



Centro Studi
di Politica
Internazionale

CeSPI



Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Comunichiamo davvero a tutta la clientela?

Daniele Frigeri

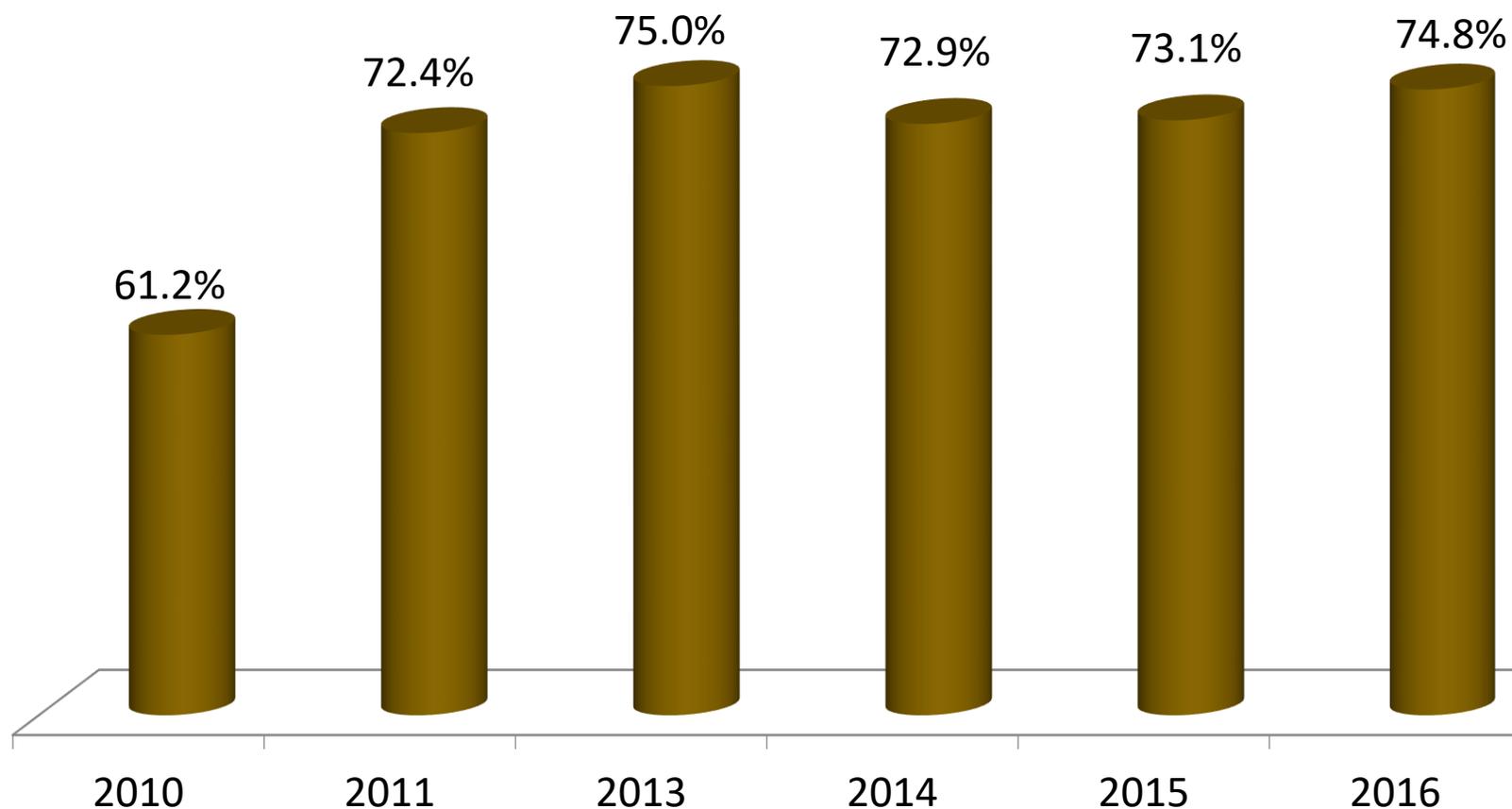
Direttore, CeSPI



**Osservatorio Nazionale
sull'Inclusione Finanziaria
dei Migranti**

L'inclusione Finanziaria dei migranti in Italia

Percentuale adulti immigrati titolari di un c/c presso banche e BancoPosta



Inclusione finanziaria:

