

IL RISPARMIO

RIVISTA DELL' ASSOCIAZIONE
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE

Diretta da
Nicola Mattoscio

Direttore Responsabile
Stefano Marchettini

Comitato Editoriale
Alberto Carmi, Emmanuele Emanuele,
Adriano Giannola, Giuseppe Guzzetti,
Giuseppe Mussari, Mario Nuzzo,
Antonio Patuelli, Pasquale Lucio Scandizzo

3

Anno LII - n. 3 luglio - settembre 2004 - Pubblicazione trimestrale

REDAZIONE:
Piazza Mattei, 10 - 00186 Roma
Tel. 06.68.18.43.87 - Fax 06.68.18.42.23
elisabetta.boccia@acri.it
www.acri.it

CODICE ISSN 0035-5615

*Le opinioni espresse negli articoli firmati o siglati
impegnano unicamente la responsabilità dei rispettivi Autori.
La riproduzione dei testi è consentita, purché ne venga citata la fonte.*

SOMMARIO

STEFANO CIMA, PAOLO CANINO

*L'impatto della legge Biagi
sulle organizzazioni nonprofit*

9

ANTONELLA ESPOSITO

Misure della povertà

35

ANTONIO TROISI

A proposito dell'economia civile e della felicità pubblica

65

SILVANO CARLETTI

*Un problema da risolvere per il sistema bancario italiano:
le specializzazioni mancanti*

75

PAOLA MODESTI, ENRICO MORETTO

Un'osservazione sulla formula di Gordon e Shapiro

87

MARIO QUAGLIARIELLO

La bancassicurazione: profili operativi e scelte regolamentari

101

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

131



ARTICOLI

L'IMPATTO DELLA LEGGE BIAGI SULLE ORGANIZZAZIONI NONPROFIT*

Stefano Cima, Paolo Canino
Istituto per la ricerca sociale, Summit della Solidarietà

* Si ringraziano tutte le organizzazioni per la collaborazione offerta alla ricerca, sia in fase di redazione del questionario, sia attraverso le risposte fornite.

Executive summary

Come noto, non esistono per il nonprofit in qualità di datore di lavoro né forme contrattuali specifiche né agevolazioni particolari, a differenza di quanto avviene per alcune tipologie di imprese tradizionali quali ad esempio quelle artigiane. Nemmeno la recente normativa di riforma del mercato del lavoro (L. 30 del 14 febbraio 2003, c.d. legge Biagi) riconosce alcuna specificità al terzo settore, sul quale di fatto impatta profondamente, visto che le organizzazioni sono chiamate a ridefinire secondo le previsioni di legge i numerosi contratti di lavoro atipico attualmente in essere e a sopportarne gli oneri aggiuntivi¹.

Secondo i più recenti dati disponibili (Istat, 2004²), le collaborazioni coordinate e continuative nel nonprofit sono oltre 100mila, con un'incidenza sul totale degli occupati assai più elevata (e pari al 17,1%) rispetto sia al settore delle imprese (3,8%) sia a quello delle istituzioni pubbliche (3,0%).

Collocata circa a metà del periodo di completamento del processo di riforma³, questa ricerca mira a fornire un profilo quantitativo dei suoi effetti sulla struttura occupazionale delle organizzazioni nonprofit e sui relativi costi. In particolare, attraverso l'indagine sul campo si sono identificate le soluzioni più ricorrenti per l'adeguamento della struttura occupazionale, gli effetti economici conseguenti e le principali aspettative del mondo del nonprofit nei confronti del legislatore. In primo luogo, i risultati dell'indagine sul campo hanno confermato l'importanza del ruolo dei collaboratori (co-co-co) all'interno delle organizzazioni, sia sul versante delle funzioni svolte sia su quello del contenimento dei costi :

- i contratti di collaborazione coordinata sono largamente utilizzati anche per posizioni e ruoli di rilievo all'interno delle organizzazioni nonprofit: nel 7,1% dei casi i collaboratori svolgono ruoli di-

1) Ci riferiamo, in particolare, al decreto legislativo numero 276 del 10 settembre 2003 ed alla circolare numero 1 del 2004 del Ministero del lavoro e delle politiche sociali.

2) Si vedano le tabelle A1 e A2 in appendice.

3) Le interviste sono state realizzate nel corso del mese di aprile 2004, ovvero esattamente a metà del periodo di transizione: ottobre 2003 - ottobre 2004.

rettivi, nell'11,2% mansioni di amministrazione e segreteria e nel 4,1% lavorano nella raccolta fondi;

- tali contratti hanno tradizionalmente consentito il contenimento del costo del lavoro: l'incidenza del costo del lavoro sul totale delle uscite diminuisce al crescere della quota di collaboratori sul totale del personale, dal 58,4% nelle organizzazioni senza collaboratori al 49,9% in quelle con oltre la metà di collaboratori sul totale dei lavoratori.

Per quanto riguarda gli effetti quantitativi della riforma, l'indagine mostra come la trasformazione in contratti a progetto costituisca la scelta principale, ma non l'unica, per l'adeguamento a quanto previsto dalla legge. Ciò vale sia nel caso dei contratti scaduti tra ottobre 2003 e aprile 2004 (il 54% del totale) che in quelli di prossima scadenza:

- ai contratti già scaduti, una quota largamente maggioritaria (73,7%) è stata trasformata in contratto a progetto, ma risulta consistente anche la quota di assunzioni a tempo indeterminato, adottate nell'11% dei casi, e l'apertura della partita Iva (4,7%). Non sono invece stati rinnovati il 7,9% dei contratti;
- la situazione rimane sostanzialmente stabile se si prendono in considerazione i contratti di prossima scadenza: la trasformazione in contratti a progetto è l'opzione che viene maggiormente ipotizzata, soprattutto quando la scelta riguarda pochi soggetti. Va comunque rilevato che nelle previsioni degli intervistati l'assunzione a tempo indeterminato viene largamente ipotizzata, così come anche l'incoraggiamento all'apertura di partita IVA da parte del collaboratore.

Come ci si poteva aspettare, l'impatto sui costi del lavoro derivante dalla trasformazione dei contratti di collaborazione coordinata e continuativa risulta sensibile: a fronte di un quadro sostanzialmente immutato, rilevato nelle organizzazioni che non hanno ancora trasformato i contratti, prevalgono le dichiarazioni di aumento dei costi (51,3%) rispetto al 46,3% di stabilità e 1,2% di riduzione. Quanto all'entità dell'aumento, il 31,3% delle organizzazioni dichiara un aumento inferiore al 10%, il 12,5% dei casi un aumento compreso tra il 10 e il 20% e l'8,8% dei casi un aumento superiore al 20%. In generale, appare evidente una relazione diretta fra l'aumento dei costi e l'incidenza dei collaboratori sulla struttura occupazionale.

Sembrerebbero infine molto più sfumati, almeno fino ad oggi, i mutamenti introdotti con riferimento all'utilizzo del part-time ed alla certificazione dei contratti di lavoro. Ciò potrebbe derivare da una conoscenza ancora incompleta del dettato della riforma, visto che la gran parte degli intervistati (63,4%) dichiara di conoscerla solo nelle linee generali e soprattutto nella parte relativa alla trasformazione delle collaborazioni coordinate e continuative. A questo proposito è interessante notare che dalle risposte ottenute sembra emergere l'opinione che a mutare sia stata soprattutto la forma (con il relativo aggravio dei costi) ma che sia rimasta immutata la sostanza del contratto di collaborazione.

A causa del momento in cui si colloca e delle dimensioni tutto sommato ridotte del campione, la ricerca non consente di emettere un giudizio definitivo sugli effetti della riforma né sulla sua efficacia in termini di stimolo alla creazione di nuove opportunità di lavoro, obiettivo dichiarato, insieme ad altri, dell'azione del governo. Relativamente a questo specifico aspetto abbiamo comunque potuto osservare una piccola diminuzione (-0,3%) del personale retribuito (-2%), più che compensata da un contestuale aumento di quello non retribuito (+8%) ovvero di religiosi, obiettori di coscienza, personale distaccato e volontari. Le dimensioni del fenomeno sono molto contenute, ma il segnale potrebbe destare qualche preoccupazione e i suoi sviluppi potrebbero essere tenuti sotto osservazione con una successiva indagine al termine del periodo di transizione.

Un altro tema su cui sarebbe opportuno tornare è il giudizio degli operatori sulla riforma del mercato e le loro opinioni sugli effetti a più lungo termine delle modifiche normative introdotte. Dalla nostra indagine risultano diversi il giudizio generale sulla riforma e quello riferito specificamente all'ambito del nonprofit. Se il primo appare sostanzialmente sospeso, il secondo sembra invece più chiaramente delineato e piuttosto negativo. Esprime infatti un giudizio negativo la maggioranza relativa degli intervistati (34,6%), con un ulteriore 11,5% di giudizi molto negativi. Per contro, troviamo un 20% di giudizi positivi ed un 2% circa di giudizi molto positivi. Anche a questo proposito sarebbe interessante raccogliere un giudizio più compiuto e definitivo una volta che tutti i contenuti e gli esiti della riforma saranno conosciuti in maniera più approfondita.

1.2 Approccio metodologico

1.2.1 Disegno ed esiti dell'indagine

Prima di addentrarci nell'analisi dei risultati dell'indagine sul campo, descriviamo in questo paragrafo la metodologia utilizzata per il disegno e l'attuazione della rilevazione. Anzi tutto, va evidenziato che la nostra attenzione si è concentrata su di un particolare sottoinsieme del nonprofit italiano, quello costituito dalle organizzazioni attive nei seguenti settori:

- ricerca;
- sanità (esclusi gli ospedali);
- assistenza sociale;
- filantropia e promozione del volontariato;
- cooperazione e solidarietà internazionale.

Inoltre, fra queste tipologie di istituzioni sono state scelte quelle che impiegavano almeno 5 collaboratori coordinati e continuativi; ciò al fine di valutare gli effetti della riforma laddove l'impatto, presumibilmente, sarebbe stato maggiore. Fra le organizzazioni appartenenti all'universo così determinato (1.119) abbiamo quindi estratto un campione di 565 istituzioni, stratificato in base al settore di attività ed alle dimensioni⁴.

La rilevazione è avvenuta attraverso la somministrazione del questionario con tecnica mista telefonico-postale⁵. A fronte di un tasso medio di risposta pari al 20%, sono emerse notevoli differenze nella partecipazione all'indagine fra i diversi settori: la metà delle organizzazioni interpellate nel settore della filantropia e promozione del volontariato ha infatti fornito piena collaborazione, mentre meno del 10% dei contatti si è invece rivelato po-

4) Quest'ultima distinzione è avvenuta fra le organizzazioni considerate di dimensioni medio/grandi, cioè quelle con meno di 30 retribuiti equivalenti tempo pieno (ETP), e quelle più grandi, in cui tale soglia veniva superata.

5) L'obiettivo iniziale prevedeva la raccolta finale di 180-200 risposte, ma le difficoltà incontrate nel contatto con le organizzazioni, sintetizzate dalla tabella 1 e dalla tabella A3 (in appendice), hanno consentito di raggiungere dimensioni campionarie pari a 113 istituzioni che in ogni caso costituiscono un campione sufficientemente rappresentativo dell'universo.

sitivo fra le istituzioni attive nella cooperazione e solidarietà internazionale. Infine, come era del resto lecito attendersi, il tasso di risposta si è rivelato superiore fra le organizzazioni più grandi (25% circa) rispetto a quelle medie (18%), seppure in misura non particolarmente accentuata. Le principali motivazioni alla base delle difficoltà di contatto riscontrate possono essere riassunte in due fattori:

- un fattore temporale, legato al periodo in cui si è svolta la nostra indagine (quello caratterizzato dalla chiusura dei bilanci), in cui le organizzazioni sono impegnate in via principale in tali attività di natura contabile;
- un fattore di incertezza, relativo alle diverse possibili interpretazioni del dettato della riforma, che spinge le organizzazioni a rinviare le decisioni riguardanti l'adeguamento al mutato quadro legislativo e le induce ad evitare di esprimere la propria opinione, perché non ancora del tutto formata.

Tabella 1 - Esito dell'indagine

	Organizzazioni contattate	Questionari compilati	Tasso di risposta
	v.a.	v.a.	%
Settore			
Ricerca	62	15	24,2
Sanità (esclusi ospedali)	114	25	21,9
Assistenza sociale	354	64	18,1
Filantropia e promozione del volontariato	14	7	50,0
Cooperazione e solidarietà internazionale	21	2	9,5
Dimensioni			
Medie	410	74	18,0
Grandi	155	39	25,2
Totale	565	113	20,0
<i>Fonte: rilevazione Irs, 2004</i>			

1.2.2 Rappresentatività del campione

Anzi tutto, osservando la tabella 2, possiamo notare che l'insieme delle organizzazioni contattate costituisce all'incirca l'8% dell'universo⁶ identificato in base alle caratteristiche esposte nel precedente paragrafo. Il livello di rappresentatività si attesta inoltre su una quota sostanzialmente analoga con riferimento al totale degli occupati. Tuttavia, analizzando le diverse tipologie di occupati, osserviamo che, coerentemente con le particolari finalità di questa ricerca, il campione di istituzioni interpellate risulta maggiormente rappresentativo di quel particolare sottoinsieme del nonprofit italiano che maggiormente verrà (ed in parte, come vedremo, già lo è stata) interessata dai recenti mutamenti normativi. Infatti il personale retribuito attivo in tali istituzioni costituisce il 12% circa dell'universo e l'insieme dei collaboratori co-co-co ne rappresenta una quota ancora superiore e pari al 14% circa⁷.

Tabella 2 - Rappresentatività e variazione recente del campione

	Universo	Campione 2003	Campione 2004	Rappresentatività	variazione rispetto al 2003
	v.a	v.a	v.a	%	%
Istituzioni	1.119	105	105	7,7	-
Personale retribuito	72.263	8.393	8.224	11,6	-2,0
di cui collaboratori	19.632	2.797	2.694	14,2	-3,7
Personale non retribuito	71.946	2.496	2.698	3,5	8,1
Totale occupati	144.209	10.889	10.922	7,6	0,3

Fonte: elaborazioni Irs su dati Istat, 2001 e Irs, 2004

- 6) Ai fini dell'analisi della rappresentatività consideriamo in questo paragrafo un numero totale di interviste pari a 105, escludendo quelle istituzioni che si sono rivelate attive in settori diversi da quelli attesi inizialmente in base alle nostre informazioni. I risultati relativi anche a tali organizzazioni sono comunque stati computati per le analisi che riportiamo nei paragrafi successivi del rapporto.
- 7) Per la rappresentatività nei diversi settori e rispetto alle diverse forme giuridiche rimandiamo all'appendice del rapporto (tabella A4).

Al fine di evidenziare le variazioni intercorse nella struttura occupazionale delle organizzazioni intervistate, che saranno analizzate approfonditamente nel proseguo del rapporto, abbiamo rilevato la consistenza numerica delle risorse umane a fine giugno 2003 ed al momento dell'indagine (aprile 2004). In questo modo è stato possibile rilevare le variazioni intervenute nel corso dell'ultimo anno (ultima colonna della tabella 2). Notiamo che, nel complesso, l'occupazione è rimasta sostanzialmente stabile, con un aumento contenuto nel limite dello 0,3%, ma con un andamento divergente del personale non retribuito (in aumento dell'8% circa) rispetto a quello retribuito ed ai collaboratori (variazioni negative pari rispettivamente al 2 ed al 3,7%). Quest'ultimo dato sembra risentire degli interventi legislativi in quanto, come detto, le organizzazioni si sono venute a trovare nella condizione di dover riconsiderare la situazione contrattuale dei propri collaboratori (nei modi che analizzeremo più avanti nel rapporto) ed il calo intervenuto sembra senz'altro collegato ad un tale processo.

Difficile, invece, ipotizzare una relazione diretta fra le nuove regole del mercato del lavoro ed il dato complessivo sul personale retribuito: i tempi della rilevazione (sono passati solamente pochi mesi dalla conclusione dell'iter legislativo) non consentono infatti un giudizio definitivo sugli effetti della riforma, né sulla sua efficacia in termini di stimolo alla creazione di nuove opportunità di lavoro, obiettivo dichiarato, insieme ad altri, dell'azione del Governo.

Spostando l'attenzione sulle risorse di natura più strettamente economica, nella tabella 3 è evidenziato, invece, l'ammontare complessivo delle uscite sostenute nel 2003 dalle organizzazioni interpellate, a confronto con gli analoghi valori delle somme relative all'intero universo di riferimento.

Tabella 3 - Risorse economiche (dati in migliaia di euro)

	Uscite complessive				Rapporto all'universo
	Universo (1993)		Campione (2003)		
	Somma	%	Somma	%	%
Forma giuridica					
Associazione non riconosciuta	344.631	11,9	7.371	4,9	2,1
Associazione riconosciuta	1.053.923	36,4	50.976	33,8	4,8
Fondazione	608.096	21,0	34.593	22,9	5,7
Cooperativa sociale di tipo A	370.817	12,8	53.320	35,3	14,4
Altro	521.891	18,0	4.744	3,1	0,9
Settore					
Ricerca	192.069	6,6	14.755	9,8	7,7
Sanità	749.803	25,9	30.533	20,2	4,1
Assistenza sociale	1.446.058	49,9	92.886	61,5	6,4
Filantropia e promozione del volontariato	308.413	10,6	3.486	2,3	1,1
Cooperazione e solidarietà internazionale	203.015	7,0	9.344	6,2	4,6
Totale	2.899.358	100	151.004	100	5,2

Fonte: elaborazioni Irs su dati Istat, 2001 e Irs, 2004

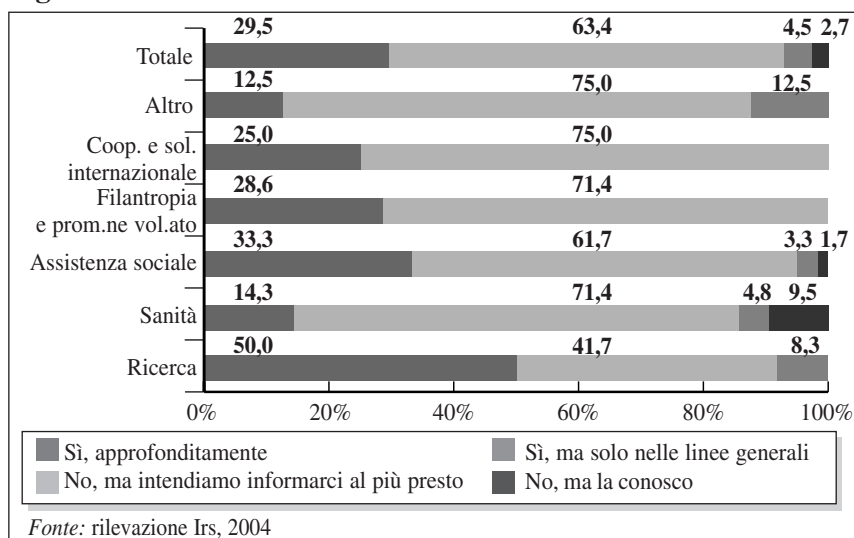
Possiamo notare che la principale distinzione fra i due insiemi di organizzazioni, in termini di utilizzo delle risorse economiche, è evidenziata dalla diversa incidenza sul totale complessivo delle uscite relative ad istituzioni che utilizzano “altre forme giuridiche”. Infatti, nel campione, le uscite di queste ultime corrispondono a meno dell’1% del totale, mentre nell’universo tale percentuale raggiunge il 18%. Ciò deriva dalla difficoltà che si è evidenziata nello stabilire contatti positivi con le organizzazioni di maggiori dimensioni, fra quelle che utilizzano altre forme giuridiche. Ciò nondimeno, nel complesso, le istituzioni contattate rappresentano il 5% circa dell’universo studiato, con una rappresentatività massima registrata nel caso delle cooperative sociali (percentuale vicina al 15%).

1.3 Conoscenza e percezione della riforma

Prima di analizzare più in dettaglio l'impatto della riforma del mercato del lavoro sulle organizzazioni nonprofit, ci occuperemo di descrivere il livello di conoscenza delle novità legislative presso le diverse tipologie di organizzazioni, mostrando quali sono state le fonti principali di informazione e discutendo i risultati relativi alla percezione di alcuni aspetti particolari della riforma.

