
LE RIMESSE DEI MIGRANTI: UN'OPPORTUNITÀ PER LE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA

di RITHA SUKADI MATA¹ E STEFANO BATTAGLIA²

In qualità di intermediari finanziari, le istituzioni di microfinanza (IMF) possono intercettare le rimesse dei migranti incanalandole nell'alveo del sistema finanziario formale, favorendo lo sviluppo economico delle aree di origine e di destinazione.

Secondo la Banca Mondiale, nel 2011 le rimesse dei migranti verso i Paesi in via di sviluppo ammontavano a 325 miliardi di dollari US, registrando una crescita del 300% nel corso degli ultimi dieci anni. Le rimesse sono la seconda fonte più cospicua di capitale estero dopo gli investimenti diretti e prima degli aiuti allo sviluppo ufficiali. Data l'ampiezza del fenomeno ed il peso sulle economie dei Paesi in via di sviluppo, possiamo affermare che la parte destinata al risparmio costituisce un potente strumento di sviluppo economico. Il risparmio, infatti, se utilizzato dalle istituzioni finanziarie, accresce la disponibilità di fondi nel sistema economico favorendo gli investimenti e riducendo il tasso di interesse. Le rimesse da sole però non bastano e devono esser accompagnate da una sufficiente accessibilità al settore bancario. L'inclusione finanziaria sia

dei riceventi che degli emittenti è, insomma, cruciale. Secondo CGAP (2010), circa il 50% delle famiglie nel mondo non hanno accesso ai servizi bancari. Questa mancanza di accesso è causata da vari ostacoli connessi all'accesso fisico, l'accessibilità e l'ammissibilità. In termini di accesso fisico, i clienti possono dover percorrere lunghe distanze per poter visitare una filiale bancaria. Talvolta è la condizione di avere un saldo minimo o le commissioni elevate a scoraggiare l'apertura di un conto bancario. Infine, molte persone possono esser escluse dai servizi bancari perché non hanno documenti o un impiego regolare. Purtroppo, la maggior parte dei migranti e delle famiglie che ricevono le rimesse è vittima di queste barriere.

Chi sono gli attori che si sostituiscono alle banche? Si tratta di operatori formali (operatori di trasferimento del denaro (OTD²), banche commerciali, uffici postali e cooperative di credito) e informali (*hawalas*, amici, e familiari). Gli OTD, che dominano il mercato formale, non sono in grado di offrire altri servizi finanziari oltre all'attività di trasferimento di denaro, perciò si rende necessario un partenariato con le banche o le istituzioni di microfinanza. Que-

ste ultime, a differenza di altre istituzioni finanziarie, sono in grado di sviluppare metodologie per consentire l'inclusione finanziaria di persone escluse dalle banche tradizionali. A settembre 2008, circa il 20% delle IMF dell'America Latina, Asia ed Africa registrate nel sistema di gestione dati MIX erano in grado di offrire servizi di trasferimento del denaro ai loro clienti.

Per quali motivi una IMF dovrebbe entrare nel mercato dei servizi di trasferimento del denaro? Lo fa, in generale, in presenza di opportunità di mercato e di potenziali guadagni in efficienza generati dalla diversificazione, grazie alla creazione di valore.

A causa della natura della loro attività, le IMF sono in grado di fornire un servizio di trasferimento del denaro di prossimità, contenendo i costi di transazione. Sulla stessa scia, l'accessibilità del servizio risulta incrementata dalla loro esperienza nella fornitura di servizi finanziari a clienti mirati. Infine, il servizio deve essere sicuro. Tuttavia, i costi finanziari a carico dei migranti dipendono dal modello di business adottato dalle IMF per entrare nel mercato del trasferimento delle rimesse.

Infatti, le IMF possono operare con un approccio diretto (senza alleanze, muovendo fondi propri fra le proprie sedi o attraverso propri conti bancari) o attraverso alleanze con OTD, banche o consorzi di partner. La scelta fra i modelli di business è di solito limitata dai regolamenti del Paese e dalla realtà dei mercati. In molti Paesi, una IMF senza una licenza bancaria può agire solo come agente o subagente di un OTD, o stabilire una relazione come corrispondente con una banca commerciale o altro tipo di istituzione finanziaria regolamentata. Anche la struttura del mercato influenza la scelta del modello di business. Il mercato è spesso oligopolistico (in alcune regioni monopolistico come l'Africa occidentale, dove il 70% dei pagamenti ufficiali è gestito da un unico grande OTD che esige l'esclusiva dai propri partner). I potenziali guadagni in efficienza possono derivare sia dalle economie di scala e di scopo della nuova attività, come dalle economie nei costi di transazione o dalle economie derivanti dalla ridotta dipendenza da fondi esterni.