- fattore di sviluppo
- fattore di inclusione socio-economica

Inclusione finanziaria dei migranti:

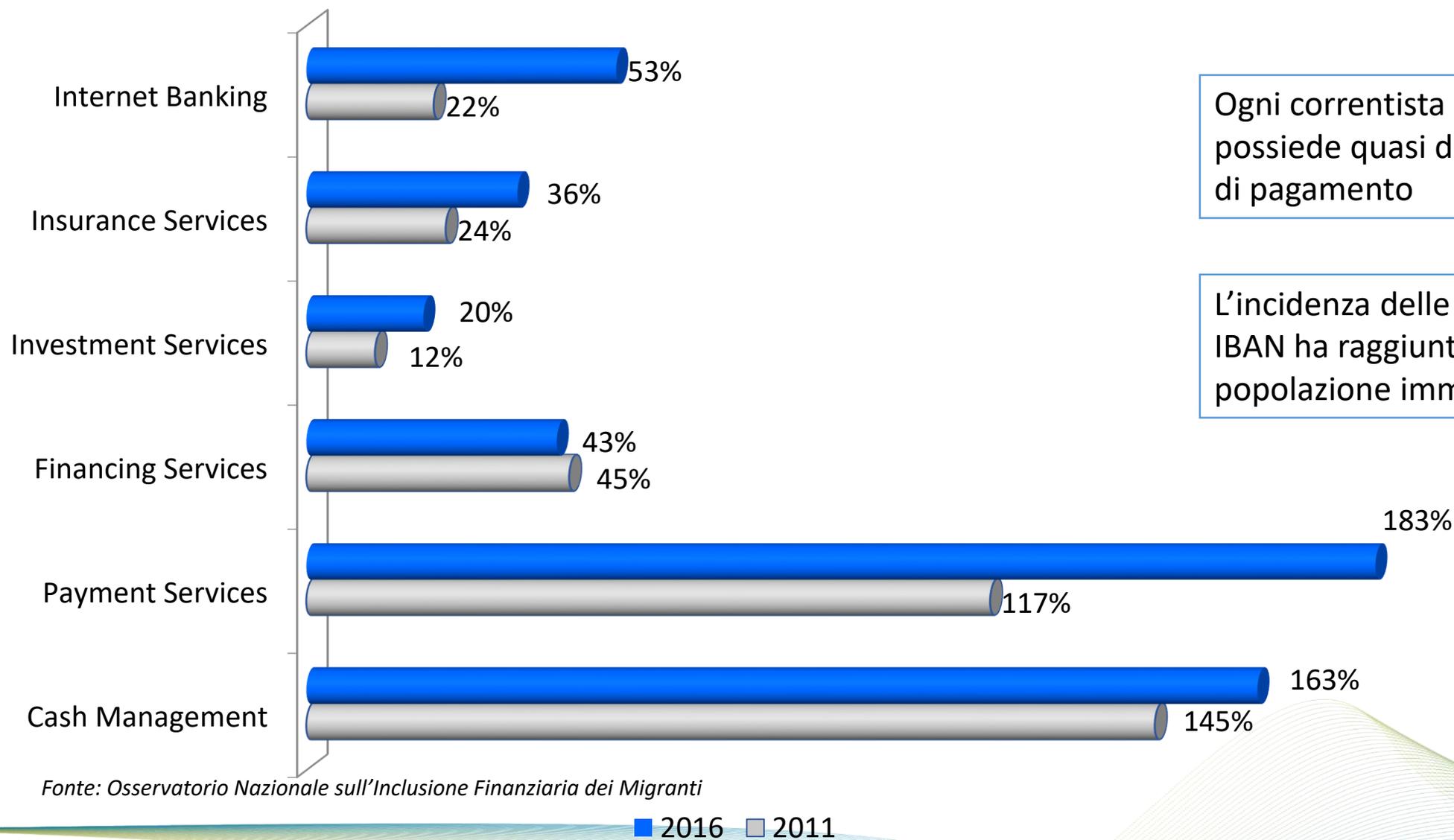
- passi avanti importanti
- esiste ancora un gap significativo da colmare

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti



Titolarità prodotti e servizi (correntisti)

I servizi di pagamento costituiscono un fattore chiave di accesso



Ogni correntista immigrato possiede quasi due strumenti di pagamento

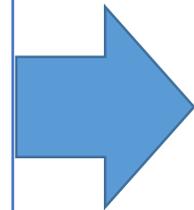
L'incidenza delle carte con IBAN ha raggiunto il 30% della popolazione immigrata adulta