Iniziamo osservando in quale misura le istituzioni che abbiamo contattato si dichiarano a conoscenza delle ultime novità legislative in tema di mercato del lavoro (figura 1 e tabella A6 dell'appendice). Possiamo notare che, nel complesso, più del 93% circa degli intervistati conosce, in modo approfondito o almeno nelle linee generali, il dettato della riforma. In particolare, è largamente prevalente il secondo caso (63,4% contro il 29,5%), con l'eccezione del settore della ricerca, in cui il 50% delle istituzioni dichiara una conoscenza approfondita. Nel settore della sanità (ricordiamo che il nostro studio esclude le strutture ospedaliere) si registra invece la percentuale più alta degli intervistati che dichiarano di non conoscere la riforma (9,5% delle risposte).

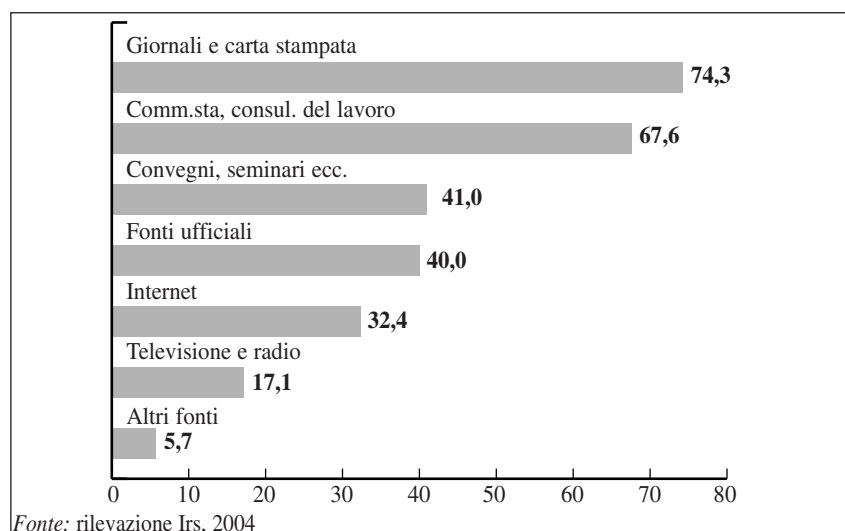
Figura 1 - Conoscenza della riforma



Si può infine osservare una certa relazione fra il livello di professionalità che di solito caratterizza le diverse forme giuridiche ed il livello di conoscenza delle novità legislative. Dichiarano infatti una conoscenza maggiore le fondazioni e le cooperative sociali, mentre le quote più elevate di istituzioni non adeguatamente informate sono relative alle associazioni (riconosciute e non). Nel complesso, ci sembra quindi di poter considerare efficace il processo di diffusione delle informazioni relative alla riforma, almeno per quanto riguarda il suo disegno generale.

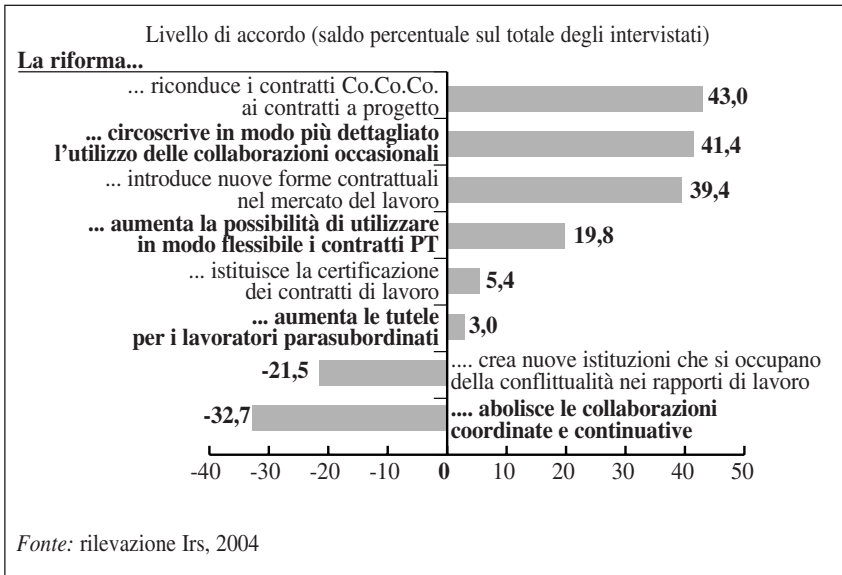
Passiamo ora ad analizzare le diverse fonti informative utilizzate dalle organizzazioni che abbiamo interpellato (figura 2). Largamente prevalente è da un lato il ruolo dei giornali e della carta stampata e, dall'altro, quello dei commercialisti e consulenti del lavoro. Le percentuali (rispetto al numero dei casi) sono infatti pari rispettivamente al 74,3% ed al 67,6% degli intervistati. A seguire troviamo la partecipazione a convegni, seminari ed altri incontri e il ricorso diretto alle fonti ufficiali (i testi delle leggi) con quote intorno al 40%. Meno frequente il ricorso ad Internet (circa un terzo degli intervistati) alle radio e alla televisione (meno di un quinto degli intervistati).

Figura 2 -Fonti informative



La figura 3, infine, sintetizza graficamente la percezione ed il significato che le organizzazioni interpellate hanno dato alla riforma attraverso lo studio del livello di accordo con alcune affermazioni che abbiamo sottoposto al loro giudizio. In particolare, il valore riportato rappresenta il saldo percentuale⁸ dell'accordo mostrato dalle organizzazioni rispetto alle varie affermazioni. Soffermandoci sul grafico possiamo notare che il maggiore accordo riguarda l'affermazione secondo cui la riforma riconduce i contratti di collaborazione coordinata e continuativa a contratti a progetto: tale aspetto viene dunque identificato come la conseguenza principale dell'intervento legislativo. Un consenso all'incirca analogo riguarda le affermazioni secondo le quali la riforma circoscrive in modo più dettagliato le collaborazioni occasionali, ed introduce nuove forme contrattuali nel mercato del lavoro. Un minore livello di accordo si riscontra con riferimento alla maggiore flessibilità introdotta dalla riforma. Fortemente controverso è il giudizio relativo alla certificazione dei contratti di lavoro ed all'aumento delle tutele per i lavoratori parasubordinati: in entrambi i casi, le percentuali relative alle organizzazioni che esprimono accordo sono molto simili a quelle relative a chi dissente. Infine, si registra un forte dissenso in riferimento alla creazione di nuove istituzioni che si occupano di conflittualità nei rapporti di lavoro (il mancato accordo sull'affermazione proposta deriva, con ogni probabilità, da una scarsa conoscenza di tale aspetto della riforma) e, ancor di più, in riferimento all'asserzione secondo la quale con la legge Biagi si abolisce la figura del collaboratore coordinato e continuativo. In realtà, di fatto, una tale disposizione non è contemplata nella riforma che mantiene la legittimità di tale figura contrattuale in alcuni casi specifici (ad esempio per le società sportive dilettantistiche), ma l'opinione degli intervistati a questo proposito sembra piuttosto voler evidenziare che pur se la forma è stata modificata (passando da co-co-co a collaboratore a progetto) non altrettanto è avvenuto per la sostanza di tale figura contrattuale.

8) Con tale terminologia intendiamo la somma algebrica delle percentuali relative alle manifestazioni di accordo o forte accordo (con segno positivo) e di quelle relative a disaccordo o forte disaccordo (con segno negativo).

Figura 3 - Significato della riforma

1.4 Il costo del lavoro

1.4.1 La situazione pre-riforma

Analizziamo ora l'incidenza del costo del lavoro sul totale delle uscite nelle diverse tipologie di organizzazioni (tabella 4). Possiamo notare che, nel complesso, le spese per il personale incidono per oltre il 53% del totale dei bilanci delle organizzazioni. Inoltre tale quota è superiore nel caso delle cooperative sociali, delle organizzazioni che operano sotto altre forme giuridiche (percentuali pari, rispettivamente, al 65,8 ed al 68,7%) e nei settori dell'assistenza sociale e della cooperazione e solidarietà internazionale (57,2 e 55,3%). Osserviamo, infine, che l'incidenza del costo del lavoro sul totale delle uscite risulta decrescente all'aumentare dell'incidenza dei collaboratori coordinati e continuativi nella struttura interna dell'organizzazione, a riprova del fatto che queste tipologie contrattuali hanno rappresentato, finora, un importante fattore di contenimento dei costi anche per le istituzioni del terzo settore.

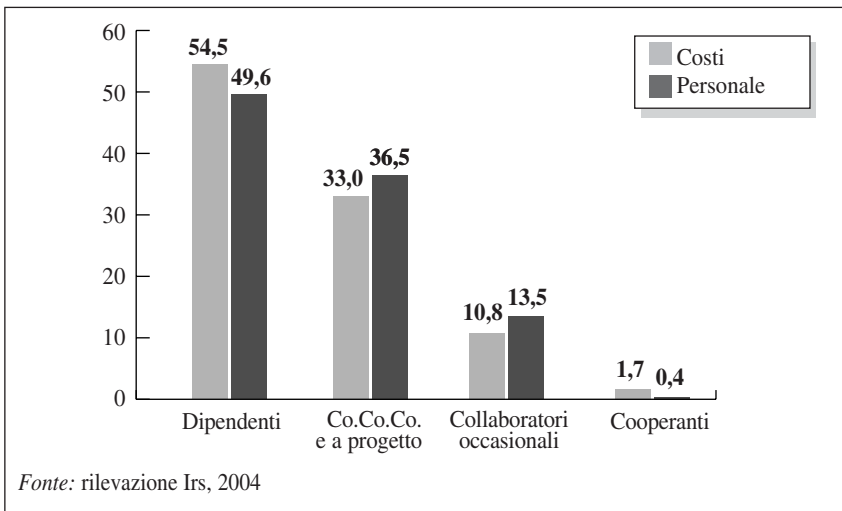
Tabella 4 - Il costo del lavoro

	Incidenza del costo del lavoro sul totale delle uscite
	% media
Forma giuridica	
Associazione non riconosciuta	55,1
Associazione riconosciuta	45,4
Fondazione	42,3
Cooperativa sociale di tipo A	65,8
Altro	68,7
Settore	
Ricerca	38,4
Sanità	50,4
Assistenza sociale	57,2
Filantropia e promozione del volontariato	43,4
Cooperazione e solidarietà internazionale	55,3
Altro	64,6
Incidenza dei collaboratori coordinati e continuativi	
nessun collaboratore	58,4
fino al 25% del personale	54,7
dal 25 al 50% del personale	52,8
oltre il 50% del personale	49,9
Totale	53,9
<i>Fonte: rilevazione Irs, 2004</i>	

Nella figura 4 è invece analizzata l'incidenza delle diverse tipologie contrattuali che caratterizzano i rapporti di lavoro all'interno del campione, sia in rapporto al costo del lavoro complessivo, sia alla consistenza numerica delle risorse umane. Notiamo subito che i dipendenti incidono in misura ben superiore con riferimento ai costi, piuttosto che al numero di persone impiegate, e che tale relazione sussiste anche nel caso dei cooperanti. I collaboratori coordinati e continuativi e a progetto e i collaboratori occasionali, invece, rappresentano una quota del totale di persone impiegate superiore alla rispettiva incidenza sul costo del lavoro. Ciò deriva, evidentemente, dal diverso costo unitario delle differenti tipologie contrattuali: esso è infatti minore, a parità di salario, nel caso dei collaboratori (coordi-

nati e continuativi, a progetto, e occasionali) rispetto ai dipendenti ed ai cooperanti, per i quali sono previsti costi maggiori soprattutto di natura contributiva.

Figura 4 - Incidenza percentuale rispetto ai lavoratori delle diverse tipologie contrattuali



L'analisi qui riassunta riguarda i dati medi complessivi, mentre per quanto riguarda le diverse forme giuridiche ed i diversi settori (tabella A5 dell'appendice) sottolineiamo un'incidenza superiore del costo relativo ai collaboratori che si verifica nel caso delle fondazioni e della sanità in cui, probabilmente, i contratti di collaborazione vengono utilizzati in maniera più diffusa nel caso di consulenze richieste a professionisti.

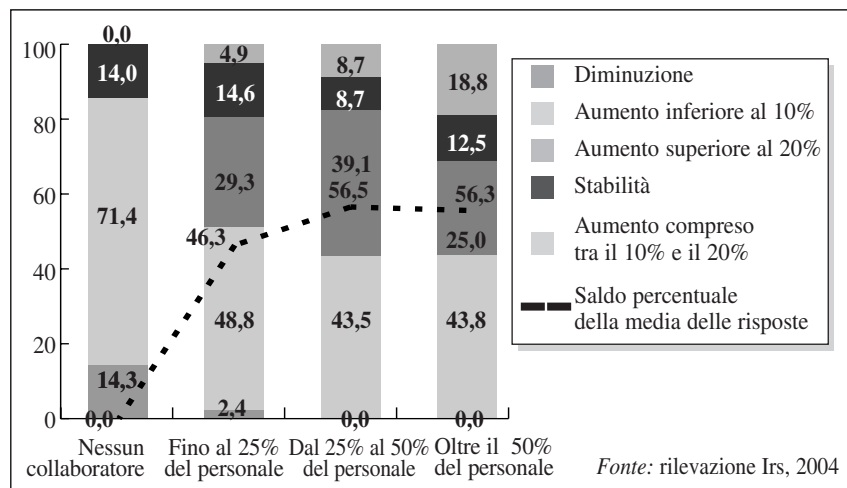
1.4.2 Le variazioni intervenute dopo la riforma

Veniamo ora agli effetti sul costo del lavoro (figura 5 e tabella A8) registrati dalle organizzazioni a seguito della riforma. In generale, tali costi sono rimasti sostanzialmente stabili (47,5% delle risposte) o sono addirittura diminuiti (2%) per circa la metà delle organizzazioni

intervistate. Nell'altra metà dei casi, invece, i costi sono aumentati, prevalentemente (30,7% delle risposte) in misura inferiore al 10%. Un aumento compreso fra il 10 ed il 20% è stato registrato nel 12% circa dei casi e di oltre il 20% nell'8% dei casi.

La sintesi grafica presentata nella figura è tesa a sottolineare la relazione diretta fra l'aumento dei costi e l'incidenza che i collaboratori coordinati e continuativi avevano sulla struttura interna delle organizzazioni. Possiamo infatti notare, anzi tutto, che le percentuali relative ad un aumento dei costi sono crescenti al crescere dell'incidenza dei co-co-co rispetto al totale del personale e, per converso, diminuiscono le quote relative alla stabilità ed alla diminuzione (che addirittura si annulla nel caso delle istituzioni in cui i collaboratori coordinati e continuativi rappresentavano più del 25% delle risorse umane). La relazione appare ancora più evidente osservando il saldo percentuale della media delle risposte⁹ date dalle organizzazioni (la linea spezzata).

Figura 5 - Effetti dei costi e incidenza dei co.co.co sulla struttura interna



9) Tale dato rappresenta la somma algebrica delle percentuali relative ad aumenti (con segno più) e quelle relative a diminuzione (con segno meno).

1.5 La struttura interna delle organizzazioni

1.5.1 Tipologie contrattuali e funzioni

Veniamo ora ad una breve descrizione di alcuni aspetti caratteristici della struttura organizzativa delle istituzioni contattate. In particolare, nella tabella 5, vengono riportate le percentuali con cui le diverse funzioni vengono svolte dalle varie figure contrattuali.

Tabella 5 - Tipologie contrattuali e ruoli nell'organizzazione

	Funzioni svolte				
	Direzione	Amministrazione e segreteria	Raccolta fondi	Altre funzioni	Totale
Dipendenti	16,2	28,8	3,6	51,4	100,0
Co.Co.Co	7,1	11,2	4,1	77,6	100,0
Collaboratori a progetto	0,0	1,8	5,5	92,7	100,0
Collaboratori occasion.	0,0	3,3	0,0	96,7	100,0
Cooperanti	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Partita Iva	9,9	5,6	1,4	83,1	100,0
Volontari	12,3	9,2	10,8	67,7	100,0
Obiettori / Volontri servizio civile	0,0	10,3	0,0	89,7	100,0
<i>Fonte: rilevazione Irs, 2004</i>					

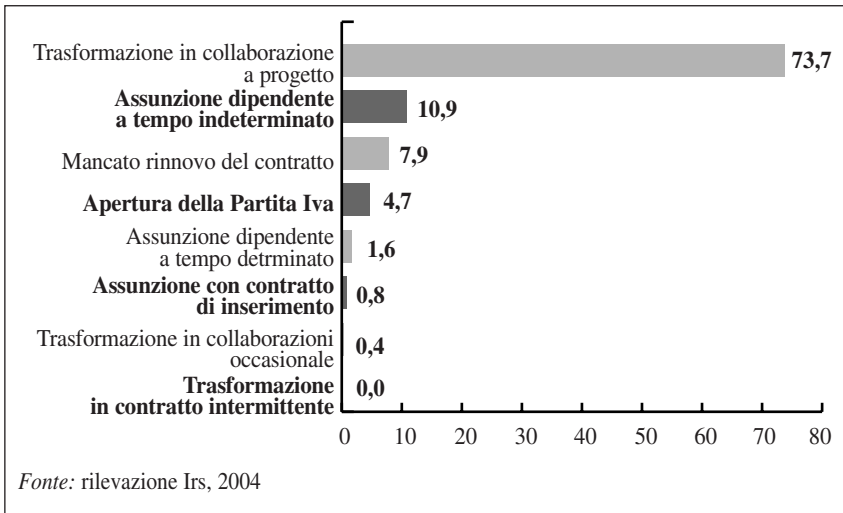
Possiamo notare che ciascuna delle tipologie svolge in maniera prevalente (quando non esclusiva) quelle che qui abbiamo definito “altre funzioni” e che, sostanzialmente, sono riconducibili “all’attività caratteristica” dell’organizzazione. Tali funzioni sono svolte, in particolare, dal 100% dei cooperanti all’estero, dal 97% circa dei collaboratori occasionali e dal 93% circa dei collaboratori a progetto (in questo caso, evidentemente, le “altre funzioni” fanno proprio riferimento al “progetto” su cui è basato il contratto). Maggiore è la varietà di funzioni che caratterizza (e caratterizzava) i contratti di collaborazione coordinata e continuativa. In tali casi, infatti, i lavoratori svolgono anche funzioni direzionali (7,1% di risposte) di amministrazione e segreteria (11,2%) e raccolta fondi (4,1%). Più variegata

sono invece le funzioni esercitate dai lavoratori dipendenti e dai volontari con una prevalenza dei primi nell'amministrazione e nella segreteria e nei ruoli direttivi, e dei secondi nella raccolta fondi nelle "altre funzioni". I collaboratori in possesso di partita IVA, infine, evidenziano una situazione abbastanza simile a quella dei co-co-co, ma con una frequenza maggiore dell'esercizio di funzioni direttive, e inferiore invece con riferimento alle funzioni amministrative, di segreteria, e di raccolta fondi.

1.5.2 Effetti della riforma sulla struttura interna

Analizziamo ora l'impatto sulla struttura interna, in termini organizzativi, delle recenti novità legislative. Anzi tutto, osserviamo in quale modo si sono modificate le condizioni contrattuali dei collaboratori co-co-co il cui contratto sia già scaduto (dopo l'entrata in vigore della riforma) (figura 6). Come era lecito attendersi, nella stragrande maggioranza dei casi (quasi il 74% delle organizzazioni) la scelta più naturale è apparsa quella di trasformare il contratto in collaborazione a progetto, con una punta nel settore della ricerca in cui tale scelta ha riguardato il 99% dei contratti scaduti (tabella A7). La seconda opzione più frequentemente attivata è stata l'assunzione con contratto di lavoro dipendente a tempo indeterminato (10,9% dei contratti). In particolare, tale strada è stata percorsa maggiormente nel caso della cooperazione e solidarietà internazionale, in cui la quota sale al 20%, delle fondazioni e delle cooperative sociali (con percentuali vicine al 16%). All'estremo opposto, diremmo, si possono classificare i casi (relativi al 7,9% dei contratti scaduti) in cui si è semplicemente deciso di non rinnovare il contratto. L'apertura della partita IVA da parte del collaboratore è stata la soluzione trovata nel 4,7% dei casi, con una particolare diffusione nel settore della sanità, in cui la quota supera il 21% del totale dei contratti scaduti.

