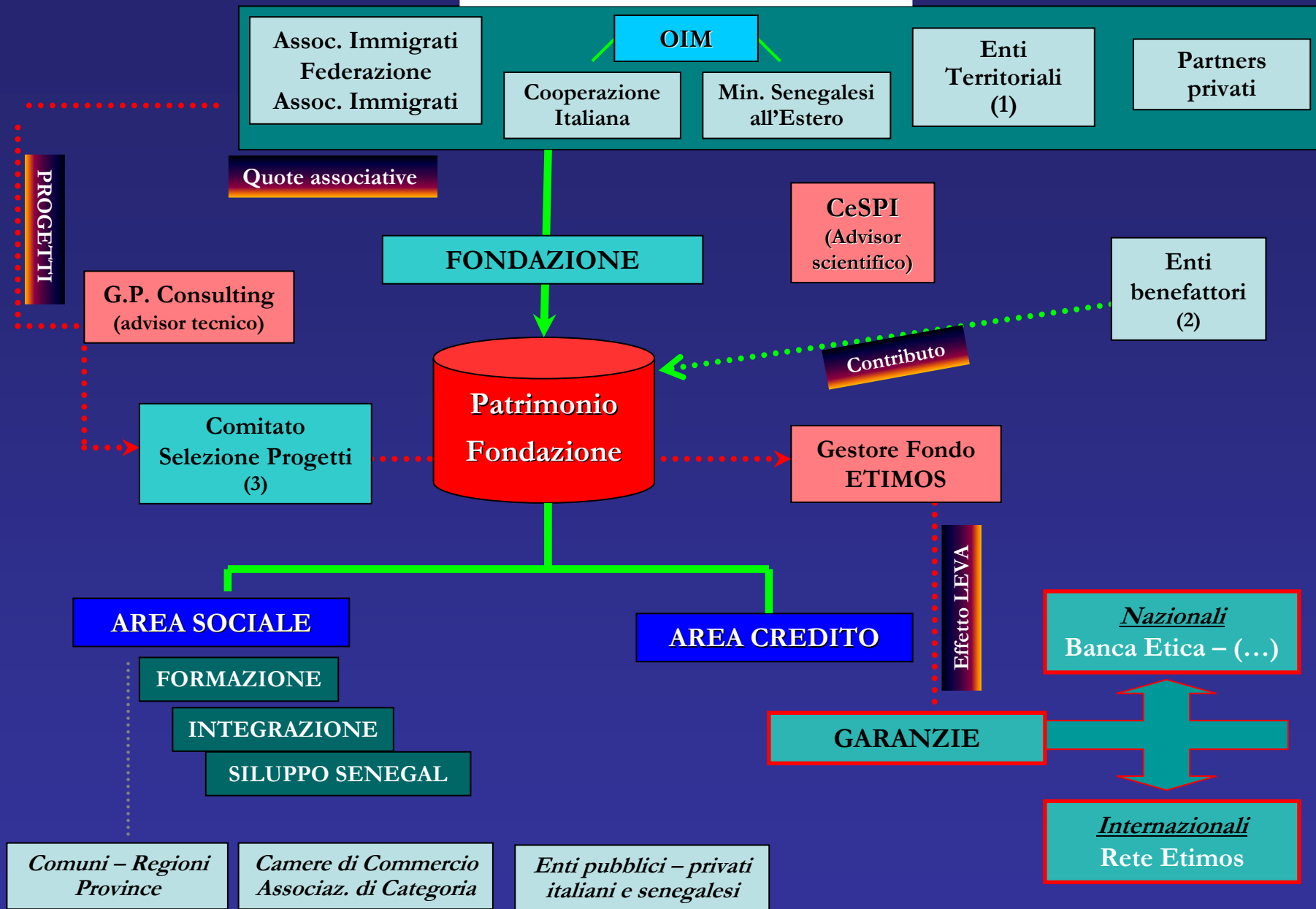
OBIETTIVI

- Facilitare l'accesso al credito
- Favorire attività imprenditoriale (anche transnazionale)
- Coinvolgere e canalizzare risorse da più attori
- Creare canali per il trasferimento delle risorse (finanziarie e non finanziarie) verso i paesi di origine
- formazione

STRUMENTI

- Creazione di una Fondazione
- Fondi di garanzia
- Confidi
- Fondo 3x1
- Iniziativa Gruppi di Consultazione BCC

Fondazione



Fondazione

Vantaggi

- Coinvolgimento Associazioni immigrati
- Replicabilità Permette il coinvolgimento di più soggetti
- Possibilità di finanziare progetti sia sociali che imprenditoriali, sia in Italia che in Senegal
- Effetto leva attraverso la garanzia

Criticità

- Iter giuridico complesso
- immobilizzazione del capitale
- richiede struttura di governance e di controllo adeguata
- richiede un intermediario in grado di fornire finanziamenti in Senegal

Grazie

- Ugo Melchionda
 - OIM Roma
- Via Nomentana, 62 – 00161
 - Tel 06 44186221
 - umelchionda@iom.int