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti



Alcuni drivers nel rapporto banca – cittadino immigrato

- ➔ Si tratta di una popolazione giovane e stabile
- ➔ La principale fonte di accesso alle informazioni e alle decisioni finanziarie è l'ambito familiare – comunitario
- ➔ Un quarto dei migranti che accedono in banca hanno già acquisito informazioni
- ➔ Per chi non ha ancora un conto corrente, nel 70% dei casi la motivazione è legata a scarsa informazione – educazione finanziaria
- ➔ Al crescere della complessità dei prodotti accresce il bisogno di informazione e di relazione-consulenza
- ➔ Per un terzo dei migranti le difficoltà linguistiche continuano ad essere un ostacolo
- ➔ Solo per il 4% dei cittadini immigrati la banca è chiaramente identificata come un consulente-consigliere per i propri bisogni finanziari
- ➔ Nel futuro a fronte di un maggiore utilizzo di prodotti e servizi finanziari (tipologia e frequenza di utilizzo) si chiede un maggiore investimento nella relazione (che significa anche consulenza)



**ELEMENTI CHE IDENTIFICANO UN
BISOGNO DI EDUCAZIONE
FINANZIARIA**

L'Educazione Finanziaria assuma un ruolo strategico

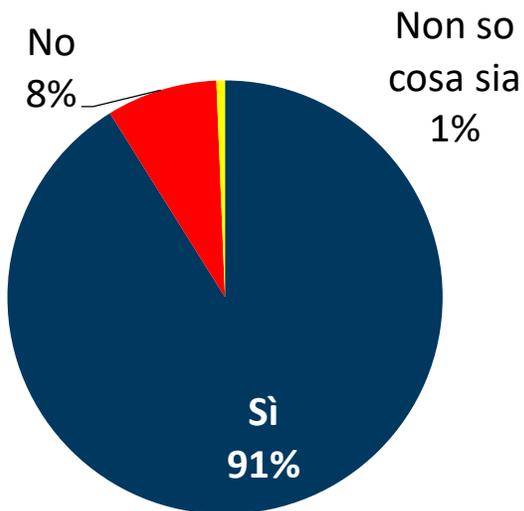
L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha definito l'educazione finanziaria come:

*“il processo attraverso il quale la platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'**informazione**, l'**istruzione** e la **consulenza**, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario”.*