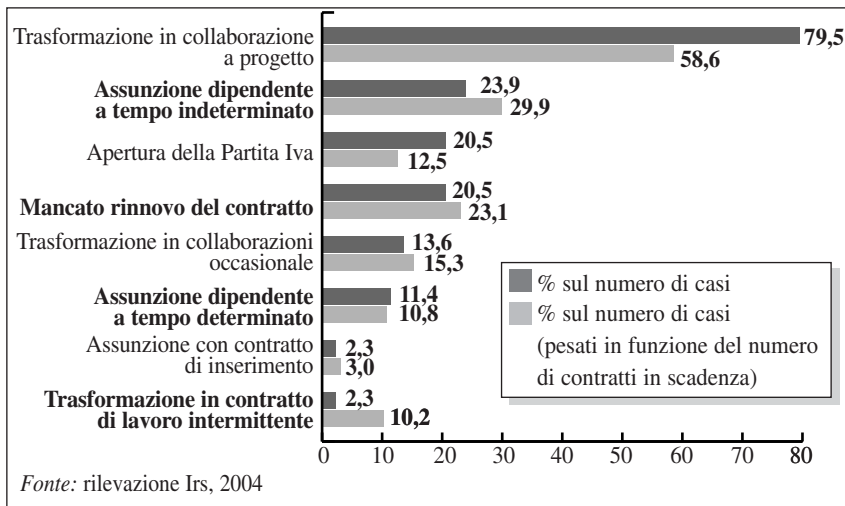
Figura 6 - Le collaborazioni coordinate e continuative dopo la riforma: i contratti scaduti



La figura 7 si riferisce invece alle intenzioni manifestate dagli intervistati con riferimento al modo in cui si procederà nei casi di prossima scadenza dei contratti di collaborazione. In particolare, nel grafico è riportata sia la percentuale di organizzazioni che hanno indicato le diverse alternative, sia la medesima quota ponderata in relazione al numero di contratti che giungeranno a scadenza nel prossimo futuro (e, di conseguenza, in relazione al numero di persone coinvolte). Possiamo notare che, di nuovo, la trasformazione in contratti a progetto è l'opzione che viene maggiormente presa in considerazione, soprattutto quando la scelta riguarda pochi soggetti (il dato semplice è superiore a quello pesato). L'assunzione a tempo indeterminato vede aumentare la sua rilevanza (seppure in questo caso, lo ricordiamo, stiamo parlando solo di ipotesi prese in considerazione e non di contratti effettivamente firmati) e così anche l'apertura della partita IVA (anche in questo caso soprattutto quando i contratti da modificare sono pochi). All'incirca un quinto delle organizzazioni interpellate prende poi in considerazione anche l'ipotesi di non rinnovare i contratti che andranno a scadere, soprattutto, questa volta, nei casi in cui il numero di soggetti coinvolti è alto. Più in generale, ci sembra di

poter dire che i risultati mostrano una propensione alla trasformazione quasi automatica delle collaborazioni in contratti a progetto nel caso in cui i contratti da modificare siano pochi, mentre nei casi più complessi, in cui il numero di lavoratori in scadenza di contratto è maggiore, e sono presumibilmente maggiori le diversità fra le condizioni di lavoro dei diversi soggetti, la situazione viene analizzata con una maggiore varietà di soluzioni potenzialmente utilizzabili.

Figura 7 - Le collaborazioni coordinate e continuative dopo la riforma: i contratti di prossima scadenza



In base ai risultati della nostra indagine (che riportiamo dettagliatamente nelle tabelle A9 e A10 dell'appendice del Rapporto) sembrerebbero invece molto più sfumati, almeno sinora, i mutamenti intervenuti nella struttura interna delle organizzazioni con riferimento all'utilizzo del part-time ed all'introduzione della certificazione dei contratti di lavoro. Per quanto riguarda il primo tema, infatti, solo una percentuale pari circa al 5% delle organizzazioni ha dichiarato che, in seguito alla riforma, essa ha avuto la possibilità di utilizzare in modo più flessibile tale forma contrattuale. Per contro, nel 71,3% dei casi non è stato introdotto alcun cambiamento, mentre per circa un terzo delle organizzazioni interpellate non è possibi-

le un confronto perché a tale forma contrattuale esse non fanno e non hanno mai fatto ricorso, oppure perché è stata appena introdotta. In quest'ultimo caso, in realtà, si potrebbe ipotizzare una relazione con la riforma (che potrebbe aver esercitato un ruolo di stimolo), ma i dati a nostra disposizione non consentono una conclusione univoca in tal senso.

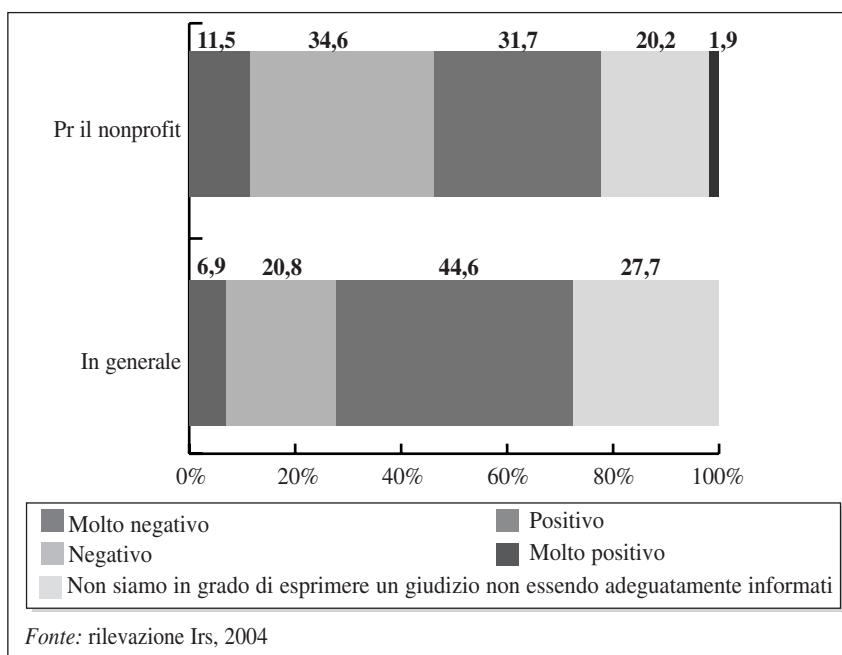
La certificazione dei contratti di lavoro, secondo i nostri risultati, è infine una pratica ancora poco diffusa: solo il 5,7% delle organizzazioni già la utilizza e poco più dell'11% intende farlo in futuro. Sarebbe stato, del resto, sorprendente scoprire il contrario, se si considera che tale novità legislativa non è certo stata presentata come la parte centrale dell'intervento riformatore. Circa un quinto delle organizzazioni interpellate si dichiara addirittura all'oscuro di tale previsione normativa ed oltre il 50% degli intervistati sostiene di non essersi ancora posta il problema.

1.6 Giudizi e prospettive

In questa ultima sezione analizziamo gli esiti della parte dell'indagine volta a sondare il giudizio complessivo sulla riforma del mercato del lavoro dei rappresentanti delle organizzazioni nonprofit e le loro opinioni sugli effetti a più lungo termine delle modifiche normative introdotte. Per cominciare, analizzando la figura 8 (e la tabella A11), possiamo notare che, in media, risultano diversi il giudizio generale sulla riforma e quello riferito specificamente all'ambito del nonprofit. Per quanto riguarda il primo, esso appare sostanzialmente sospeso: da un lato, infatti, la quota di organizzazioni che non esprime un giudizio definitivo (non ritenendosi sufficientemente informata) è maggioritaria (in termini relativi) e pari al 44% degli intervistati; dall'altro la quota relativa ai giudizi positivi (27,7%) è sostanzialmente analoga a quella relativa ai giudizi negativi (20,8%) o molto negativi (6,9%) considerate congiuntamente. Il parere sulla riforma, dal punto di vista del settore nonprofit, sembra invece più chiaramente delineato e, nella media, prevalentemente negativo: si esprime infatti in tal modo la maggioranza relativa degli intervistati (34,6%), con un ulteriore 11,5% di giudizi molto negativi. Per contro, troviamo un 20% di giudizi positivi ed un 2% circa di giudizi molto positivi. Possiamo quindi concludere che la maggior parte delle organizzazioni non ritiene di avere elementi sufficienti per esprimere un giudizio complessivo

sulla riforma, ma con riferimento alle specificità del terzo settore si sente in grado di offrire la propria valutazione che appare, almeno a giudicare dalla nostra indagine, sostanzialmente lontana da un giudizio positivo.

Figura 8 - Giudizio complessivo sulla riforma del mercato del lavoro



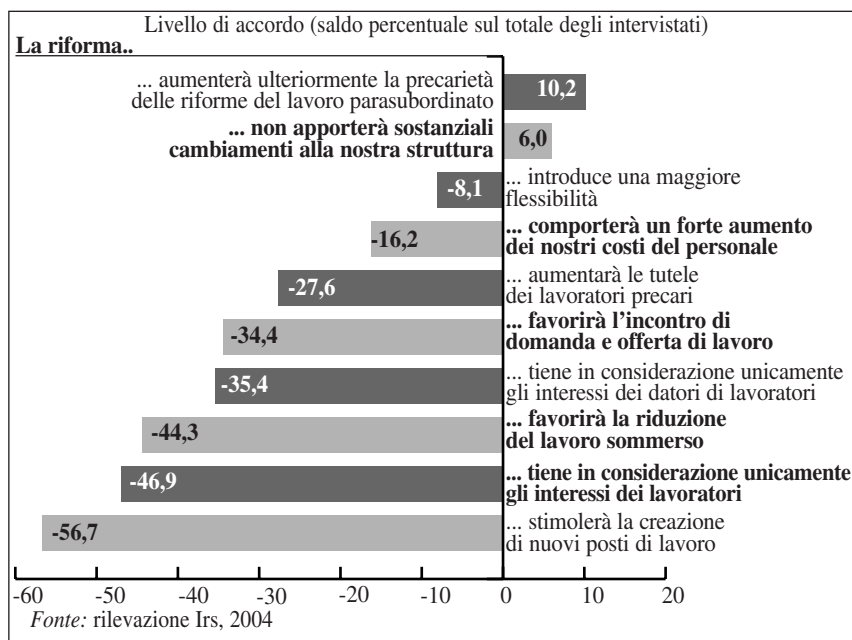
Nella figura 9 presentiamo, invece, le opinioni degli intervistati su alcuni aspetti particolari della riforma. Come in precedenza, la misura sintetica rappresentata graficamente è il saldo percentuale¹⁰ delle risposte che esprimono il livello di accordo rispetto ad alcune affermazioni proposte. Le organizzazioni si mostrano tutto sommato d'accordo sul fatto che, in seguito alla riforma, la precarietà del lavoro subordinato potrà aumentare piuttosto che ridursi, e la propria struttura interna non cambierà in modo

10) Si veda la nota 8

sostanziale. Un certo disaccordo si riscontra invece con riferimento all'asserzione che la riforma possa produrre un sostanziale aumento della flessibilità, da un lato, e dei costi per il personale, dall'altro. Forte, e crescente, è poi il disaccordo rispetto alle affermazioni secondo cui la riforma aumenterà le tutele per i lavoratori parasubordinati, favorirà l'incontro fra la domanda e l'offerta di lavoro, favorirà la riduzione del lavoro sommerso e stimolerà la creazione di nuovi posti di lavoro.

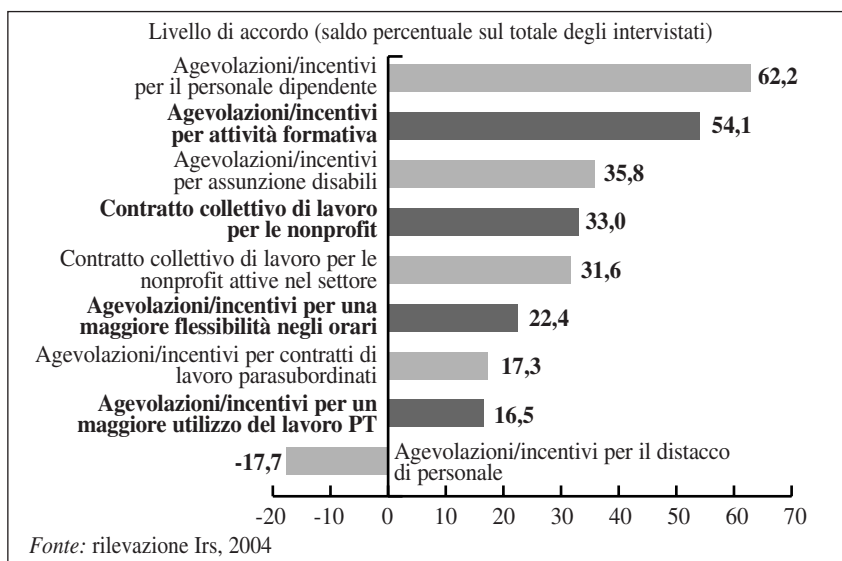
Notiamo, infine, che se da un lato appare forte l'opposizione al giudizio secondo cui la riforma ha tenuto in considerazione unicamente gli interessi dei lavoratori, d'altro canto è quasi altrettanto contrastata l'affermazione secondo cui il processo normativo sia stato perseguito tenendo in conto solo gli interessi dei datori di lavoro. Tali valutazioni, lette congiuntamente, sembrerebbero quindi lasciar supporre che, secondo il parere degli intervistati, il governo abbia tenuto in debita considerazione i diversi attori in gioco ed i rispettivi interessi.

Figura 9 - Giudizio su alcuni aspetti della riforma



Concludiamo esaminando le opinioni circa le più urgenti necessità di intervento legislativo (figura 10). Anche in questo caso la misura utilizzata per la sintesi grafica è la somma algebrica delle percentuali relative alle risposte positive e negative; e la richiesta ampiamente prioritaria, in termini di urgenza, appare quella di incentivi ed agevolazioni per l'assunzione del personale dipendente. Quasi con altrettanta forza viene richiesto un sostegno a favore dell'attività formativa, e molto sentiti sono anche i temi delle agevolazioni per l'assunzione di disabili (anche al di fuori delle cooperative sociali) e del contratto collettivo (per tutto il nonprofit o per il proprio settore specifico di appartenenza). Sono meno pressanti le richieste di interventi legislativi volti ad aumentare la flessibilità negli orari, a stimolare l'utilizzo del part-time ed a stabilire incentivi ed agevolazioni nei contratti di lavoro parasubordinati. Non sono invece ritenuti urgenti, almeno a giudicare dall'esito della nostra indagine, provvedimenti legislativi finalizzati ad incentivare ed agevolare il distacco di personale dalle aziende alle organizzazioni nonprofit: è questo, infatti, l'unico caso in cui le risposte "poco urgente" e per "nulla urgente" costituiscono, congiuntamente, la maggioranza delle risposte.

Figura 10 - Necessità di interventi legislativi



1.7 Conclusioni e nuove ipotesi di ricerca

Per concludere, l'immagine scattata sulle trasformazioni della struttura occupazionale del nonprofit determinate dalla riforma del mercato del lavoro è interessante e puntuale e offre una serie di spunti di riflessione. Alcuni già maturi, altri di cui sarà interessante seguire da vicino gli sviluppi.

Di particolare interesse, in organizzazioni ad alta intensità di lavoro e sempre più attive su mercati concorrenziali, sono gli aspetti relativi all'impatto della riforma sui costi delle collaborazioni. L'immagine che emerge è che le organizzazioni abbiano scelto la strada della trasformazione dei contratti di collaborazione coordinata e continuativa in contratti a progetto in tutti i casi dove ciò è stato possibile (la stragrande maggioranza) e solo in casi limitati abbiano effettuato delle assunzioni. Ciò ha finora consentito di limitare l'impatto sui costi, che è comunque stato sensibile e probabilmente ha determinato alcuni mancati rinnovi del contratto o spinte verso forme di collaborazione meno strutturate e con meno garanzie per i lavoratori, come nel caso dell'apertura delle partite Iva.

Tutto ciò ha comportato una piccola riduzione dell'occupazione complessiva ed una sostituzione di lavoro retribuito con lavoro gratuito (volontari, religiosi, obiettori di coscienza/servizio civile volontario, personale distaccato). Gli sviluppi di questo processo andrebbero tenuti sotto osservazione con nuove iniziative di ricerca al termine del periodo di transizione, così come anche gli altri effetti non ancora pienamente manifestatisi della riforma sui rapporti e le condizioni di lavoro.

A questo proposito, una rilevazione presso i lavoratori e non più presso le imprese, potrebbe far emergere una serie di effetti sulle condizioni di lavoro e sulle motivazioni e soddisfazione dei lavoratori prima e dopo l'introduzione della riforma.

MISURE DELLA POVERTÀ

Antonella Esposito
Fondazione Antonio Manes

1. Le origini in Francia e Inghilterra

La povertà può essere ritenuta una condizione presente in numerose società umane, può presentarsi come fenomeno di massa e quindi di mancanza di risorse collettive, ma più spesso riguarda individui e gruppi sociali in situazione di ineguaglianza rispetto ad altri. Tutte le società, in maggiore o minore misura, hanno nel corso dei secoli promosso interventi volti a rimuovere la povertà; così nello stato romano la politica del “panem et circenses”, o quella della distribuzione delle derrate alimentari alle plebi. La letteratura storica ha fornito un’ampia documentazione relativa alla diffusione della povertà e alle forme di soccorso esercitate. Tuttavia la riflessione scientifica sulla povertà e le basi della moderna misurazione del fenomeno si sviluppano in epoca moderna in concomitanza con lo straordinario sviluppo demografico ed economico che si ha in Francia e Inghilterra dalla seconda metà del secolo XVII, basti pensare ad economisti come Buret e a sociologi come Booth.

Nel suo libro “La miseria delle classi lavoratrici”, uno dei più completi sulla miseria e povertà, Eugène Buret dà un’ampia definizione analitica del fenomeno e ne mette in luce la sua specificità umana, in quanto legata a privazione di bisogni spirituali¹, la condizione di relatività del povero rispetto ad altri e la distinzione tra miseria e povertà. Egli offre una descrizione dei gravi contrasti tra ricchezza e povertà in Inghilterra, documentando l’aumento della miseria con la diffusione delle famigerate Work-house, le case di lavoro per i poveri che in quegli anni sorgevano in tutti gli angoli dell’Inghilterra.

Sebbene di qualche anno precedente, l’opera di Buret non risulta nota al giovane Engels il quale nel suo lavoro giovanile “La situazione della classe operaia in Inghilterra”², si avvale, per descrivere la po-

-
- 1) “Il corpo dell’uomo ha dei bisogni di protezione e di relazione più numerosi e difficili da soddisfare di quelli degli animali... L’uomo ha un numero infinito di bisogni, che il lavoro di più secoli e tutta l’intelligenza del genere umano fanno fatica a soddisfare... Ma l’uomo non ha soltanto i bisogni del corpo. Quando la sua natura fisica è soddisfatta non è del tutto contento... Il suo spirito è per lui un padrone molto più esigente della necessità materiale... I bisogni dello spirito diventano più numerosi man mano che impariamo a soddisfare meglio quelli della vita materiale.”
 - 2) Considerata una delle prime inchieste sociali, condotta mediante osservazione diretta e basata su fonti autentiche, descrive la povertà dei lavoratori delle nuove grandi città industriali in Gran Bretagna.

vertà, di analisi sistematica delle fonti e di osservazioni dirette, due metodi sviluppati poi successivamente nella metodologia della Social Survey di Booth.