Le economie di scala sussistono quando l'istituzione che diversifica la sua offerta è in grado di ridurre i >



suoi costi, vuoi perché il nuovo prodotto o servizio utilizza le capacità manageriali esistenti, vuoi perché questa nuova attività mobilita le stesse risorse per attività già esistenti e queste risorse sono indivisibili. Nel contesto microfinanziario e di trasferimento delle rimesse, le economie di scala e di scopo possono sopravvivere dalla capacità di questa attività di attirare nuovi clienti. Per quanto riguarda le economie sui costi di transazione, le IMF possono avere accesso alle informazioni sui loro potenziali nuovi clienti grazie all'attività di trasferimento di denaro. Infine, i trasferimenti di denaro apportano nuove risorse finanziarie per le IMF, che gli possono consentire di autofinanziare altre attività (sovvenzioni incrociate), limitando il ricorso al finanziamento esterno. I trasferimenti di denaro possono quindi essere un'attività strategica laddove l'accesso a fondi esterni è costoso o limitato. Oltre ai depositi provenienti da migranti e/o rimesse dei riceventi, l'attività di trasferimento di denaro fornisce entrate supplementari attraverso commissioni percepite su ogni operazione di trasferimento. Alcuni fattori possono tuttavia limitare la volontà o la capacità delle IMF di fornire servizi di trasferimento di denaro. Per esempio, le IMF disposte ad operare sul mercato di trasferimento di denaro dovrebbero rispettare il regolamento del loro Paese sui trasferimenti di denaro, nonché i requisiti internazionali in caso di trasferimenti internazionali: per esempio, le procedure di identificazione del cliente imposte dall'antiriciclaggio e misure antiterrorismo. Inoltre, l'attività di trasferimento di denaro può avere un impatto negativo sulla salute delle IMF, se i rischi impliciti, come ad esempio la liquidità e operativi, non sono ben gestiti. Se una IMF può raccogliere e gestire i risparmi, dovrebbe essere incoraggiata a farlo, per esempio attraverso un contesto normativo favorevole, senza pregiudicare la protezione dei clienti. Un sostegno finanziario può essere pensato per quelle IMF che sono nella fase iniziale della nuova attività, come pure un supporto tecnico, al fine di limitare gli impatti negativi della diversificazione sulle prestazioni. ●

¹ Ritha Sukadi Mata è ricercatrice presso il Centro Emile Bernheim, Brussel. Stefano Battaglia è consulente in affari europei.

² Ad es. Moneygram o Western Union.

Les transferts des migrants: une opportunité pour les institutions de microfinance

par RITHA SUKADI MATA¹ ET STEFANO BATTAGLIA²

En tant qu'intermédiaires financiers, les institutions de microfinance (IMF) peuvent intercepter les envois de fonds des migrants et les canaliser dans le réseau du système financier formel, en encourageant le développement économique des régions d'origine et de destination. Selon la Banque mondiale, en 2011, les envois de fonds vers les pays en développement s'élevait à 325 milliards de dollars US, soit une augmentation de 300% au cours des dix dernières années. Les envois de fonds constituent la deuxième source la plus importante de capitaux étrangers après les investissements directs et avant l'aide publique au développement. Étant donné l'ampleur du phénomène et le poids sur les économies des pays en développement, nous pouvons dire que la partie destinée à l'épargne est un outil puissant pour le développement économique. L'épargne, en fait, s'ils est utilisé par les institutions financières, augmente la disponibilité des fonds dans l'économie en encourageant l'investissement et la réduction du taux d'intérêt. Hélas, les envois de fonds ne suffisent pas, et doivent être accompagnés par un accès suffisant au secteur bancaire. L'inclusion financière des destinataires et des émetteurs est, en fait, cruciale. Les institutions de microfinance, contrairement à d'autres institutions financières, comme les opérateurs de transfert d'argent sont en mesure de développer des méthodologies pour permettre l'inclusion financière des personnes exclues les banques traditionnelles. Un soutien financier peut être conçu pour les IMF qui sont dans la phase initiale de l'offre du service, ainsi qu'un soutien technique, afin de limiter les impacts négatifs de la diversification sur la performance. ●

¹ Ritha Sukadi Mata est chercheuse au Centre Emile Bernheim, Bruxelles.

² Stefano Battaglia est consultant en affaires européennes.