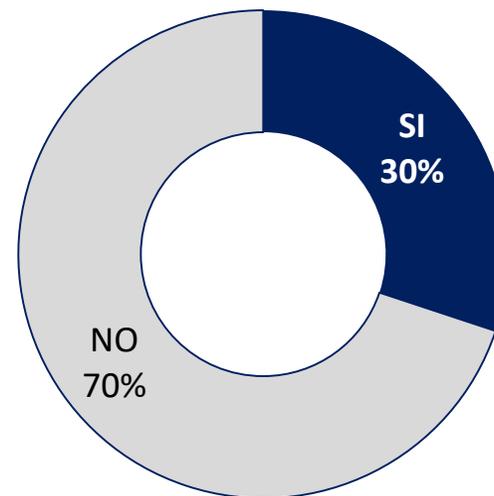


Multicanalità e ruolo innovazione digitale

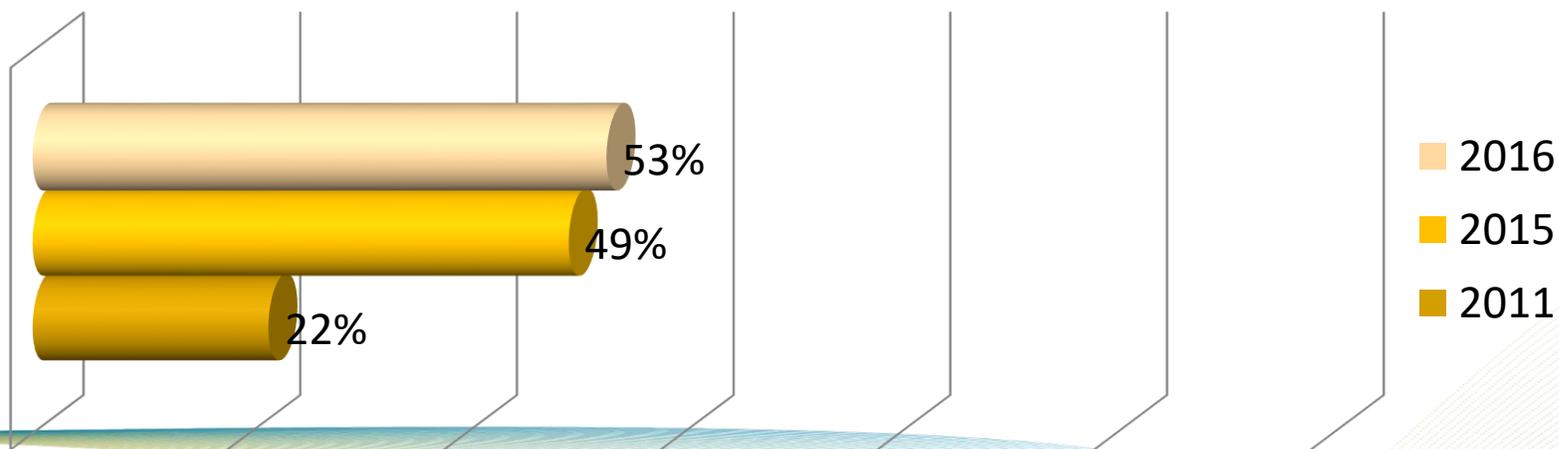
Possesso smartphone – tablet



Utilizzo per operazioni finanziarie



Internet banking



**Un canale di
comunicazione
strategico**



L'Esperienza dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti

Educazione finanziaria per adulti

- Corsi di educazione finanziaria costruiti sui bisogni delle diverse comunità, anche in collaborazione con Consolati e Ambasciate
- Dai bisogni di base: gestione di un budget familiare, a bisogni più complessi: risparmio, investimenti, imprenditoria (business plan)
- Un equilibrio fra linguaggio semplice e linguaggio tecnico
- La scelta della lingua
- Una metodologia e degli strumenti per la formazione di formatori all'interno delle comunità (moltiplicatori e ultimo miglio)
- Video tutorial - YouTube (conto corrente, carte di pagamento, mutui)
- Lo sviluppo di una app di educazione finanziaria: Moneymize 1
- Lo sviluppo di un edu-game di educazione finanziaria: Moneymize2



MoneyMize 1



Quali sono i tuoi progetti?
Gestisci il tuo budget familiare



Profilo finanziario



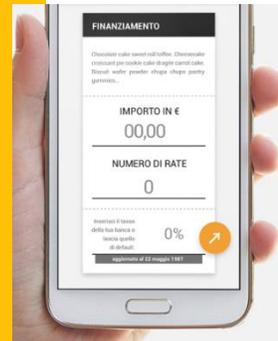
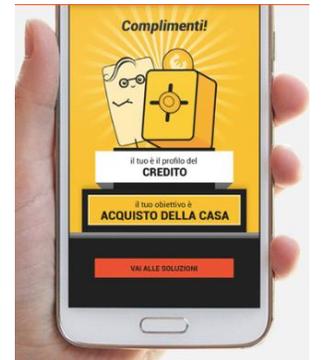
Prodotti e servizi finanziari



Simulazioni e sostenibilità



Missione



MONEY4MIMIZE

YOUR LIFE



Cos'è

Moneymize 2 è un **edugame** ideato e realizzato da CeSPI e fingerlinks nell'ambito delle attività dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti con l'intento di sensibilizzare sui temi dell'inclusione finanziaria, dell'accesso al credito e diffondere conoscenza sugli strumenti finanziari utili per sviluppare il proprio obiettivo, lavorativo e personale.





Comprare una casa

Obiettivo livello 1

Acquista un immobile del valore minimo di 100.000€



3 *Laurea in medicina*

Studio, Università.

Corso di studi in medicina. Aggiungi token tempo a questa carta per farla progredire. Una volta che il progresso sarà al 100% la carta sarà attiva.

😊 +1 📖 +1



Come funziona?

La meccanica è simile a quella di un “tradizionale” Card Game, ovvero le interazioni con lo scenario e gli eventi di gioco avvengono mediante delle carte che il Giocatore acquisisce nel corso della partita.

Ogni carta avrà delle caratteristiche e del testo aggiuntivo che spiegano i suoi effetti specifici nel gioco.