L'indagine di Booth "Life and Labour of the People in London" si caratterizza per il metodo di raccolta dei dati, mediante l'interrogazione diretta, l'espressione dei risultati in termini quantitativi e per l'obiettivo di intervento sociale. Nel primo volume dedicato ad East London, sezione che si riteneva essere la più povera della città, la popolazione fu divisa per Distretto e poi per occupazione, così da indagarne il modo di vita.³

Il criterio seguito è stato in primo luogo morfologico spaziale e, al suo interno, di classificazione occupazionale.

Le Social Surveys che seguirono si mantennero sullo stesso piano di conoscenza per l'intervento. Così è per lo studio di Rowntree sulla città di York, pubblicato nel 1911 "Povertà, a Study of Town Life".

Agli inizi, evidentemente, il dibattito si concentrava prioritariamente sulle situazioni di miseria distinguendo coloro che si trovavano al di sotto della soglia di sussistenza, che pertanto richiedevano interventi diretti di aiuto in situazioni di pericolo, dai poveri. Tale distinzione fu ben presente negli studi che accompagnarono il periodo della rivoluzione industriale in Europa.

Negli studi più recenti sembrano, invece, siano prevalse preoccupazioni di ordine quantitativo con il risultato di determinare le dimensioni e l'estensione del fenomeno povertà, in generale, accanto ad un secondo importante obiettivo che è quello di richiamare l'attenzione di policy makers sulla necessità di indagare, con indagine dirette e appropriate, le condizioni di povertà al fine di adottare adeguate politiche e opportuni interventi finanziari.

3) L'area di East London, che contava 909.000 abitanti, fu suddivisa in otto unioni di Distretti e per ciascun distretto la popolazione interrogata fu classificata in otto classi e fu disegnata una vera e propria mappa delle aree ecologiche di povertà che evidenziavano una dislocazione delle classi povere nei diversi distretti. La distribuzione analitica nelle otto classi è riferita da una parte ai consumi, dall'altra alla fonte di provenienza del reddito.

2. Gli studi sulla povertà in Italia

L'Italia è uno dei pochi Paesi nel mondo che diffonde una misura "ufficiale" della povertà. Fino al 1998 la Commissione di indagine sulla povertà e sull'emarginazione, costituita presso il Dipartimento Affari Sociali della Presidenza del Consiglio dei Ministri, presentava ogni anno (in collaborazione con l'Istat) una pubblicazione con le stime sulla diffusione della povertà in Italia. Dal 1999 tale compito è stato affidato dagli organi di governo all'Istat che si impegna a realizzare ogni anno un rapporto su tale argomento, mentre presso il Dipartimento Affari Sociali è stata istituita una Commissione di indagine sull'esclusione sociale.

Tuttavia, in Italia, non si conoscono indagini sociali sulla povertà che a partire dal secondo dopoguerra; il concetto di povertà è infatti entrato relativamente tardi nella ricerca statistica ed economica.

Il primo studio specifico riferito al fenomeno nella sua globalità è stato l'Inchiesta parlamentare sulla miseria in Italia e sui mezzi per combatterla⁴ svolta nel 1953-54. Si trattava di valutare la povertà e la miseria nell'Italia del dopoguerra, ma l'indagine si proponeva anche di indagarne le cause. La povertà veniva a coincidere con un basso tenore di vita misurato con un indicatore sintetico della qualità dell'abitazione, del consumo di carne, zucchero e vino e dello stato delle calzature.

Successivamente, alla fine degli anni '70, in concomitanza con un ciclo di recessione economica, studiosi attenti alla realtà italiana ripresero ad occuparsi di povertà. Lo studio più importante di questo periodo è "Il Rapporto sulla povertà in Italia" eseguito da Giovanni Sarpellon nell'ambito della grande indagine promossa dalla Comunità economica europea.

Il metodo di studio e di analisi della dimensione quantitativa della povertà fu affrontato in termini di ipotesi di povertà come differenziazione di consumi famigliari in diverse zone del Paese.

Dalla metà degli anni ottanta e più precisamente dal 1984, anno in cui è stata istituita la prima Commissione di indagine sulla povertà

4) Decisa dalla Camera dei Deputati e svolta da una Commissione parlamentare interpartitica presieduta dal senatore Ezio Vigorelli.

di nomina governativa⁵, la ricerca ha ricevuto nuovo impulso grazie anche alla possibilità di utilizzare anche dati delle indagini della Banca d'Italia e dell'Istat sui redditi e sui consumi delle famiglie. Negli ultimi anni in tutti i Paesi sviluppati si è accentuata l'attenzione alle problematiche relative alla povertà. Dal punto di vista accademico con un rilevante interesse verso metodologie di ricerca atte a determinare una vasta gamma di indicatori e di misure volte a cogliere i profili più specifici del fenomeno, da parte di operatori e policy makers con riferimento ai possibili interventi di politica sociale. Nella letteratura si affiancano spesso molte espressioni al termine "povertà", si parla così di esclusione sociale, disuguaglianza, privazione ecc. Se da un lato questa varietà di termini crea una certa confusione, dall'altro ciò testimonia una convergenza di interessi, di contributi e di differenti punti di vista che affrontano lo studio della povertà sotto molteplici angoli visuali.

Il concetto di povertà presenta numerose sfaccettature ed è difficile da definire e quindi da misurare. Si tratta di un fenomeno complesso e multiforme, non a caso uno studio condotto in Belgio inizia con la frase: "Identificare e misurare la povertà è certamente a puzzling task". (B. Delhaussse, 1993).

Nell'accezione generale "povero" è colui che vive in completa emarginazione economica e sociale. La povertà connota pertanto un disagio che non necessariamente si esaurisce nella carenza di risorse monetarie, ma coinvolge una pluralità di dimensioni di natura sociale e culturale. Si tratta di misurare ed analizzare diversi aspetti del disagio familiare, disuguaglianze nella situazione economica, situazioni di emarginazione, ecc. Proprio la complessità di un fenomeno così ambiguo, dai contorni così sfumati richiede un arricchimento della gamma di indicatori, misure adeguate, fonti informative più attendibili.

Ampia letteratura è ormai dedicata alla definizione, alla misura ed alla valutazione di politiche legate alla povertà.

5) Una Commissione di indagine sulla povertà è stata da allora sempre presente. Le Commissioni successive furono presiedute da Giovanni Sarpellon, che nel suo secondo rapporto sulla povertà in Italia (1989) ribadiva con maggiore chiarezza la differenza tra povertà assoluta e povertà relativa, Pierre Carniti e Chiara Saraceno. Il Presidente della Commissione attualmente in carica è Giancarlo Rovati.

Nel corso degli anni si sono susseguiti diversi approcci ma per nessuno esiste un'accettazione universale; d'altra parte, come afferma Sen "difficilmente una misura può essere più precisa della nozione che rappresenta", così come non "può essere più precisa di quanto lo strumento di misura consenta" (Trivellato, 1998).

Come abbiamo già visto fin dai primi studi, il concetto di povertà è strettamente connesso con quello di livello minimo, detto linea di povertà, al di sotto del quale un individuo o una famiglia viene classificata povera. Il metodo più comune per misurare la povertà è quello che si basa sui livelli di reddito o di consumo.

Il primo problema che ci si trova ad affrontare nello studio della povertà riguarda appunto l'identificazione dei poveri attraverso detta soglia fissata secondo vari criteri (assoluti, relativi, soggettivi).

3. Povertà assoluta, relativa, soggettiva

Le diverse definizioni di povertà sono legate al metodo utilizzato per costruire la soglia o livello minimo la cui determinazione, pertanto, svolge un ruolo estremamente delicato e centrale nella fase di stima dei poveri.

Una prima e fondamentale classificazione fa riferimento ai concetti di povertà assoluta e povertà relativa che riafferma la classica distinzione delle prime ricerche laddove, appunto, si parlava di due livelli di povertà: la povertà generale delle persone che non soddisfano bisogni ritenuti essenziali (Povertà secondaria, Povertà) e la povertà assoluta o miseria (Povertà primaria, Grande povertà) di coloro che, a causa della mancata soddisfazione di bisogni essenziali, si trovano al livello inferiore della sussistenza.

La povertà in senso assoluto va intesa come condizione di privazione dei mezzi di soddisfazione dei bisogni primari (basic needs). L'attenzione è rivolta primariamente a definire i minimi nutrizionali necessari alla sussistenza e a trasformarli in un gruppo di beni alimentari ai quali si sommano le spese per altri servizi necessari (abbigliamento, trasporti, abitazione, ecc.).

Tale valore di riferimento, in corrispondenza del quale si fissa la soglia, viene aggiornato solo in base alla variazione dei prezzi dei be-

ni e servizi inclusi nel paniere, non considerando pertanto eventuali cambiamenti nei comportamenti e nei livelli di consumo nel breve periodo.

Ai nostri giorni gli esempi più rilevanti di linea di povertà assoluta sono costituiti dal limite convenzionalmente adottato per i Paesi in via di sviluppo dalle istituzioni internazionali, 1 dollaro al giorno pro-capite, e dalla soglia assoluta utilizzata negli Stati Uniti, a livello governativo, per promuovere politiche contro l'esclusione sociale. La metodologia fu sviluppata nella metà degli anni sessanta, dopo che nel 1964 il presidente Johnson aveva dichiarato "guerra alla povertà". Il valore minimo del paniere alimentare venne moltiplicato per tre sulla base dei risultati di un'indagine del 1955 sui Consumi alimentari delle famiglie. Le soglie furono ufficialmente adottate dal governo USA nel 1969 e da allora sono rimaste sostanzialmente invariate.

Oltre una dimensione assoluta collegata al minimo di sussistenza, la povertà è caratterizzata anche da una dimensione relativa, unanimemente riconosciuta da parte degli studiosi. Già Buret aveva affermato che la situazione di povertà delle persone è relazionata a quella di altri: "Preso nel suo senso ordinario, la povertà non è che un termine di relazione... La povertà non ha misura fissa; non se ne può determinare invariabilmente il punto in cui essa finisce e dove comincia". Secondo un approccio relativo, pertanto, il povero viene definito in relazione allo standard di vita medio della comunità che determina quali sono i bisogni sociali essenziali.

Per fare un esempio, la mancanza di un telefono non impedisce la sopravvivenza fisica né tanto meno riduce le possibilità di una vita decorosa ma, se in rapporto con la maggioranza che ne dispone, può essere problematica dal momento che rende più difficili i rapporti sociali o può, ad esempio, limitare le possibilità di impiego di un disoccupato.

Quando il livello minimo di sussistenza è garantito, entra in gioco il fenomeno della privazione relativa⁶ che dipende direttamente dalla disuguaglianza economica e dai confronti interpersonali.

6) Cfr. Bruno Cheli in "Riflessioni su ricchezza, povertà e disuguaglianza ecologica", Sintesi dell'intervento alla tavola rotonda su Globalizzazione e Povertà, Parma, 17/12/2002.

Townsend⁷ è stato tra i primi studiosi a sostenere che il concetto di povertà è eminentemente relativo e a proporre di legare lo standard di sufficienza al livello medio dei redditi.

La linea di povertà relativa viene normalmente utilizzata dai Paesi industrializzati ed è costruita come percentuale (40, 50, 60%) del reddito medio (o mediano) della popolazione. Ad esempio Eurostat calcola la povertà come la percentuale della popolazione il cui reddito è inferiore al 60% del reddito mediano. In Italia la soglia di povertà relativa è fissata dall'Istat prendendo, per una famiglia di due persone, il valore medio della spesa per consumi pro-capite. Naturalmente il passaggio dalla nozione di povertà relativa ad una soglia utilizzabile in pratica non è del tutto immediato dal momento che necessita una caratterizzazione precisa dello standard di vita medio, problema che si aggira facendo coincidere quest'ultimo con il valore medio (o mediano) del reddito o della spesa per consumi. Le variazioni nel tempo della linea relativa così definita riflettono non solo la dinamica dei prezzi, ma anche la crescita reale dell'economia. Entrambe le definizioni presentano vantaggi e svantaggi.

Per la povertà assoluta è difficile l'identificazione del paniere rappresentativo del povero soprattutto per la discrezionalità necessariamente presente nella scelta e definizione dei beni e servizi da considerare per assicurare uno standard di vita socialmente accettabile. Generalmente, infatti, la costruzione del paniere e quindi la scelta dei basic needs viene effettuata con l'ausilio di "esperti" rimanendo, pertanto, fortemente condizionata ad un forte carattere di arbitrarietà.

È, inoltre, altrettanto difficile fare confronti internazionali, soprattutto laddove esistano realtà socio-economiche e demografiche particolarmente differenti. Ciò nonostante, questo tipo di misura consente analisi temporali più adeguate almeno nel breve e medio periodo.

7) Egli ha inoltre affrontato con ampiezza e profondità la questione di quali siano i modelli prevalenti di concettualizzazione della povertà cui corrispondono forme diverse di intervento. Il sociologo ne indica tre tipi principali con riferimento ad autori ed a epoche diverse, ma anche a contenuti differenti. Questi modelli sono: la povertà come sussistenza (Subsistence), la teoria di bisogni di base elementari (Basic Needs), la deprivazione relativa (Relative Deprivation) per il quale l'autore propende.

Con l'approccio relativistico si supera la concezione assoluta in favore di un atteggiamento che ha come riferimento il contesto entro il quale l'individuo o la famiglia vive e ad esso rapporta le sue condizioni generali di vita. Saraceno (1986) definisce povero chi non gode di un minimo, culturalmente e socialmente definito, e non è in grado di partecipare pienamente alle "normali" attività della sua comunità di appartenenza. Un approccio relativo alla costruzione di soglie di povertà riconosce la natura sociale della deprivazione economica e fornisce una strada per tenere conto dei principali cambiamenti economici nella società studiata (Townsend, 1992).

Un tale approccio concettuale non è ovviamente scevro da critiche. Si tratta di un concetto "relativo" valido *hic et nunc*, pertanto storicamente definito nello spazio e nel tempo. Cambiando i contesti culturali o modificandosi lo stesso contesto nel tempo anche il concetto di povertà si adatta ai nuovi parametri di confronto, ne consegue una estensione o contrazione del contingente di poveri stimati. In Citro e Micheal (1995) si afferma che "molte persone non trovano comoda una misura della povertà che potrebbe mostrare più bassi tassi di povertà che potrebbe mostrare più bassi tassi di povertà in periodi di recessione, allorquando le condizioni generali peggiorano significativamente per tutti". Questo tipo di misura, che abbiamo visto essere strettamente correlato con la distribuzione della variabile economica osservata la quale dipende a sua volta dall'andamento del ciclo economico e dalla struttura dei prezzi, presenta dei problemi che emergono in sede di confronto temporale.

In sintesi, le condizioni congiunturali dell'economia sono una determinante importante della povertà, ma i nessi sono complessi e mediati dall'azione di numerosi altri fattori, tra cui è opportuno ricordare la situazione demografica e gli assetti delle politiche sociali.

Di certo nessuna delle misure di povertà può ritenersi del tutto oggettiva. Un modo alternativo di fissare la soglia di povertà è domandare direttamente (standard soggettivo) ad un campione rappresentativo di famiglie quale sia il livello minimo necessario per condurre una vita decorosa. Poiché il livello dichiarato è generalmente correlato positivamente con il reddito effettivo degli intervistati, la soglia viene fis-

sata in corrispondenza del livello di reddito in cui valore dichiarato e valore effettivo coincidono.⁸

Un ulteriore criterio per individuare la linea di povertà è quello di identificarla con i livelli minimi di reddito fissati dalle misure pubbliche di assistenza sociale⁹ che vengono così interpretati come l'ammontare di risorse che la società ritiene di dover garantire a ciascuna persona.

4. Indici di povertà

Storicamente i primi indici sono stati di natura economica:

- Head Count Ratio (H) o indice di diffusione della povertà è il rapporto tra numero di individui che si trovano in condizioni di povertà ed il totale della popolazione. L'indice si basa solamente sul numero dei poveri trascurando il grado di povertà dei singoli individui.

$$H = \frac{q}{n} = F(z)$$

dove F(.) è la funzione cumulata, q è il numero di persone con reddito minore di z, cioè $y_q \leq z < y_{q+1}$ nella sequenza dei redditi y in ordine crescente dal più basso al più alto.

- Poverty Gap Ratio (I) o intensità della povertà è il rapporto tra la media delle differenze tra i redditi dei poveri e la linea di povertà.

$$H = \frac{D}{qZ} = \frac{1}{q} \sum_{i=1}^q \left(\frac{Z - Y_i}{Z} \right) = 1 - \frac{\mu_q}{Z}$$

L'indice indica la quota di reddito che dovrebbe essere trasferita alla popolazione povera per garantire un reddito pari a Z (= linea di povertà) e μ_q rappresenta il reddito medio dei poveri.

Questi indici non prendono in considerazione la distribuzione del reddito della popolazione povera; ne consegue che se la popolazione

8) Cfr. Andrea Brandolini.

9) In Italia esempi di queste soglie minime sono l'assegno sociale per gli anziani introdotto con la riforma del sistema pensionistico del 1995 e il reddito minimo di inserimento una misura di sostegno ai redditi familiari in sperimentazione in 39 comuni italiani nel biennio 1999-2000.

povera presenta un miglioramento di vita che tuttavia la mantiene al di sotto della soglia di povertà, l'indice non muta.

Successivamente A. Sen ha proposto il primo indice sintetico di povertà che include la misura della concentrazione. Si basa sull'ineguaglianza tra poveri misurata attraverso l'indice di concentrazione di Gini e l'unione in un'unica formula di tre elementi:

- incidenza di povertà
- privazione media
- privazione relativa

$$S = H [I + (1 - I)G_q]$$

dove G_q è l'indice di Gini calcolato tra i poveri.

Un'altra classe di indici sensibili al trasferimento di reddito tra i poveri è quella suggerita da Foster, Greer e Thorbecke (1984)

$$P_\alpha = \frac{1}{n} \sum_{i=l}^q \left(\frac{Z - Y_i}{Z} \right)^\alpha$$

dove α è un parametro che misura l'avversione alla povertà: quanto più è grande, tanto maggiore è il peso dei più poveri sull'indice. Notiamo come l'indice coincida con H quando $\alpha = 0$ e con I quando $\alpha = 1$.

Altri indici economici sono stati sviluppati sulla scia di Sen:

- Indice di Anand
- Indice T (di Takayama)
- Indice di Thon
- Etc.

Tutti gli indici proposti si basano in sostanza su:

- dicotomizzazione della popolazione in poveri e non poveri (sulla base della linea di povertà);
- utilizzo di soli indicatori economici, con una evidente semplificazione di contenuti.

Dicotomizzare la popolazione in poveri e non poveri costituisce una semplificazione della realtà che cancella tutte le sfumature esistenti fra situazione di elevato benessere ed estremo disagio.

Inoltre, la scelta di sole variabili monetarie per misurare la povertà si traduce in un quadro di riferimento deformato della realtà, trascurando tutta una serie di dimensioni socio-economiche di notevole importanza. La povertà presenta caratteristiche di multidimensionalità ed ha contenuti diversificati; un siffatto fenomeno, complesso e multiforme, non può essere spiegato ricorrendo alla sola dimensione economico-finanziaria.

Molti altri problemi poi si pongono a monte.

Nella maggior parte dei casi, per svolgere le analisi di povertà si utilizzano dati statistici sui redditi o sui consumi che però non sono raccolti e rilevati con il preciso scopo di misurare la povertà; d'altra parte indagini ad hoc raramente si compiono, preferendo utilizzare quelle disponibili visto che le indagini statistiche, per essere significative e attendibili, devono essere estese ma, per questa ragione, anche molto più costose. Così facendo, sfuggono dall'analisi della povertà alcune fasce della popolazione per le quali il rischio è estremamente elevato se non certo (tutti i soggetti senza fissa dimora). Solo indagini mirate potrebbero raggiungere queste realtà, ma in questo modo si rischierebbe di commettere l'errore opposto e cioè di restringere l'attenzione ad una parte della popolazione e non al suo complesso.

Un'ulteriore considerazione va fatta in merito ai metodi di misurazione finora analizzati i quali considerano la popolazione come composta di sole persone che si ipotizza essere identiche in tutto, tranne che per il loro reddito. Nella realtà sappiamo bene quanto le cose siano invece estremamente complicate. Le persone di fatto differiscono per:

- sesso, età, altre caratteristiche, non vivono sole ma in famiglie di diversa composizione e numerosità;
- i redditi possono essere percepiti in diverse forme: salari, stipendi, rendite finanziarie, pensioni, altri trasferimenti pubblici e privati;
- oltre al reddito è possibile utilizzare un alternativo indicatore di benessere rappresentato dalla spesa per consumi.