I giocatori scelgono le carte che comporranno il loro mazzo tra le carte disponibili, permettendogli di personalizzare il proprio mazzo per avvantaggiarsi dell'interazione favorevole delle carte, delle loro capacità e combinazioni.

Durante la partita il Giocatore potrà contare sulle carte che acquisisce per attivare/sbloccare altre carte. Ad esempio una carta “Mutuo” potrebbe essere utile, se non addirittura necessaria, per acquisire la carta “Appartamento”.



Avvia un'attività commerciale

Obiettivo livello 2

Avvia un'attività commerciale in
proprio nome e con almeno
almeno



Otteni un contratto di lavoro

Obiettivo livello 1

Otteni un contratto di lavoro e una
rendita mensile di almeno 1.300€

Profilazione e Obiettivi

All'inizio del gioco verranno poste alcune domande a risposta multipla al giocatore. In base alle risposte al giocatore verrà proposto un profilo.

I profili determineranno gli asset di partenza del giocatore, le caratteristiche del suo personaggio e i possibili obiettivi.

Gli obiettivi sono vari (dall'avvio di un'impresa, all'acquisto di un immobile, fino all'accumulo di risparmio) e misureranno il grado di avanzamento del Giocatore all'interno del gioco.

La Città di Moneymize

Nel corso della partita il Giocatore si muoverà all'interno di una città virtuale in cui potrà interagire con personaggi, eventi, opportunità di lavoro, etc.

L'obiettivo è quello di ricreare delle situazioni di vita più o meno reali per simulare scelte e decisioni che il Giocatore potrà/dovrà intraprendere per raggiungere gli obiettivi di gioco.

Per agevolarlo nel suo percorso di vita e/o professionale il gioco proporrà di volta in volta degli strumenti finanziari in linea con il tipo di Obiettivo (es. un Mutuo per l'Obiettivo "Acquista casa" o un Microcredito Impresa per "Avvia un'attività commerciale").

In questo modo il Giocatore acquisirà le conoscenze basilari sui tipi di strumenti finanziari disponibili e il modo in cui essi lavorano.



Lavorare, studiare, o fondare un'impresa?

In Moneymize c'è posto per tutti. Non importa che tu voglia simulare un imprenditore di successo alle prese con la sua nuova startup, uno studente prossimo alla Laurea, un medico in carriera o un lavoratore dipendente con l'hobby della musica.

Per ogni tipo di Profilo il giocatore potrà misurarsi con le sfide che il gioco offrirà, e scegliendo con attenzione gli strumenti finanziari più adatti si potranno raggiungere anche gli Obiettivi più difficili e impegnativi.

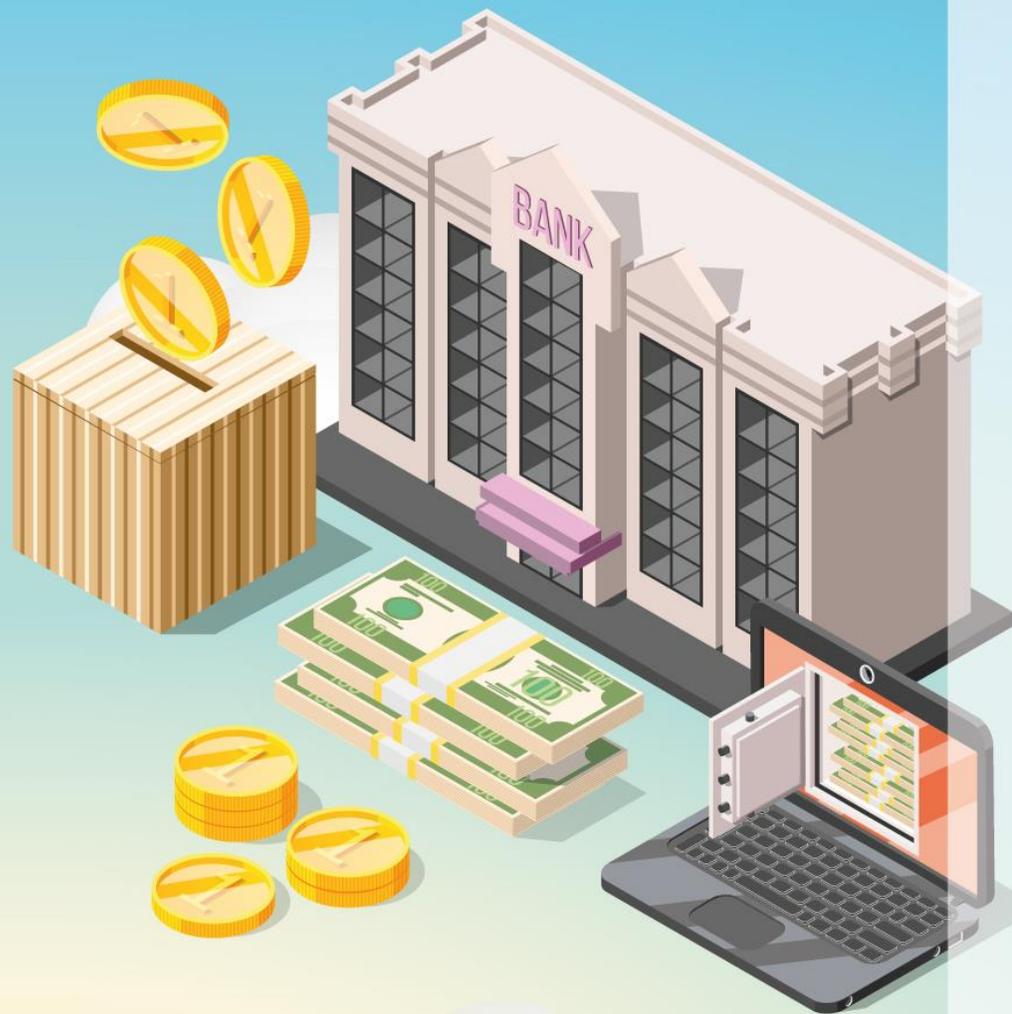


Prodotti finanziari e strumenti di accesso al credito.

Nel corso del gioco il Giocatore potrà interagire con vari prodotti finanziari.

In base ai suoi Obiettivi potrà quindi simulare delle situazioni di vita reale, come ad esempio richiedere un prestito, attivare un conto corrente, o accedere a dei piani di accumulo del risparmio.

Potrà quindi apprendere e conoscere in maniera semplice ed intuitiva informazioni sul funzionamento dei prodotti e degli strumenti utili per l'accesso al credito.



Perchè un gioco? Benefici della Gamification

Divertimento

Il contenuto è più coinvolgente e ingaggiante. I contenuti fruiti in questa modalità sono assimilati con maggiore semplicità e perdurano più a lungo

Sfida

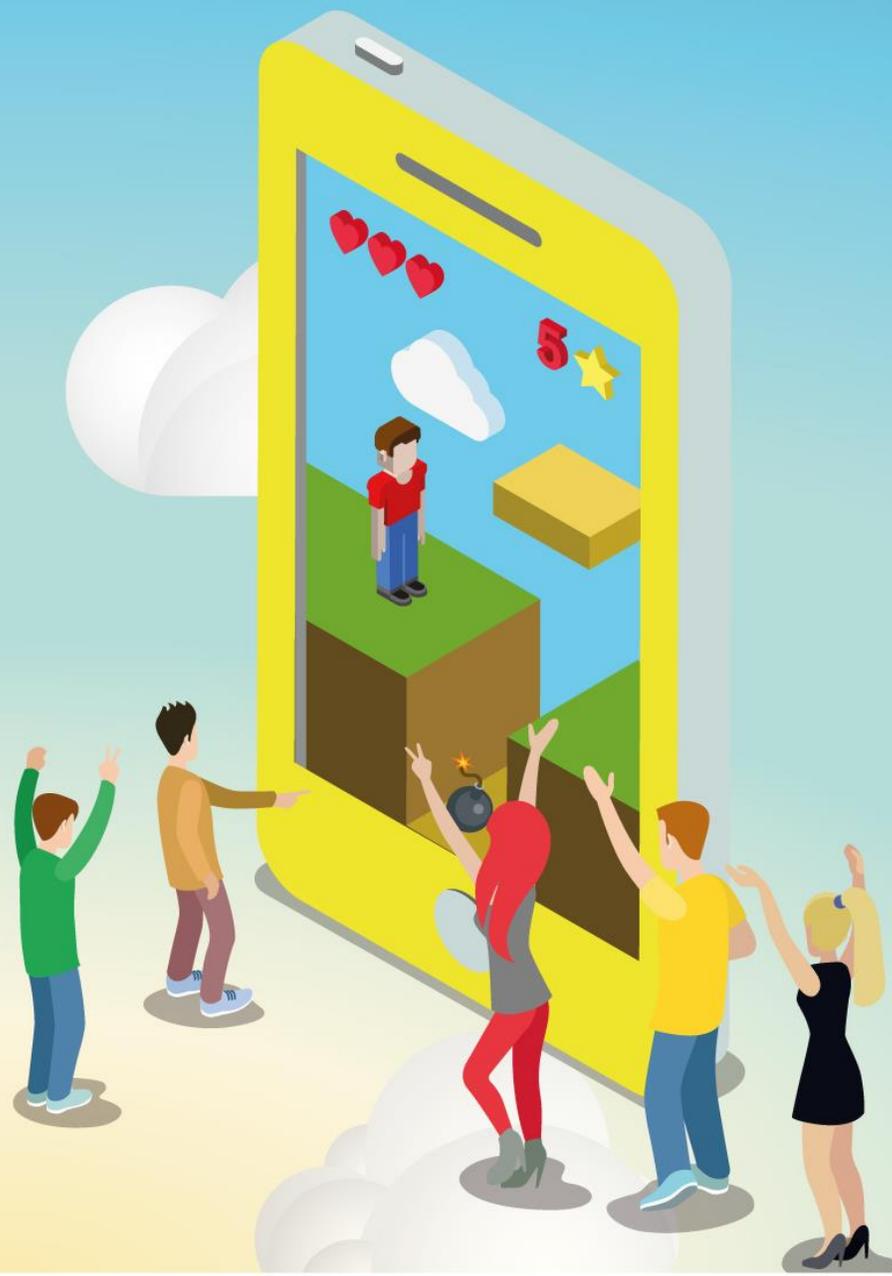
Si mantiene una soglia di attenzione maggiore