Occorre pertanto operare delle scelte riguardo ad alcuni aspetti fondamentali :

- la variabile economica da utilizzare come indicatore del benessere (reddito o spesa per consumi);
- l'indice di posizione con cui individuare la soglia;
- i metodi per rendere confrontabili famiglie diverse.

In ordine a ciascuno di questi problemi è utile fare delle precisazioni. In primo luogo, per ciò che riguarda la scelta della variabile economica è difficile stabilire la priorità dell'una sull'altra.

Il reddito è un indicatore *ex-ante* che fornisce una misura dei mezzi disponibili per il consumo, indipendentemente da quelle che sono le scelte individuali di consumo. Ciò consente di discriminare quei casi in cui un basso livello di consumo è in realtà associato ad uno stile di vita. Vale per tutti l'esempio di Sen che confronta la persona agiata che digiuna per scelta e quella affamata che manca di risorse necessarie. D'altra parte i dati relativi al reddito sono scarsamente attendibili in quanto sistematicamente affetti da errori di misura dovuti prevalentemente alla reticenza degli intervistati a dichiarare le loro entrate effettive e inoltre, spesso, il reddito è soggetto a grosse fluttuazioni (basti pensare ai lavoratori autonomi) che non trovano riscontro nella situazione finanziaria familiare.

La scelta della spesa per consumi, invece, consente di tener conto del processo di ottimizzazione intertemporale dei consumatori; è noto, infatti, come la quantità dei beni acquistati sia strettamente legata al reddito permanente. Per contro, fare riferimento a questa variabile può rivelarsi inadeguato poiché il livello di spesa riflette non solo le reali possibilità di consumo, ma anche le preferenze ed i gusti del consumatore. Le argomentazioni teoriche ed empiriche non sono pertanto sufficienti a risolvere la questione della scelta del reddito o della spesa per consumi la quale dipenderà, pertanto, di volta in volta dalla discrezionalità del ricercatore circa la variabile che meglio rappresenta il benessere e dalla qualità dei dati a disposizione. Vedremo in seguito che recenti studi hanno cercato di superare questo tipo di approccio unidimensionale economico in favore di un'analisi multidimensionale del fenomeno povertà.

In merito alla seconda questione, gli indici di posizione associati alla distribuzione (reddito o consumi) fanno riferimento alla media o alla mediana. È utile però affiancare diversi indici di posizione in modo da poter creare differenti soglie di povertà, cercando così di articolare la bipartizione tra poveri e non poveri.

In ultimo, la confrontabilità di famiglie diverse. E' evidente che famiglie più grandi hanno bisogni maggiori così che un reddito o una spesa per consumi pari a 500 euro avrà un significato diverso se riferita ad una persona sola o ad una famiglia di più componenti. E' al-

trettanto vero che le dimensioni della famiglia ed i bisogni non crescono secondo una proporzione costante: alcuni beni quali il frigorifero, la televisione, per fare alcuni esempi, non devono raddoppiare o triplicare in base al numero dei componenti.

Pertanto, per confrontare nuclei familiari con differenti caratteristiche socio-demografiche, si ricorre alle scale di equivalenza¹⁰ che possiamo considerare come deflatori del reddito o della spesa per consumi attraverso i quali ogni nucleo familiare viene ricondotto ad una misura “equivalente” a quella del nucleo familiare di riferimento.

5. La povertà in Italia

Per analizzare l'evoluzione della povertà nel tempo, considerando gli scopi della ricerca e la qualità dei dati a nostra disposizione, è possibile fare ricorso a due tipi di indagini:

- indagini (cross-section) ripetute che si effettuano su campioni indipendenti e danno un'immagine della popolazione ad istanti successivi;

10) Cfr. G. Betti in “Le scale di equivalenza nella misura della povertà”.

Le scale di equivalenza utilizzate dagli istituti di statistica e dagli studiosi sono numerose e possono essere suddivise in quattro categorie in base al metodo con le quali sono derivate. Le scale normative si basano principalmente sulla definizione di un paniere di beni sufficiente a raggiungere la semplice sussistenza dei nuclei familiari con differenti caratteristiche demografiche. Le più utilizzate sono la scala OECD 70-50 (=1 per il primo adulto nel nucleo familiare, 0,7 per ogni altro adulto presente e 0,5 per ogni figlio al di sotto di 16 anni) e la scala OECD-modificata 50-30 (la quale assegna 0,5 ad ogni adulto dopo il primo, e 0,3 per ogni altro figlio al di sotto dei 16 anni).

I modelli uniequazionali si basano sul fatto che il benessere economico di ogni nucleo familiare è funzione della spesa assoluta o relativa (quota) per un certo gruppo di beni di consumo. Le scale più note sono quelle di Engel (food ratio method) e quella di Rothbarth. Secondo il metodo di Engel, due nuclei familiari raggiungono lo stesso livello di benessere quando spendono la stessa frazione di consumo in beni alimentari. Per Rothbarth il benessere economico è ipotizzato essere funzione crescente della spesa per una certa categoria di adult goods (es. alcolici e tabacchi). La spesa totale del nucleo è suddivisa in spesa collettiva, spesa per adulti e spesa per i figli. Quest'ultimo metodo è utilizzato soprattutto negli Stati Uniti mentre in Europa ed in particolare in Italia quello del food ratio è maggiormente diffuso. La scala Carbonaro utilizzata in Italia deriva da un'applicazione del metodo originario di Engel.

Le scale basate sui sistemi completi di domanda sono definite come la spesa relativa sostenuta da nuclei familiari con differenti caratteristiche demografiche, per raggiungere lo stesso livello di utilità o benessere economico. Le scale uniequazionali e quelle basate sui sistemi completi di domanda hanno il difetto di non prendere in considerazione la differenziazione dei costi nel corso del tempo, che deriva dalla dimensione intertemporale della scelta del consumatore alle quali si può ovviare con l'utilizzo delle scale intertemporali.

- indagini longitudinali panel dove il panel, che viene “seguito” ad intervalli regolari nel tempo, è un campione (di famiglie e/o individui) su cui si rilevano le variabili che interessano.

Le prime consentono di confrontare i profili di povertà relativi a tempi successivi e confrontare misure di incidenza, intensità e indici globali ottenuti in tempi diversi ma, d'altra parte, hanno però il limite di non riuscire a misurare i flussi in entrata e in uscita dalla povertà, al fine di valutare i fenomeni della povertà transitoria, di tipo episodico e di breve durata, e della povertà persistente¹¹, che ha carattere continuativo e persistente.

Esempio:

tempo	1	2	3
H%	15,2	13,5	14,3

L'incidenza è diminuita da 1 a 2 ed è poi aumentata da 2 a 3.

Ma quanti, fra coloro che erano poveri al tempo 1, lo sono ancora ai tempi 2 e 3 e quanti sono invece usciti dalla povertà tra 1 e 2 ? Occorre far uso di un altro tipo di indagini.

La strada più agevole da seguire ci porta, pertanto, alla scelta delle indagini panel.

Anche in questo caso possono insorgere dei problemi legati alla composizione del panel. Il campione può infatti subire cambiamenti da un anno all'altro legati ad una serie di fattori:

- a) movimento naturale (all'interno delle famiglie si possono registrare nascite e morti);
- b) movimento migratorio;
- c) uscita o entrata di componenti familiari, ad es. in seguito a matrimoni;
- d) rifiuto o impossibilità a continuare a partecipare all'indagine.

11) Diverse sono anche le cause dei due tipi di povertà. La povertà transitoria è legata a fenomeni congiunturali e di tipo contingente ad es. una donna casalinga che si separa dal marito e che è senza lavoro; la povertà persistente è dovuta a motivi strutturali ad es. la difficoltà ad inserirsi nel mercato del lavoro. Diverse, di conseguenza, sono anche le possibili politiche di intervento che si risolvono in sussidi o trasferimenti nel primo caso e rimozione o attenuazione della cause nel secondo.

Tutto ciò può portare ad una perdita di rappresentatività e di consistenza numerica del campione alla quale si può ovviare con una riponderazione del campione e con l'aggiunta di nuove unità di anno in anno.

Per ciò che riguarda la scelta dell'unità di analisi per entrambi i tipi di indagine è la famiglia¹². Nelle indagini cross-section non ci sono significativi problemi a riguardo visto che i campioni sono diversi per ogni periodo considerato e ciò non inficia la bontà dell'analisi.

Nelle indagini Panel, invece, che ricordiamo "seguono" lo stesso campione ad intervalli di tempo regolari, pur restando valida la scelta della famiglia come unità di analisi, le cose si complicano per i motivi sopra analizzati e che riguardano sostanzialmente i naturali cambiamenti a cui la famiglia è soggetta durante un arco di tempo. Una possibile soluzione è quella di seguire coloro che rimangono con la persona di riferimento o, in alternativa, seguire coloro che continuano ad abitare allo stesso indirizzo.

Fra le indagini Panel ricordiamo:

- PSID Panel Survey on Income Dynamics - USA;
- ECHP¹³ European Community Household Panel, dal 1994 al 2001 in tutti i Paesi della UE.

In particolare, il campione italiano ECHP presenta le seguenti caratteristiche:

- campionamento casuale a due stadi;
- stratificazione in base alla regione e alla numerosità della popolazione;

12) Essa rappresenta la naturale unità di analisi per lo studio del fenomeno povertà. E' infatti nella famiglia che vengono condivise le risorse dei vari componenti, vengono prese insieme molte decisioni di consumo e in ultimo si determinano le scelte di lavoro e non lavoro.

13) L'indagine ECHP si caratterizza per: multidimensionalità, comparabilità dei risultati tra i Paesi EU e disegno longitudinale che consente di "seguire" lo stesso campione a intervalli annuali. La multidimensionalità è dovuta alla copertura di molti aspetti sociali ed economici: caratteristiche socio-demografiche, lavoro, reddito, abitazione, istruzione e formazione, salute e relazioni sociali. La comparabilità è assicurata dalla comune struttura dell'indagine, comuni requisiti minimi per il campionamento, comuni concetti e classificazioni, comuni procedure per l'editing dei dati, per i pesi e per l'imputazione, comune questionario sviluppato da Eurostat, creazione di microdati-standardizzati.

L'universo di riferimento dell'ECHP è la popolazione residente che vive in abitazioni private all'interno dell'Unione europea, con esclusione quindi di coloro che vivono in istituzioni (carceri, ospedali, ecc.) e dei senza dimora. L'unità di rilevazione e di analisi è costituita da famiglie e individui di 16 anni e più. Il concetto di famiglia è basato, in quasi tutti i Paesi, sul criterio di condivisione dell'abitazione e delle comuni pratiche quotidiane.

- 23 comuni auto rappresentativi;
- estrazione di un comune da ogni strato, con probabilità proporzionale alla numerosità della popolazione;
- estrazione di un campione di famiglie.

Altre indagini condotte a livello nazionale in Paesi della UE, sono:

BHPS Regno Unito dal 1991.

GSOEP Germania dal 1990 (dal 1984 per la Germania Ovest).

SHIW Italia (Survey on Household Income and Wealth - Banca d'Italia) Dal 1965 al 1987 ha avuto cadenza annuale; dal 1987 è condotta a cadenza biennale; dal 1989 è stata introdotta una componente Panel.

Dall'anno 2002 l'ECHP è stata sostituita dall'Indagine EUSILC European Union Survey on Income and Living Conditions, con l'obiettivo principale di ridurre i costi utilizzando meglio e con alcuni adattamenti le preesistenti fonti nazionali.

Le principali variabili oggetto di queste indagini sono:

- reddito e ricchezza per ciò che riguarda l'indagine SHIW della Banca d'Italia;
- reddito più numerosi altri indicatori delle condizioni di vita: variabili non monetarie, non economiche, alcune delle quali anche di tipo soggettivo per le indagini ECHP, EUSILC, BHPS, GSOEP.

La povertà in Italia viene calcolata sulla base di due distinte soglie convenzionali:

- una soglia relativa determinata annualmente rispetto alla media mensile pro-capite¹⁴ per consumi delle famiglie;
- una soglia assoluta basata sul valore monetario di un paniere di beni e servizi essenziali aggiornato ogni anno tenendo conto della variazione dei prezzi di consumo.

In Italia la Commissione di indagine sulla povertà e sull'emarginazione ha presentato ogni anno, in collaborazione con l'Istat, una pubblicazione con le stime sulla diffusione della povertà relativa in Italia, costruendo una serie storica omogenea dal 1980 al 1997.

La linea di povertà relativa adottata è l'International Standard of Poverty

14) La spesa media pro-capite si ottiene dividendo la spesa totale per consumi delle famiglie per il numero totale dei componenti.

Line (ISPL), in base alla quale la soglia di povertà per una famiglia di due persone è pari al valore del consumo medio annuo pro-capite, calcolato utilizzando i dati dell'indagine Istat sui Consumi delle Famiglie¹⁵.

Nel 2002 la spesa media mensile pro-capite è pari a 823,45 euro. Tale valore costituisce la soglia di povertà relativa (o linea di povertà standard) per una famiglia di due componenti.

L'unità di riferimento è generalmente la famiglia, secondo l'Istat "l'insieme di persone tra loro coabitanti, qualunque sia il vincolo (di parentela, affettività o anche di amicizia) che le lega", escludendo solamente il caso di vincolo di natura esclusivamente economica.

Il valore della linea di povertà per famiglie di diversa ampiezza si ottiene applicando una opportuna "scala di equivalenza" che tiene conto delle economie di scala realizzabili all'aumentare del numero dei componenti. Nelle statistiche sulla povertà in Italia si utilizza la scala Carbonaro la quale assume come riferimento (coefficiente = 1) le famiglie di due persone, mentre la soglia di povertà per una famiglia di quattro persone è pari a 1,63 volte quella standard (tabella 1).

Tabella 1 - Scala di equivalenza e linee di povertà relativa per ampiezza della famiglia. Anno 2001, 2002 (euro per mese)

Ampiezza della famiglia	Coefficienti	Linea di povertà relativa	
		2001	2002
1	0,60	488,73	494,07
2	1,00	814,55	823,45
3	1,33	1.083,36	1.095,19
4	1,63	1.327,72	1.342,22
5	1,90	1.547,65	1.564,56
6	2,16	1.759,43	1.778,65
7 o più	2,40	1.954,93	1.976,28
<i>Fonte: Istat</i>			

15) L'Indagine sui Consumi delle Famiglie viene effettuata su un campione di 27.000 famiglie, scelte casualmente in modo da rappresentare il totale delle famiglie italiane. Per tenere conto dell'errore campionario che si commette osservando solo una parte della popolazione (errore campionario) si costruisce un intervallo di confidenza intorno al valore stimato sul campione che comprende, con una probabilità del 95%, il valore che si otterrebbe osservando l'intera popolazione.

Tabella 2 - L'incidenza della povertà in Italia, 1987-1995

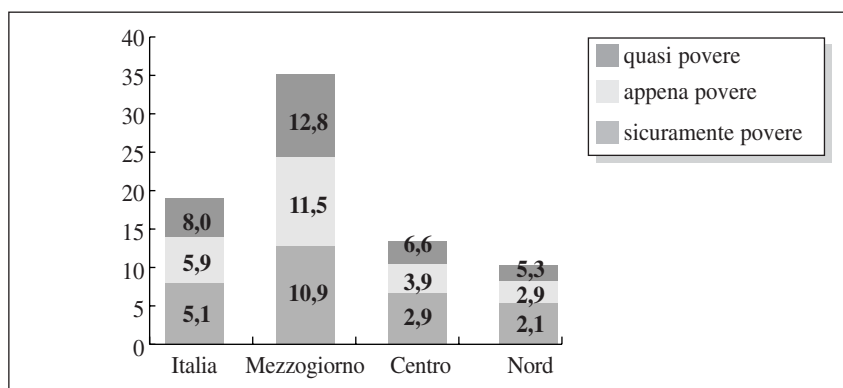
Scala\Anno	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
OECD 70-50	0,152	0,152	0,152	0,119	0,120	0,117	0,113	0,113	0,112
OECD 50-30	0,138	0,139	0,135	0,106	0,104	0,102	0,098	0,099	0,099
Carbonaro	0,144	0,148	0,144	0,117	0,118	0,117	0,107	0,112	0,106
Intertemporale	0,139	0,139	0,137	0,104	0,105	0,103	0,100	0,100	0,102

Fonte: Istat

La tabella 2 mostra come la misura della povertà sia di fatto molto sensibile alla scelta della scala di equivalenza.

La classificazione delle famiglie tra povere e non povere, operata dalla linea di povertà standard, può essere maggiormente articolata, (grafico 1), utilizzando due soglie aggiuntive, pari all'80% e al 120% di quella standard, corrispondenti rispettivamente a 658,76 euro e 988,14 euro. In questo modo si individuano quattro categorie di famiglie povere: quelle sicuramente povere (con consumi inferiori all'80% della linea di povertà standard), quelle appena povere (tra l'80% della linea e la linea stessa), quelle a rischio di povertà (con consumi superiori alla linea di non oltre il 20%) e quelle sicuramente non povere con consumi più elevati. In tal modo si "sfuma" in parte il concetto di bipartizione della popolazione creando le categorie dei "quasi poveri" e degli "appena poveri".

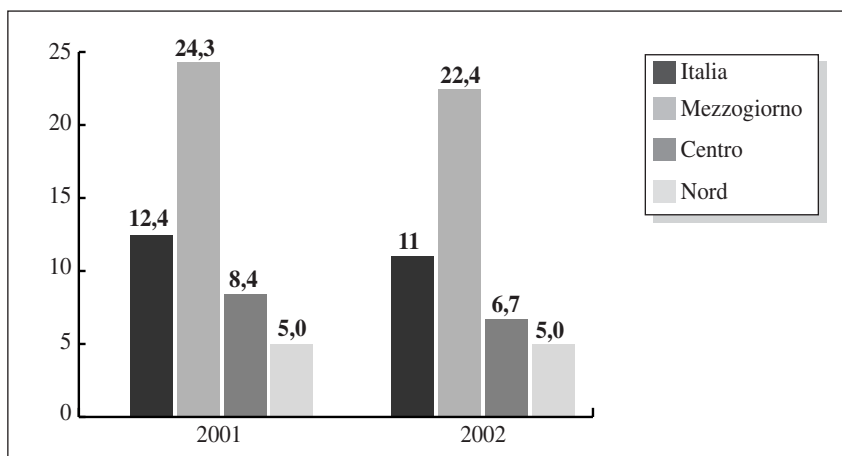
Grafico 1 - Famiglie povere e non povere in base a tre diverse linee di povertà, per ripartizione geografica. Anno 2002, valori percentuali



Nel 2002 circa 2 milioni 456 mila famiglie vivono in condizione di povertà relativa (5,1% famiglie sicuramente povere e 5,9% famiglie appena povere).

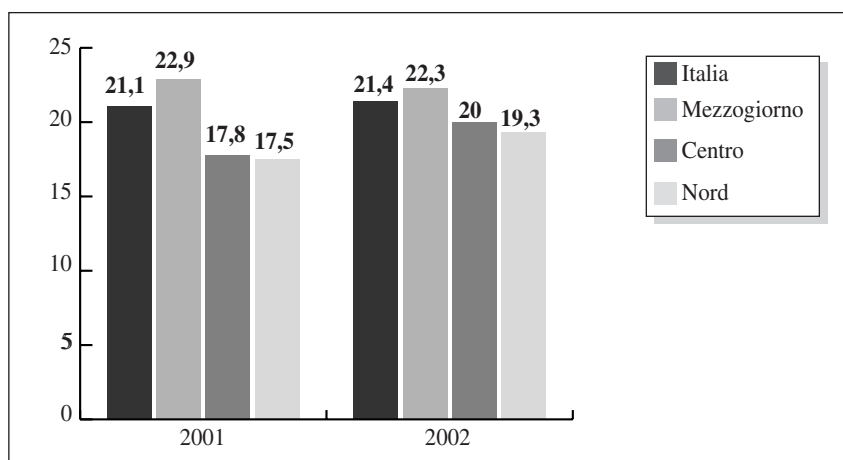
Tra il 2001 ed il 2002 emerge una diminuzione statisticamente significativa dell'incidenza di povertà relativa a livello nazionale (dal 12,0% all'11,0%) concentrata nelle regioni centrali e meridionali, mentre nel Nord la situazione è stabile (grafico 2).