Simulazione

Maggiore immedesimazione grazie a situazioni verosimili

Gratificazione

Senso di appagamento e percezione positiva dei contenuti



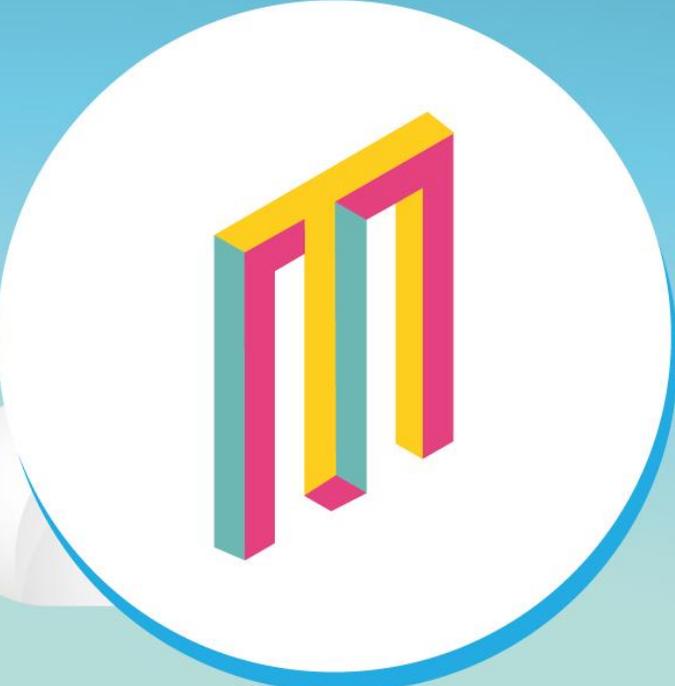
La presenza di Moneymize sui canali digitali

La prima app mobile “Moneymize” è stata pubblicata per iOS e Android nel 2014.

Moneymize 2 è attualmente disponibile sullo store Android, la versione iOS sarà disponibile entro la fine dell’anno.

Sono in programma la pubblicazione, per tutto il corso del 2018 e 2019, una serie di aggiornamenti progressivi che andranno ad arricchire il “mazzo base” della carte di gioco, aggiungendo componenti, obiettivi, personaggi e molto altro ancora.

Sul canale YouTube del CeSPI sono inoltre presenti dei mini-video educativi a marchio Moneymize sul corretto utilizzo degli strumenti finanziari.



MONEYMIZE



IL FUTURO PASSA DA QUI

#SalonePagamenti2018 #payvolution

Daniele Frigeri – daniele.frigeri@cespi.it

www.migrantiefinanza.it

www.moneyimize.it

www.cespi.it