Grafico 2 - Incidenza della povertà relativa per ripartizione geografica. Anni 2001 e 2002, valori percentuali



L'intensità della povertà, che abbiamo visto misura di quanto, in media, la spesa delle famiglie povere è percentualmente al di sotto della linea di povertà, è pari al 21,4% con un aumento a livello nazionale di 0,3 punti percentuali rispetto al 2001 (grafico 3). Ciò significa che sebbene sia diminuita la percentuale di famiglie povere, la loro condizione economica risulta leggermente peggiorata.

Grafico 3 - Intensità della povertà relativa per ripartizione geografica. Anni 2001 e 2002, valori percentuali



Dal 1999 l'Italia, come già ricordato, fornisce anche una misura assoluta della povertà. In effetti nel 1995 la Commissione di indagine sulla povertà ed emarginazione, presieduta dall'On. Carniti, ha pensato di affiancare agli indicatori relativi fino ad allora prodotti ulteriori indicatori basati sulla misura assoluta della povertà, anche alla luce delle esperienze internazionali. Per far ciò è stato necessario definire un paniere di beni e servizi (prima teorico e poi economico) tale da garantire alla famiglie uno standard di vita che evitasse forme di esclusione sociale. La Commissione, pertanto, invitò l'Istat a costituire un gruppo di lavoro¹⁶ ad hoc per mettere a punto tale paniere e definire la metodologia. Nel luglio del 1997 in un seminario tenuto all'Istat fu presentato lo studio di fattibilità per la costruzione del paniere relativo all'anno 1995 e nel 1998 la Commissione Carniti adot-

16) Al gruppo di lavoro, costituito nel 1996 e coordinato dal dott. M. Masselli, hanno partecipato il prof. M. Livi Bacci, come referente della Commissione e la dott.ssa Mazzolli come collaboratrice della Commissione, il dott. E. Cialfa ed il dott. A. D'Amicis dell'Istituto Nazionale della Nutrizione, il dott. P. Roberti dell'Istituto di Studi per la Programmazione Economica (ISPE), il prof. A. Lemmi dell'Università di Siena, la dott.ssa G. Coccia, il dott. S. Lugaresi, il dott. M. Calzaroni, la dott.ssa L. Leoni, la dott.ssa D. Grassi, il dott. Regoli per l'Istat.

tò la metodologia proposta e l'Italia presentò per la prima volta la stima della povertà assoluta accanto a quella della povertà relativa. Il valore monetario del paniere tiene conto di tre voci nella spesa per consumi delle famiglie: alimentazione, abitazione, quota residuale. Con l'aiuto di nutrizionisti esperti si è arrivati a stabilire la componente alimentare; per quella abitativa si è fatto ricorso a normative vigenti sul territorio nazionale. Le due componenti insieme coprono in media circa il 40% delle necessità familiari. Tutte le altre spese che non rientrano in questi segmenti confluiscono nella quota residuale. Si tratta delle spese necessarie per vestiario e calzature, cultura ed attività ricreative, mobili e altre spese per la casa, trasporti ed altro. In corrispondenza del valore del paniere così costruito è stata fissata la linea di povertà assoluta, che tiene conto dell'ampiezza delle famiglie, e che deve essere aggiornata nel tempo (tabella 3).

Tabella 3 – Valore monetario del paniere mensile di beni e servizi essenziali (valori in euro correnti) – Anni 2001-2002

Ampiezza	2001	2002
1 componente	373,33	382,66
2 componenti	559,63	573,63
3 componenti	794,89	814,77
4 componenti	1.006,60	1.031,77
5 componenti	1.268,70	1.300,42
6 componenti	1.462,25	1.498,82
7 o più componenti	1.650,04	1.691,30
Fonte: Istat		

Occorre fare una precisazione riguardo alle spese di istruzione e salute che non compaiono tra le voci e ciò perché la metodologia fa propria l'ipotesi di totale gratuità, per le famiglie povere in termini assoluti, delle spese di base per sanità ed istruzione¹⁷.

I cambiamenti negli standard di vita degli ultimi anni e nella perce-

17) In realtà, successive analisi hanno parzialmente confermato tale ipotesi. Per la sanità essa risulta valida limitatamente a visite mediche e accertamenti diagnostici, escludendo quindi i ticket per i medicinali (il 27% di tali famiglie ha effettuato spese per l'acquisto di medicinali). Per l'istruzione, l'ipotesi sembra essere valida, ma recenti normative potrebbero aver introdotto delle modifiche.

zione dei beni e servizi considerati necessari hanno molta influenza sul peso di questa componente del paniere, così come lo hanno i cambiamenti nelle normative di accesso ai vari servizi.

A tale proposito l'Istat ha già avviato la rivisitazione del paniere, operazione di notevole complessità dal momento che, oltre alla metodologia ed ai cambiamenti normativi, si dovrà analizzare attentamente proprio la diffusione di nuovi stili di vita cui prima si accennava.

6. Misure di povertà multidimensionale e relativa

Si è più volte ribadito nel corso di queste pagine quanto sia estremamente riduttivo parlare della povertà in termini unidimensionali economici, volendo con ciò evidenziare la natura multiforme e complessa di tale fenomeno.

La povertà è un concetto che include molteplici aspetti non solo economici ma sociali, politici, ambientali, culturali, per citarne alcuni; ognuna di queste componenti contribuisce a collocare l'individuo o la famiglia lungo un continuum ideale che va da una condizione di massimo benessere ad una di massimo malessere. Per avere una dimensione globale del fenomeno occorre pertanto dilatare la valutazione ad altre dimensioni passando ad un approccio multidimensionale.

Il denaro, la ricchezza, costituiscono certo degli strumenti importanti per soddisfare i bisogni materiali degli uomini, ma non sono i soli, né sono sempre e comunque sufficienti. Ciò che occorre chiedersi è anche cosa riescono a fare gli individui con le risorse che hanno¹⁸.

Partendo da queste considerazioni, negli anni '80 l'economista indiano Amartya Sen ha elaborato la teoria del capability approach, cioè quell'approccio per cui la "posizione" di un individuo viene fatta risalire a ciò che è ed a ciò che può fare. Egli definisce la povertà come incapacità di realizzare funzioni essenziali per la vita umana, identificando quindi i poveri in quegli individui che sono esclusi da certi diritti "di seconda generazione" quali la possibilità di istruirsi, partecipare a pieno titolo alla società, attraverso il lavoro, la dimen-

18) Cfr. "Development as Freedom" di A. Sen

sione politica, le relazioni sociali. Uno degli elementi più interessanti di questo approccio è proprio quello di non prendere come punto di riferimento un ipotetico e generico “individuo rappresentativo”, come tradizionalmente fa la teoria economica; ma di rendere conto delle profonde differenze interpersonali che ci dividono e che spiegano le altrettanto forti differenze nei bisogni di ciascuno. Abbiamo dunque bisogni diversi ma sono anche diverse le capacità di cui disponiamo per soddisfare questi bisogni. All’interno di questo quadro di riferimento i beni e le risorse sono dunque un mezzo per la realizzazione del benessere, ma non sono di per sé, il benessere. A questo proposito Sen ricorda come il possedere una bicicletta non è una garanzia di poterla utilizzare con vantaggio; per cui il benessere non può essere descritto solo in termini di avere, ma dipende da ciò che ognuno riesce a fare e ad essere.

Sulla scia di Sen, che supera la visione tradizionale (unidimensionale ed economica), sono state sviluppate metodologie per lo studio della povertà attente alla natura multidimensionale del fenomeno povertà.

In tale ottica assume particolare importanza il metodo “Totally Fuzzy and relative” – TFR (Cheli e Lemmi 1995, Coccia e Lemmi, 1997, Lemmi, 1998), secondo cui la povertà non è un attributo che caratterizza un individuo in termini di presenza o assenza, ma è piuttosto un predicato vago che si manifesta con diversità di grado e di sfumature. Uno dei limiti dell’approccio per così dire tradizionale è appunto quello di non tenere conto della natura “vaga” della povertà, la quale non è semplicemente presente o assente ma è suscettibile di assumere intensità diverse.

Il modello matematico su cui si basa il TFR è la teoria degli insiemi sfocati (Zadeh, 1965; Dubois, Prade, 1980) applicata all’analisi della povertà da Cerioli e Zani nel 1990.

Con il metodo TFR ad ogni unità si assegna un punteggio che varia tra 0 e 1 che indica il grado di appartenenza all’insieme sfocato dei poveri, superando la dicotomizzazione tra poveri e non poveri del metodo tradizionale. Il grado di appartenenza di ciascuna famiglia al sottoinsieme dei poveri viene valutato in base all’osservazione di diverse variabili scelte come indicatori di povertà, e non ricorrendo alla sola variabile economica del reddito o della spesa per consumi.

La critica sollevata nei confronti di questo approccio riguarda princi-

palmente l'ordinalità delle misure, per cui esse non esprimono valori che hanno significato in sé ma servono ad operare confronti trasversali e temporali. Ma il requisito della cardinalità che vantano invece le misure tradizionali (Head Count Ratio, Poverty Gap Ratio), in realtà, è molto discutibile in quanto basato sull'arbitraria distinzione tra poveri e non; ciò comporta che il "valore" della povertà varia in corrispondenza del valore soglia che di volta in volta si fissa.

Inoltre il fatto di non poter collocare le unità analizzate in nessuna "classe di benessere", poveri o non poveri, si scontra con le esigenze dei policy makers di poter disporre di strumenti pratici al fine di operare opportuni interventi di politica economica e sociale.

Ma avere la consapevolezza della complessità del fenomeno, è molto più utile ai politici competenti che avere un semplice dato numerico. Con l'approccio TFR, infatti, una volta ordinate le unità secondo varie scale di benessere, ognuna associata ad un particolare aspetto delle condizioni di vita, il politico ha un quadro ampio e dettagliato dei vari aspetti di privazione e può quindi programmare interventi operando provvedimenti che, in base alla natura del disagio, potranno essere opportunamente differenziati.

Riferimenti bibliografici

Atkinson, A. B., *The Economics of Inequality*, 2a ed., Oxford, Clarendon Press, 1983.

Banca d'Italia, *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 1998*, Supplementi al Bollettino Statistico, 10 (n. s.), n. 22, 2000.

Banca d'Italia, *Relazione annuale per il 2001*, Roma, Banca d'Italia, 2002.

Booth, C. *Life and Labour of the People of London*, 1889-1903.

Brandolini, A., *Legge di Pareto, curva di Kuznets ed evoluzione 'secolare' della disuguaglianza dei redditi*, *Rivista di storia economica*, 13, pp. 221-252, 1997.

Brandolini, A. e G. D'Alessio, *Measuring Well-Being in the Functioning Space*, dattiloscritto, Roma, 1998.

Cao-Pinna, M., *Le classi povere*, in Atti della Commissione parla-

- mentare di inchiesta sulla miseria in Italia e sui mezzi per combatterla. Vol. II: *Indagini tecniche. Condizioni di vita delle classi misere*, Roma, Camera dei Deputati, 1953.
- Carbonaro, G., *Nota sulle scale di equivalenza*, in Commissione d'indagine sulla povertà, *La povertà in Italia*, pp. 153-159, Roma, Istituto Poligrafico dello Stato, 1985.
- Carbonaro G., *Studi sulla povertà – Problemi di misura e analisi comparative*, F. Angeli, 2002.
- Citro C. F. Michael., R. T., *Measuring Poverty. A new approach*, Washington D.C., National Academy Press, 1995.
- Bruno Cheli in “Riflessioni su ricchezza, povertà e disuguaglianza ecologica”, Sintesi dell'intervento alla tavola rotonda su *Globalizzazione e Povertà*, Parma, 2002.
- Cheli B. *Totally Fuzzy and Relative Measures in Dynamics Context*, *Metron* 53 (3/4) pp. 183-205, 1995.
- Cheli B., Betti G. *Fuzzy Analysis of Poverty Dynamics on an Italian Pseudo Panel*, 1985-1994, *Metron* 57 (1/2) pp. 83-103, 1999.
- Coccia G., Grassi D., *Povert  assoluta e anziani in Italia*, *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, Vol. LIII, n.1, gennaio-marzo, pp.151-165, 1999.
- Coccia G., Grassi D., *Aspetti caratteristici della misurazione della povert *, *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, Vol. LIV, n.1, gennaio-marzo, pp.35-51, 2000.
- Commissione di indagine sull'esclusione sociale, *Le politiche nazionali contro la povert  in Italia*, a cura di D. Benassi, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, 2000.
- Eurostat, *Social Exclusion in the EU Member States, Statistics in Focus*. Population and Social Conditions, Theme 3, n. 1, 2000a.
- Eurostat, *Low-Wage Employees in EU Countries, Statistics in Focus*. Population and Social Conditions, Theme 3, n. 11, 2000b.
- Galvani, L., *Distribuzione della ricchezza*, in *Enciclopedia Italiana di Scienze, Lettere ed Arti*, vol. 13, pp. 43-45, Roma, Edizioni Istituto G. Treccani, 1932.
- Hagenaars, A., *The Perception of Poverty*, Amsterdam, North Holland, 1986.
- Hurry, J. B., *La povert  ed i suoi circoli viziosi*, versione adattata per i lettori italiani da G. Masci, Torino, Fratelli Bocca, 1926.

- Istituto Nazionale di Statistica, *I consumi delle Famiglie*, Anno 2000, Collana Annuari, n. 7, Famiglia e Società, Roma, 2002a.
- Istituto Nazionale di Statistica, *I consumi delle Famiglie*, Anno 2001, Collana Annuari, n. 8, Famiglia e Società, Roma, 2002b.
- Istituto Nazionale di Statistica, *La povertà in Italia nel 2001*, Nota Rapida, Anno 7 n.2 , Roma, 2002c.
- Istituto Nazionale di Statistica, *La povertà in Italia nel 2002*, Nota Rapida, Anno 8 n. 2, Roma, 2003.
- Istituto Nazionale di Statistica *La povertà e l'esclusione sociale nelle regioni italiane*. Anno 2002, Famiglia e società, Statistiche in breve, 2003
- Lemmi A., Pannuzi N., Mazzolli B., Cheli B., Betti G. *Misure di povertà multidimensionali e relative: il caso dell'Italia nella prima metà degli anni '90*, in Quintano C. (ed.), *Scritti di Statistica Economica*, 3, 263-319, 1997.
- Livi Bacci M., Cialfa E., Masselli M., *Studio di fattibilità per la definizione di un paniere minimo di beni e servizi*, presentato al Seminario "Nuovi approcci per l'analisi della povertà e dell'esclusione sociale", Roma, Istat, 1997.
- Martinelli F., *Poveri senza ambiente*, Liguori, 1995.
- Rossi, E., *Abolire la miseria*, Fiaccola, 1946. (Ristampa: Bari, Laterza, 1977).
- Rossi, E., Sicurezza sociale, in C. Napoleoni (a cura di), *Dizionario di economia politica*, pp. 1433-1460, Milano, Edizioni di Comunità., 1956
- Rowntree, B. S., *Poverty: A Study of Town Life*, Londra, Longmans, Green and Co., 1901.
- Rubinow, I. M., *Poverty*, in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, vol. 12, pp. 284-292, New York, Macmillan, 1934.
- Sarpellon, G. (a cura di), *La povertà in Italia*, Milano, Angeli, 1982.
- Sarpellon, G., Povertà – *Aspetti sociologici*, in *Enciclopedia Italiana di Scienze, Lettere ed Arti*. Appendice V, 1979-1992, pp. 228-230, Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana, 1994.
- Scandizzo, P. L., e V. Atella, *Povertà*, in *Enciclopedia Italiana di Scienze, Lettere ed Arti*. Appendice V, 1979-1992, pp. 226-228, Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana, 1994.
- Sen A. K., *Capability and well-being, The quality of life*, Oxford,

Clarendon Press, 1993.

Sen, A. K., *Poverty: An Ordinal Approach to Measurement*, *Econometrica*, 44, pp. 219-231, 1976.

Sen, A. K., *Inequality Reexamined*, Oxford, Clarendon Press, 1992.

Sen, A. K., *On Economic Inequality*, Oxford, Clarendon Press, 1997.

Townsend P., *International Analysis of Poverty*, Harvester Wheatsheaf, London, 1992

Trivellato U., *Il monitoraggio della povertà e della sua dinamica: questioni di misura ed evidenze empiriche*, *Statistica*, anno LVIII, n.4, 1998b.

**A PROPOSITO DELL'ECONOMIA CIVILE
E DELLA FELICITÀ PUBBLICA**

Antonio Troisi
Università degli Studi di Bari e di Foggia

The following article features an analysis of Luigino Bruni and Stefano Zamagni's recent publication "Economia civile, efficienza, equità, felicità pubblica", Il mulino, Bologna 2004. The work aims to take a closer look at the civil economy as a cultural viewpoint from which to interpret the whole economy. With regard to those who consider the expansion of markets and the efficiency logic to be the solution to all social evils and those who see the markets' advance as a threat to civil life and wish to fight against it and protect themselves from it, the civil economy's vision of the market/society relationship radically differs from said visions which still dominate in today's world.

Di seguito analizziamo il recente contributo di Luigino Bruni e Stefano Zamagni: Economia civile, efficienza, equità, felicità pubblica, Il Mulino, Bologna, 2004

Scopo del lavoro, che riprende temi già sviluppati in precedenza, è quello di approfondire l'Economia Civile, come una prospettiva culturale dalla quale interpretare l'intera economia: rispetto a coloro che vedono nell'estensione dei mercati e della logica dell'efficienza la soluzione a tutti i mali sociali e chi vede nell'avanzare dei mercati come una minaccia per la vita civile e quindi li combatte e si protegge da essi, la visione del rapporto mercato/società, tipica dell'economia civile, si colloca in una prospettiva radicalmente diversa rispetto a queste visioni ancor oggi dominanti.

Il volume dedica ampio spazio all'esame del pensiero dell'economista laeder della scuola napoletana dell'Economia Civile, l'abate salernitano Antonio Genovesi, titolare dal 1750 presso l'Università di Napoli della prima cattedra di Economia della storia, la cui opera viene ricostruita criticamente attraverso l'esame dei due concetti fondamentali:

la reciprocità (assistenza reciproca tipica dell'essere umano);
e la pubblica felicità (la felicità può essere goduta solo con gli altri

e grazie agli altri)¹.

Sulla base di questa analisi viene dimostrato che il nesso vita civile / pubblica felicità diventa poi il tema centrale della scuola lombarda: Pietro Verri, Cesare Beccaria, Gian Domenico Romagnoli e Carlo Cattaneo furono pensatori che fecero di Milano una delle capitali della cultura e della tradizione dell'Economia Civile. Inoltre viene evidenziato che nella riflessione teorica del rapporto tra fiducia, virtù civili e sviluppo economico, le posizioni di Adamo Smith e di Genovesi sono nella sostanza simili : per entrambi il mercato è un momento importante della vita civile che edifica e non distrugge le virtù civili. Se nella Ricchezza delle Nazioni si riscontra un'esaltazione della solidità dell'organizzazione del mercato, tuttavia non v'è una negazione delle motivazioni non egocentriche. Dopo il 1850 il pensiero economico italiano, a causa della mediazione culturale di Francesco Ferrara, economista leader della seconda metà dell'ottocento, nel clima culturale del positivismo, volse lo sguardo alla Francia ed all'Inghilterra determinando l'eclissi della tradizione italiana che trova in Carlo Cattaneo e Marco Minghetti gli ultimi rappresentanti.

Dopo Ferrara, Pareto, Pantaloni, Barone e De Viti de Marco si inserirono nel dibattito internazionale e non ebbero nessun interesse a rivendicare l'appartenenza ad una scuola o tradizione classica italiana.

Secondo i due autori, nei tempi recenti, la prospettiva di studio dell'economia civile a mò di fiume carsico è tornata a scorrere in superficie per due ordini di ragioni:

1) Per un ampio esame degli spunti di analisi teorica offerti dal "Sistema di Economia Civile" cfr i contributi pionieristici di Michele Troisi *La dottrina economica dell'abate Antonio Genovesi*, estratto da "Economia", vol.20, n.4,5, Roma, Giornale d'Italia, 1937, pag. 47; *Idem Considerazioni generali sul sistema di Economia Civile di Antonio Genovesi*. Estratto da "Annali della facoltà di Economia e Commercio Università di Bari", n.s. vol. 2, 1939, Bari, Cressati, 1940; *Idem Fonti, ,critiche ed influenza del pensiero economico di Antonio Genovesi* (Con un saggio di bibliografia genovesiana) Estratto da Annali facoltà Economia e Commercio Università di Bari n.s. vol.4 1941, Bari, Cressati, 1942 pp. 63; *Idem Aspetti teorici e normativi del sistema di economia civile di Antonio Genovesi:Le sorgenti della ricchezza e della potenza nazionale*. Estratto da " Rassegna Monetaria", a. 39, n.1-2, Roma, Edizioni Italiane s.d. 729-733.

- a) presa d'atto da parte di un numero crescente di economisti che una comprensione inadeguata dell'odierno processo economico postula il superamento del carattere riduzionista di gran parte della teoria economica contemporanea, la quale non sembrava di essere in grado di far presa sui nuovi problemi che tormentano la nostra società: dalla salvaguardia ambientale alle ineguaglianze sociali in aumento, dal senso d'insicurezza che colpisce tutti i cittadini nonostante l'aumento delle ricchezze alla perdita di senso delle relazioni interpersonali e così via;
- b) consapevolezza che, per fornire una risposta a questioni cruciali quale la crisi del modello tradizionale di *welfare state* e la difficoltà crescente di assicurare a tutte le persone un'attività lavorativa decente sia necessario riflettere sulle caratteristiche di fondo dell'attuale modello di crescita.
- Un banco di prova importante sul quale saggiare la robustezza e fecondità del discorso sull'Economia Civile è quella che chiama in causa una delle più impegnative sfide dell'attuale passaggio d'epoca: quella del lavoro e dell'occupazione da un lato e quella del nuovo *welfare* dall'altro.

La via di soluzione dell'Economia Civile è quella d'intervenire sul confine che ha sino ad ora tenuto separata la sfera del lavoro come posto di lavoro, dalla sfera delle altre attività lavorative, nel senso di favorire l'allargamento della seconda sfera rispetto alla prima, passaggio dal tradizionale *welfare state* alla *welfare society* . Secondo il modello civile di *welfare* alle organizzazioni della società civile va riconosciuta la capacità di diventare partners attivi nel processo di programmazione degli interventi e nell'adozione delle conseguenti scelte strategiche: nel concreto questo significa che a tali organizzazioni va riconosciuta una soggettività non solo giuridica ma anche economica. La condizione di ordine pratico necessaria per attuare il *welfare society* è quella di attivare una tipologia di mercati tuttora inesistenti nel nostro paese: i mercati di qualità sociale, il cui modo di operare è diverso da quello dei mercati dei beni privati. Le risorse che lo Stato ottiene dalla fiscalità generale e che decide di destinare al *welfare* vengono utilizzate per inter-

venti di promozione e sostegno della domanda di servizi sociali, trasformando così in effettiva una domanda che, altrimenti resterebbe solo virtuale: i fondi pubblici vengono utilizzati per finanziare la domanda anziché l'offerta. Gli strumenti operativi che si possono adottare al riguardo sono i più vari: dal buon servizio alla deducibilità fiscale, alla promozione di forme di mutualismo diffuso sul territorio ed altro ancora.

Dopo quanto detto, mi sembra giusto chiedersi se è vero, come sostengono nella conclusione i due autori, che quella dell'Economia Civile sia una proposta di ricerca, una prospettiva sull'oggi, un criterio di valutazione delle concrete esperienze economiche.

E' questo un interrogativo particolarmente importante per chi si occupa di Scienza delle Finanze che, essendo economia applicata, è l'indagine riflessa della teoria economica generale e, pertanto, è naturalmente interessata all'evoluzione degli aspetti ermeneutici e metodologici della ricerca economica.

Rispetto all'economia politica la scienza delle finanze è scienza concreta perché fa meno uso dell'astrazione e cerca di avvicinarsi il più possibile alla realtà e, quindi, si sforza di studiare il fenomeno reale, tenendo conto di tutti gli elementi di fatto che lo compongono.

Tra questi certamente quello più importante è il bisogno collettivo che è alla base del fenomeno finanziario. A differenza del bisogno individuale, il bisogno collettivo sorge per il fatto sociale e si pone come risultato di un contrasto d'interessi.

Ora la concezione mercato/società dei classici economisti inglesi, essendo valida nel chiuso dell'economia del singolo individuo, non riesce a collocare nel momento economico del fenomeno finanziario, l'analisi teorica del bisogno pubblico e delle relative interrelazioni con il bisogno privato. Di conseguenza riduce, essenzialmente, il problema della finanza pubblica all'ottima allocazione delle risorse del consumatore tra beni pubblici e beni privati.

A causa di detta insufficienza il citato modello di mercato/società fornisce uno scarso aiuto al travaglio scientifico della scienza delle finanze, nella ricerca di un metodo di analisi capace di individuare la legge o uniformità teorica che governa il processo di formazione dei beni pubblici nell'odierna società industriale.

Invece un aiuto sostanziale può venirci dall'Economia Civile la cui visione del rapporto mercato/società si colloca in una prospettiva completamente diversa rispetto alla concezione dei classici economisti inglesi: l'idea centrale è che la ricerca dell'interesse personale non si trasforma automaticamente e magicamente in bene comune perché la ricerca degli obiettivi privati si trasforma in un ben vivere civile solo all'interno della Civitas, sicché il mercato diventa un luogo in cui esercitare la socialità.

In questa ottica è possibile, attraverso un corretto ragionamento analitico, recuperare al momento economico del fenomeno finanziario l'analisi del bisogno collettivo e del suo legame al bisogno individuale, attraverso la composizione dei contrasti d'interesse.

Del resto il sistema di Economia Civile di Antonio Genovesi si incentra sullo Stato non concepito come una semplice astrazione mentale dell'universalità dei cittadini, ma come istituzione unificatrice e regolatrice dell'attività economica².

Il Genovesi riformatore si distacca nettamente dai filosofi illuministi ed enciclopedisti: è fautore di un graduale e sicuro evolversi della società, promosso dall'educazione, ma soprattutto dall'intervento moderatore e disciplinatore dello Stato.

Nel Nostro è chiaro il concetto di reddito reale e viene altresì delineata la moderna concezione del servizio: l'attività economica è considerata quale sostrato di quella finanziaria e si rileva come una relazione d'interdipendenza tra il fenomeno economico e quello finanziario. Inoltre viene riconosciuta la vasta ripercussione che i tributi possono avere sull'economia del Paese, che ne può essere sollecitata o arretrata: il sistema fiscale viene considerato non come un segno di degenerazione politica, bensì un sussidio regolare e naturale dello Stato, necessario per provvedere alla conservazione ed allo sviluppo del medesimo³.

Pertanto l'indagine riflessa della prospettiva dell'Economia Civile,

2) Cfr. Michele Troisi, *Le premesse etico/politiche del sistema di economia civile di Antonio Genovesi* (con documenti inediti Estratto da " Annali facoltà Economia e Commercio, Università di Bari, n.s.vol. 4, 1941, Bari, Cressati1942, pp.89) .

3) Cfr.Michele Troisi *Idee finanziarie e spunti di teorie sociologiche nella economia civile di Antonio Genovesi*. Estratto da "Economia", ANNO XX, Nuova serie Volume XXVIII.

può consentire un'analisi dei moderni fenomeni di finanza pubblica più corretta rispetto a quella consentita dai classici economisti inglesi.

A mero titolo esemplificativo indico:

- 1) Il mancato interesse degli economisti classici alla distribuzione spaziale delle attività economiche ha fatto sì che sino agli anni 70 in Italia non ci sia stata una teoria economia della finanza locale che era considerata un capitolo del diritto amministrativo o della contabilità di stato. Di conseguenza la riforma regionale del 1972 prima ed il federalismo fiscale poi, ci hanno sorpreso poco attrezzati per affrontare questa nuova problematica.
- 2) La mancata elaborazione di un'analisi economica delle istituzioni ha reso impraticabile il rapporto tra profili giuridico/istituzionali delle riforme e quelli economico/finanziari relative al ruolo fondamentale della finanza pubblica di copertura e riparto del costo delle citate riforme, con inevitabile pregiudizio delle riforme stesse o non fatte o fatte male (c.d. riforma a costo zero).
- 3) Incapacità ad elaborare provvedimenti di politica economica di breve periodo tenendo conto delle conseguenze sul medio lungo periodo degli effetti economici derivanti da detti provvedimenti relativi al breve termine.
- 4) Arbitraria interpretazione delle teoria Keynesiana che ha portato ad affrontare con strumenti congiunturali (erogazione di mere spese di trasferimento) problemi strutturali.
- 5) Il riflesso nell'analisi dell'economia pubblica della persistente estraneità del progresso tecnico all'analisi economica che contraddistingue gli schemi marginalisti ha determinato un'insufficiente considerazione del vincolo progresso tecnico/saggio di accumulazione del capitale il cui rispetto è essenziale per impostare una manovra della finanza pubblica che voglia governare il processo di crescita di una società industriale.
- 6) Incapacità a spiegare l'economia della transizione, la fase certamente più anomala dell'economia che contraddistingue i nostri anni. Il crollo delle economie ex socialiste ha posto un drammatico interrogativo: quale profilo devono avere le istituzioni fiscali nel passaggio dall'economia di comando all'economia di mercato dal momento che non possono essere quelle dell'economia di mercato

e neanche quelle della pretransizione? Ora è certo che nessun aiuto ci può venire dallo schema dell'economia classica poiché quando il F.M.I. ha applicato a tutte le economie in transizione la stessa ricetta (stretta fiscale massicce privatizzazioni) ha determinato conseguenze disastrose perché ha dimenticato che i servizi pubblici sono strumentali alla produzione privata e, pertanto la privatizzazione massiccia priva di questo prezioso fattore di produzione sistemi economici ancora troppo gracili.

- 7) Wagner e tutta la corrente dei c.d. socialisti della cattedra individuano nell'erogazioni di reddito il mezzo con cui la finanza pubblica può adempiere al suo ruolo di riparatore delle ingiustizie del mercato: dimenticano, tuttavia che il fenomeno finanziario essendo un fenomeno di produzione ha sempre un costo che comunque deve essere coperto e ripartito altrimenti non produce ricchezza ma distruzione di ricchezza.

Inoltre questo schema di analisi ha il difetto di considerare come faro orientare delle riforme lo schema dell'economia classica, che tuttavia non esiste più da tempo.

La conseguenza di questo riferimento nell'analisi teorica è che studiosi di opposte tendenze Kaldor, il teorico dell'imposta sulla spesa ed Einaudi, il teorico dell'imposta su reddito, si trovano a sostenere entrambi la necessità dell'esonazione dall'imposta del risparmio.

Invece De Viti de Marco ha dimostrato che ogni lira di risparmio nasce gravata da un debito d'imposta perchè lo Stato ha concorso a crearlo con la produzione dei servizi pubblici.

In conclusione, il riflesso dell'Economia Civile nella Scienza delle Finanze può aiutare ad una corretta analisi del fenomeno della finanza pubblica nella società industriale del Terzo Millennio, del tutto diversa da quella cui fa riferimento lo schema dei classici economisti inglesi.

In altri termini il recupero di una tradizione di pensiero squisitamente italiana che affonda le radici nell'umanesimo civile del '400 e del '500, consentendo un'indagine teorica da un'ottica più vicina alle reali caratteristiche del fenomeno finanziario può contribuire ad evitare che, per dirla con De Viti de Marco, il fenomeno finanziario abbia in sé "Il germe di quella stridente contraddizione tra la finanza dello Stato e l'economia della nazione come se fossero persone distinte, espressione di interessi contrapposti".

**UN PROBLEMA DA RISOLVERE PER IL SISTEMA
BANCARIO ITALIANO:
LE SPECIALIZZAZIONI MANCANTI**

Silvano Carletti

Economista - Vice Capo Ufficio Studi BNL

Premessa

A partire dalla metà degli anni novanta il sistema bancario italiano ha realizzato un profondo ed efficace processo di ristrutturazione e di rilancio. Se è certamente vero che un contributo non secondario al delinarsi di questa svolta è venuto dalla congiuntura economica e finanziaria, non si deve tuttavia sottovalutare il diffuso salto di qualità verificatosi nelle politiche gestionali. D'altra parte, però, caratteristica dominante di questo processo di ristrutturazione e contemporaneamente suo limite più evidente, è che esso si è sviluppato, in linea di massima, lungo un tracciato bancario in cui le qualifiche di commercial, retail e domestico sono rimaste dominanti.

Dopo aver rapidamente riassunto (paragrafo 1) le positive novità determinatesi nell'ultimo decennio per il sistema bancario italiano dal punto di vista del rafforzamento patrimoniale, del raggiungimento di più soddisfacenti livelli di redditività, del miglioramento della qualità del portafoglio prestiti questa nota intende mettere a fuoco (paragrafo 2 e 3) uno dei più gravi problemi rimasti irrisolti: la condizione di rilevante debolezza dal lato della proiezione internazionale e, soprattutto, dal lato dell'offerta di servizi di investment banking.

1. Il risanamento del sistema bancario italiano

Il recupero da parte del sistema bancario italiano di una migliore solidità e redditività può essere descritto da molti indicatori. Tra essi, tre sembrano particolarmente efficaci: qualità del portafoglio prestiti, redditività, patrimonio libero disponibile.

Per esigenze puramente espositive si è ritenuto utile il riferimento a tre sottoperiodi:

- il primo (1995 - 97) è quello della presa d'atto della profondità della crisi e, in non pochi casi, anche quello delle prime mosse per un suo superamento;
- il secondo (1998 - 99) è quello della messa in moto del processo di rilancio. Questo è, ovviamente, anche il biennio dell'avvio dell'euro e del conseguente riposizionamento in dell'intera struttura dei rendimenti finanziari;

- il terzo (2000 - 2003) è quello del procedere della ristrutturazione e del concretizzarsi dei primi significativi risultati ma è, altresì, anche quello nel quale avviene la fine del ciclo espansivo degli anni novanta e si apre la stagnazione economica in cui l'Europa è tuttora immersa
- **Qualità del portafoglio prestiti.** A partire dal 1995 l'incidenza delle sofferenze rettificata¹ sul totale degli impieghi sale al di sopra della doppia cifra, superando l'11% nel 1996. A rendere più critica la situazione contribuisce il rilevante flusso annuo di nuove sofferenze, nel 1997 pari al 2% del totale dei prestiti vivi alla fine dell'anno precedente². Il miglioramento della situazione si deve a molti fattori ma in particolare al favorevole andamento della domanda di credito, a un significativo numero di cartolarizzazioni³ e, soprattutto, a una più efficace selezione del rischio. A questo proposito, la tabella 1 segnala che il flusso annuo delle nuove sofferenze rettificata si è stabilizzato nel periodo più recente all'1%⁴.
- **Patrimonio libero.** Nel primo triennio il patrimonio libero consolidato è decisamente scarso (appena il 7,5% del patrimonio di base e supplementare⁵) e distribuito in modo fortemente sperequato: una quota molto rilevante del sistema⁶ opera con un patrimonio libero negativo. Alla base di tale situazione è, soprattutto, l'ingente accumulo di sofferenze e l'incapacità dell'attività operativa di produrre risorse da destinare a patrimonio di vigilanza. Tale circostanza è aggravata dalla necessità di assicurare un pur ridotto flusso di dividendi ai par-

1) Le sofferenze rettificata forniscono un quadro più completo dei crediti vantati nei confronti di soggetti in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili. Esse infatti considerano l'esposizione complessiva dell'affidato.

2) Nel 1993 - 94 era salito fino al massimo del 3,5% circa.

3) Le operazioni di cartolarizzazione di prestiti in sofferenza concluse nel periodo 1999 - 2002 sono state pari a circa 26,3 miliardi di euro.

4) Si stima che l'incremento a 1,2% registrato a fine 2003 sia interamente attribuibile al caso Parmalat. Cfr. Banca d'Italia, Relazione Annuale, maggio 2004.

5) Al netto delle passività subordinate e degli strumenti ibridi di patrimonializzazione e al lordo dei fondi rischi su crediti eccedenti l'1,25% dell'attivo ponderato.

6) In termini di quota sul totale attivo del sistema, il 56% nel 1995, il 41% nel 1996, il 30% nel 1997.

tecipanti al capitale. Nei due successivi sottoperiodi il miglioramento della redditività e la migliore selezione dei rischi determinano un sensibile miglioramento della situazione: il patrimonio libero consolidato sale gradualmente arrivando a rappresentare nel 2002 il 26% del patrimonio di base e supplementare.

- **Redditività.** Il ROE mediamente conseguito a livello consolidato nel triennio 1995 - 97 è pari ad appena il 2,5%. Il problema della carente redditività è ancora più accentuato per le banche di dimensione maggiore (al di sotto dell'1% nello stesso arco di tempo, con valori negativi e nulli nel 1995 e 1997). Nel primo triennio il ROE medio del sistema è meno di un terzo del rendimento di una tipica attività finanziaria risk-free (allora superiore al 9%). Nei due successivi sottoperiodi, invece, lo supera per circa 2,5 punti percentuali e per oltre 4 pp, rispettivamente.

È opportuno, infine, ricordare che il rilancio del sistema bancario ha fornito un importante contributo alla crescita economica dell'intero sistema-paese. Si stima, infatti, che “i mutamenti di struttura [del sistema finanziario italiano] - favorendo l'accumulazione del capitale e l'efficienza allocativa - abbiano innalzato dello 0,3 per cento, ceteris paribus, il tasso annuo di incremento del prodotto pro-capite negli ultimi 10 - 15 anni”⁷.

Tabella 1 - L'evoluzione più recente del sistema bancario

	Media 1995 - 97	Media 1998-99	Media 2000-02	Media 2003
Qualità portafoglio prestiti (1)	10,6%	8,8%	5,3%	5,1%
Flusso annuo nuove sofferenze (2)	2,3%	1,5%	1,0%	1,2%
Redditività del patrimonio (3)	2,5%	7,4%	9,4%	6,7%
Patrimonio libero disponibile (4)	7,5%	14,2%	21,5%	24,8%

(1) sofferenze nette “rettificate” in % totale impieghi. (3) utile netto in % patrimonio netto consolidato.
 (2) flusso annuo nuove sofferenze “rettificate” in % consistenza prestiti non in sofferenza “rettificata” alla fine anno precedente. (4) patrimonio libero consolidato in % patrimonio di base e supplementare.
Fonte: Banca d'Italia

7) Cfr. P.Ciocca, “L'economia italiana: un problema di crescita”, intervento alla 44° Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti (Salerno, 25 ottobre 2003), pubblicato in Banca d'Italia, Bollettino Economico, n. 41, novembre 2003.

2. Gli obiettivi che il processo di rilancio non ha perseguito

Rispetto alla metà degli anni '90 le banche italiane risultano, quindi, oggi più efficienti, patrimonialmente più solide, su livelli di redditività apprezzabili. L'ampio lavoro di ristrutturazione che il raggiungimento di questi traguardi ha richiesto è avvenuto però, in linea di massima, lungo un tracciato bancario in cui le qualifiche di commercial, retail e domestico sono rimaste dominanti. A questa affermazione è possibile dare un contorno quantitativo:

- il grado di apertura internazionale del sistema bancario italiano misurato dal lato degli impieghi (rapporto tra impieghi a non-residenti e totale dell'attivo) è rimasto invariato (8%) tra l'inizio del 1995 e la fine del 2001. Nello stesso periodo il corrispondente valore medio per gli altri cinque paesi fondatori della Unione Europea è cresciuto di nove punti percentuali passando dal 24% al 33%⁸;
- tra il 1998 ed il 2001, la quota di mercato complessiva delle banche italiane sul totale dell'area euro è scesa di 3,1 punti percentuali per quanto riguarda gli impieghi internazionali e di 2,3 punti percentuali per quanto concerne invece i depositi internazionali⁹;
- se si considera la ripartizione tra domestiche e estere delle operazioni di M&A perfezionate dalle banche europee nel periodo 1997 - 2003 emerge che nel caso italiano le prime sono (in valore) l'86% del totale, un dato inferiore solo a quello del Portogallo (92%). La Francia è all'84%, la Gran Bretagna all'82%. La Spagna è però al 61% e la Germania al 30%¹⁰;
- le operazioni all'estero (fusioni, acquisizioni, joint venture) perfezionate dalle banche italiane tra il 1995 ed il 2002 sono state concepite in oltre il 70 % dei casi per ampliare la propria operatività su più ampia

8) Cfr. M. Roccia - F. Masala, "Le banche europee nel processo di internazionalizzazione: strategie di crescita e valutazione del mercato", intervento presentato al 20° Forum EBR dedicato a "Il processo di internazionalizzazione delle attività bancarie: nuovi paradigmi competitivi, problematiche e direttrici di sviluppo per il sistema bancario italiano", Milano, 17 luglio 2003.

9) Cfr. M. Roccia - F. Masala, 20° Forum EBR luglio 2003, op cit.

10) Cfr. M. Roccia - F. Masala, "Impatto delle operazioni di M&A, modelli organizzativi e strategie di integrazione "leggere" nelle grandi banche europee", intervento presentato al 21° Forum EBR dedicato a "Dinamiche di sviluppo aziendale attraverso i processi di crescita per linee esterne: M&A, Joint Venture e alleanze strategiche nelle grandi banche europee", Milano, 18 dicembre 2003.

scala (market extension), piuttosto che ad allargare lo spettro delle attività offerte verso business non tradizionali (business extention) o a stringere rapporti con operatori specializzati (expertise acquisition)¹¹.

In definitiva, quindi, visto nell'ottica della costruzione di un più articolato portafoglio prodotti il processo di rilancio del sistema bancario italiano non ha conseguito - o meglio ancora, non ha perseguito - obiettivi significativi. E questo malgrado da parte delle autorità non siano mancati i richiami alla gravità del problema. Nel giugno 1998, intervenendo all'assemblea annuale dell'ABI, il Governatore della Banca d'Italia sottolineava che "lo scarto di competitività è rilevante nell'offerta di servizi innovativi; è testimoniato dalla crescente presenza di operatori esteri in Italia e dall'ancor modesta proiezione del nostro sistema sui mercati internazionali"¹².

Nelle fasi di congiuntura internazionale sfavorevole un profilo prevalentemente retail e domestico può essere un elemento di vantaggio. In una prospettiva più ampia, una tale caratteristica è però un punto di debolezza perché priva il sistema bancario dei benefici della diversificazione e precostituisce le condizioni per una crescita della presenza estera in segmenti di mercato particolarmente interessanti. Piani per lo sviluppo di una più consistente presenza nei comparti dell'intermediazione finanziaria meno legati alla tipica intermediazione bancaria sono stati studiati e in molti casi avviati. I progetti di riorganizzazione secondo uno schema di divisionalizzazione intendono appunto favorirne la realizzazione. Ad oggi però i risultati raggiunti sono ancora complessivamente modesti.

Si tratta di un problema rilevante perché molti di questi segmenti di attività riconoscono a chi riesce ad affermarsi livelli di redditività decisamente elevati¹³, circostanza che spiega perché questo genere di diversificazione sia, almeno sulla carta, parte rilevante dei programmi di

11) Cfr. M. Roccia - F. Masala, 21° Forum EBR dicembre 2003, op cit.

12) L'intervento è pubblicato in Banca d'Italia, Bollettino Economico, ottobre 1998.

13) Secondo una elaborazione condotta dal settimanale inglese "The Economist" (6/4/2002), il rendimento sul capitale aggiustato per il rischio ricavato in media nel biennio 2000 - 01 da alcune attività di investment banking sarebbe il seguente: servizi di cash management 80% circa, operatività nel mercato dei derivati azionari 45%, coinvolgimento in operazioni di fusione e acquisizione 35%, etc.

sviluppo di qualsiasi gruppo bancario di grande dimensione. Per ambire ad un ruolo in questi segmenti di mercato è necessario procedere alla costruzione di un brand, processo che richiede tempo, capacità manageriali e possibilità di investimento molto significative. Si tratta di un impegno molto rilevante considerato anche che nella maggior parte dei casi il mercato di riferimento ha una dimensione effettivamente globale, o quanto meno regionale. Questo spiega, però, anche perché molti dei tentativi effettuati abbiano raccolto risultati assolutamente insufficienti, tali da aprire un intenso dibattito sull'opportunità di proseguire nelle iniziative.

3. Il caso dell'investment banking

Qual è il posizionamento delle banche italiane nei segmenti dell'attività finanziaria meno riassumibili nell'apertura di un rapporto creditizio e più in particolare in quelli tipici dell'attività di investment banking ? Per rispondere a questa domanda si è preferito evitare i (pochi) dati proposti dalle relazioni di bilancio perché le attività classificate sotto il titolo di investment banking variano da paese a paese e all'interno di ciascuno di essi spesso da istituto a istituto. Anche le stime fornite da autorevoli banche d'investimento internazionali devono essere considerate con molta cautela perché risultato di un ampio processo di riclassificazione e interpretazione dei dati di bilancio. Si è quindi deciso di procedere diversamente, e cioè quantificando il ruolo che i gruppi italiani svolgono in specifici comparti del mercato dei servizi finanziari. I risultati di questa ricerca possono essere così riassunti:

- nella classifica delle istituzioni che hanno rivestito un ruolo di bookrunner nel 2003 in occasione di emissione di obbligazioni sull'euromercato, la prima istituzione italiana figura al 22° posto. Su un totale di operazioni pari a circa 1.250 mld di euro la quota delle banche italiane risulta pari al 2,9% (2,3% nel 2002), superiore a quella delle banche spagnole (1,5%) ma ben lontana da quella delle banche tedesche (14,6%), da quella delle banche inglesi (14,0%) e da quella delle banche francesi (12,4%). Ben 15 gruppi internazionali (di cui 10 europei) hanno una quota di mer-

- cato superiore a quella complessiva delle banche italiane¹⁴;
- nella graduatoria dei top bookrunners di prestiti sindacati perfezionati nel 2003 fuori degli Stati Uniti, la prima istituzione italiana è al 23° posto. Solo 22 delle 2.772 operazioni (il 2,2% in valore) concluse nell'anno hanno visto una banca italiana assumere questo ruolo. Se si guarda alle sole operazioni europee il quadro cambia molto poco (quota del 2,5%). E' opportuno rilevare che i prestiti sindacati richiesti da operatori italiani sono stati ben più importanti: 45 operazioni per un importo pari al 6,75% del mercato mondiale, Stati Uniti esclusi¹⁵;
 - nella graduatoria delle istituzioni che nel 2002 hanno svolto il ruolo di bookrunner in occasione di emissioni di titoli azionari nelle principali Borse europee, la quota di mercato complessiva delle banche italiane è pari ad appena l'1,8% (1,9% nel 2002)¹⁶;
 - due sole istituzioni italiane compaiono nella classifica 2003 delle istituzioni finanziarie che in Europa hanno contribuito alla definizione di operazioni di fusione e acquisizione. La loro quota congiunta di mercato è del 9% (3 % nel 2002)¹⁷;
 - in una elaborazione condotta da una nota rivista inglese che sintetizza in cinque graduatorie (underwriting, trading, advisory, transaction processing, internet) la valutazione espressa dal mercato sulla qualità degli operatori nelle 17 principali attività di intermediazione finanziaria, appaiono solo due nomi italiani, in posizione peraltro marginale. Tra le 17 attività considerate figurano quelle di cash management, global custody, ricerca su titoli e valute, supporto in tema di risk management, trading (medium term notes, euro commercial paper, valute), underwriting (emissioni di azioni, obbligazioni, medium term notes, etc.)¹⁸.

Il modesto profilo a livello europeo si traduce inevitabilmente in una debole capacità di presidio dello stesso mercato domestico:

14) Cfr.: International Financing Review (10/1/2004).

15) Cfr.: International Financing Review (10/1/2004).

16) Cfr.: International Financing Review (10/1/2004).

17) Cfr.: Citigroup Smith Barney, "Equity Upswing", gennaio 2004.

18) Cfr.: Euromoney, febbraio 2004.

- il valore delle emissioni di titoli azionari di società italiane nel cui ambito le istituzioni finanziarie italiane hanno svolto un ruolo di bookrunner è risultato nel 2003 pari ad appena il 16,9% del totale (27,7% nel 2002). Due operatori (Morgan Stanley e Goldman Sachs) catturano oltre l'80% del mercato¹⁹;
- il 79% (in valore) delle operazioni di fusione e acquisizione che nel 2003 hanno coinvolto società italiane è stata perfezionata grazie all'intervento di una banca d'investimento straniera. Nel 2002 questa quota era ancora più alta (87%). La domanda di questi servizi è stata lo scorso anno particolarmente forte: nel settore delle M & A il nostro è stato il terzo mercato più attivo nel mondo e sono italiane le due società che hanno dato vita alla seconda più importante operazione dell'anno (si tratta della fusione Olivetti - Telecom).²⁰;
- circa il 70% delle obbligazioni emesse da imprese italiane tra il gennaio 1995 ed il giugno 2003 è stata collocata mediante banche d'investimento estere. Anche nelle emissioni di imprese tedesche e francesi la quota collocata da banche estere è molto elevata, seppure nel secondo caso relativamente più contenuta (68% e 57%, rispettivamente)²¹;
- sulla base della valutazione dell'attività svolta nel 2003, il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha inserito due operatori esteri tra i primi cinque specialisti in titoli di stato. Su un totale di 15 istituzioni selezionate, 9 sono straniere, situazione analoga all'anno precedente²². In termini di importi scambiati, in MTS Italia la quota di mercato complessiva dei market maker italiani è risultata nel 2003 pari al 44%, con i market makers esteri quindi al 56%.

Riassumendo:

- le banche italiane hanno posizioni marginali o sono assenti nei comparti più tipici dell'attività di investment banking;

19) Cfr.: International Financing Review (10/1/2004).

20) La fonte dei dati è Thomson Financial (cfr. il Sole 24ore, 3/1/2004).

21) Cfr.: Banca d'Italia, "Lo sviluppo del mercato obbligazionario per le imprese italiane", in Bollettino Economico n. 41, novembre 2003.

22) Cfr. Ministero dell'Economia e delle Finanze. Dipartimento del Tesoro, 23 gennaio 2004

- lungi dall'auspicare una sorta di autarchia finanziaria - sarebbe il colmo per una tra le più globali tra le attività economiche - è assai evidente a livello di sistema-paese il gap tra la domanda e l'offerta dei servizi meno riconducibili alla intermediazione bancaria tipica.
- questa condizione di debolezza non ha subito negli ultimi due anni nessuna sostanziale correzione che possa far pensare a un recupero in corso del ritardo accumulato.

**UN' OSSERVAZIONE SULLA FORMULA
DI GORDON E SHAPIRO**

Paola Modesti, Enrico Moretto

Dipartimento di Economia - Facoltà di Economia - Università di Parma,

Dipartimento di Studi Economici e Quantitativi - Facoltà di

Economia - Università di Parma

The evaluation formula by Gordon and Shapiro (G&S) offers a tool to determine the theoretical price of a common stock, assuming as known present earnings per share of company, its rate of growth and its riskiness. Stock prices are affected by both internal changes in the structure of the company and market movements. We perform a static analysis of the influence of changes in the parameters in the G&S formula. Our main result is that some changes in such parameters affect stock prices in a counterintuitive fashion. For instance if the company's riskiness increases, its stock price grows only if the market microstructure in which market information is readily available

Sommario

Questo lavoro considera alcuni fattori che influenzano il prezzo delle azioni dividendoli in due gruppi: i fattori interni alle società ed i fattori relativi al mercato. Le conclusioni confermano alcuni risultati ottenuti con approcci diversi ma, allo stesso tempo, permettono di evidenziare un fenomeno “inatteso” che lega le variazioni dei fattori di mercato alle variazioni del prezzo delle azioni.

1. Introduzione

Il problema della valutazione del prezzo delle azioni è stato molto dibattuto sia in pubblicazioni di stampo teorico sia in studi applicativi ed empirici; la questione è rilevante, coinvolge una vastissima gamma di settori ed è, inoltre, particolarmente sentita quando il mercato finanziario è caratterizzato da forte volatilità. La letteratura è vasta: alcuni tra i molti riferimenti sono Amaro do Matos [1], Bini e Guatri [2], Damodaran [3] e Massari [7].

Finanziariamente parlando, l'approccio più corretto alla valutazione si basa sull'attualizzazione di una sequenza di flussi futuri che rappresentano la ricchezza creata dalla società che passa poi al detentore dell'azione. Le difficoltà nell'utilizzare questo modo di valutazione sono note: tuttavia metodi alternativi che non seguono il paradigma del valore attuale si sono spesso dimostrati erronei e possono portare a conclu-

sioni a volte anche pesantemente sbagliate. Tanto per citare un esempio noto, riportato in De Vito [4], basta ricordare che cosa è successo con i tentativi di determinare un prezzo credibile per le azioni delle società che operavano nel settore interno durante il boom del mercato azionario terminato nel 2000¹. Da qui l'importanza di definire un approccio coerente con le leggi di mercato per la valutazione delle azioni.

Molte volte si guarda alla singola società sottoposta a valutazione come ad un'entità isolata e non immersa in un mercato di riferimento. Ampliare la prospettiva di valutazione considerando come il mercato possa influenzare le componenti della valutazione non può che portare ad un miglioramento dell'analisi finanziaria.

Questa nota vuole evidenziare come il prezzo che si ricava dall'approccio sopra richiamato sia influenzato, in maniera più o meno accentuata, sia da fattori interni propri della società sia da fenomeni esterni, di mercato, che riguardano, seppur in misura diversa, tutte le società quotate. Il lavoro è strutturato in tre sezioni: la prima introduce e definisce il problema, la seconda analizza la formula di valutazione comunemente accettata del prezzo delle azioni e la terza contiene le nostre conclusioni.

2. Le modalità di valutazione del prezzo di un titolo azionario ed il price / earning ratio

Come è noto il price / earning ratio (d'ora in poi p/e) è comunemente usato dagli analisti finanziari quale strumento di valutazione prospettica del valore di una società. È poi riconosciuto, come evidenziato tra l'altro dall'analisi empirica svolta da Fernandez [6], che società operanti nello stesso settore sono spesso caratterizzate da strutture e prospettive future omogenee, per cui i p/e sono simili.

Ciò permette agli analisti di individuare le società i cui titoli non sono correttamente quotati dal mercato, aprendo così possibilità di speculazione. Peraltro, ancora da Fernandez [6], si evince che nemmeno l'osservazione di titoli p/e disallineati dal p/e medio del settore forni-

1) Uno dei criteri usati per la valutazione di queste società era il cosiddetto "Eyeball", ovvero il numero di accessi giornalieri ai loro siti. Maggiore era la visibilità del sito, maggiore era ritenuto il valore della società.

sce regole certe in quanto ci possono essere diversità anche notevoli tra società apparentemente analoghe.

Un ulteriore punto di interesse è costituito dalla variabilità dei p/e tra settori industriali e, in seconda battuta, dalle differenze che si verificano nel medesimo settore con il passare del tempo.

Meno chiara è la relazione che intercorre tra la rischiosità delle attività di una certa società ed il livello del p/e che la contraddistingue o, meglio, tra la struttura finanziaria ed operativa di imprese che operano nello stesso settore ed il p/e medio del settore stesso.

3. Sulla formula di Gordon e Shapiro

Com'è noto la formula detta di Gordon e Shapiro, (cfr. per esempio Bini e Guatri [2] e Damodaran [3]), è:

$$P_0 = \frac{\pi \cdot EPS_0 \cdot (1 + g)}{k - g}, \quad (1)$$

dove il prezzo unitario P_0 di un'azione è espresso in base alla percentuale π dell'utile per azione EPS (Earning Per Share) distribuita agli azionisti sotto forma di dividendo, al tasso costante atteso di crescita supposta esponenziale degli utili g (> -1) ed al tasso k ($> g$) di valutazione, costante a sua volta². Il rapporto tra prezzo ed utile per azione del quale si è parlato nella sezione precedente è allora:

$$\frac{P_0}{EPS_0} = \frac{\pi \cdot (1 + g)}{k - g}.$$

2) La formula di Gordon e Shapiro ipotizza che il dividendo per azione ($div_0 = EPS_0 \cdot \pi$) cresca al passare del tempo in modo esponenziale tramite la relazione:

$$div_t = div_0 (1 + g)^t$$

ed il valore P_0 al tempo 0 dei dividendi futuri, ipotizzando vita illimitata dell'impresa e tasso di valutazione annuo costante k , sia uguale alla somma dei valori scontati dei dividendi:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{+\infty} \frac{div_t}{(1 + k)^t} = \frac{div_0 (1 + g)}{k - g}.$$

sostituendo si ha la (1)

Per comodità operativa, ma senza perdita di significatività, si supporrà nel prosieguo che tutte le variabili, tranne eventualmente g , possano assumere solamente valori non negativi e, come appena detto, $k > g$.

Le variazioni nel prezzo delle azioni sono solitamente attribuite o a fattori interni alla società oppure a fattori di mercato. È tuttavia difficile stabilire quanto un singolo elemento possa influire sul prezzo. Per di più i fattori variano con una certa correlazione ed è quindi assai arduo individuare empiricamente i singoli contributi alla variazione complessiva del valore delle azioni.

Questo lavoro analizza come la variazione di una delle variabili influisca sul prezzo P_0 e, di riflesso, sul rapporto p/e .

È d'uso comune utilizzare come tasso di valutazione k il rendimento proposto da Sharpe [8]

$$k = r + \beta (E [r_M] - r) \quad (2)$$

In questo modo il tasso k , specifico per la società, si basa su due fattori di mercato, il tasso di rendimento r per operazioni prive di rischio ed il valore atteso $E [r_M]$ del tasso di mercato, e su un fattore specifico della società stessa, il coefficiente β che esprime la rischiosità relativa del titolo rispetto a quella del mercato finanziario. Ovviamente in condizioni di equilibrio maggiore è la rischiosità, maggiore deve essere il rendimento atteso della società.

In conformità con la (2) ed assumendo che il mercato sia in equilibrio, si ha:

$$P_0 = \frac{\pi \cdot EPS_0 \cdot (1 + g)}{r + \beta (E [r_M] - r) - g} \quad (3)$$

Le componenti che determinano P_0 possono essere divise in due gruppi: i fattori "interni" e specifici della società (earning per share, tasso di crescita, proporzione tra utili distribuiti ed eps e rischiosità) e quelli "esterni" che dipendono dall'andamento del mercato il rendimento per investimenti privi di rischio ed il rendimento di mercato. Calcolando ora le derivate prime della (3) rispetto a tutte le variabili presenti nella (1) si deducono le loro influenze su prezzo.

3.1 Fattori interni all'azienda

Si nota che il prezzo dipende linearmente e positivamente da π e EPS_0 . La derivata di (3) rispetto a g è positiva e vale:

$$\frac{\partial}{\partial g} P_0 = \frac{\pi \cdot EPS_0 [1 + r + \beta (E[r_M] - r)]}{r + \beta (E[r_M] - r) - g^2}$$

Come ci si aspetta, il prezzo dell'azione cresce al crescere sia della percentuale degli utili distribuiti agli azionisti, sia degli utili per azione sia del tasso di crescita.

Resta da calcolare la derivata di P_0 rispetto a β ultimo fattore interno:

$$\frac{\partial}{\partial \beta} P_0 = \frac{\pi \cdot EPS_0 \cdot (1 + g (E[r_M] - r))}{r + \beta (E[r_M] - r) - g^2}$$

Quest'ultima è negativa per $E[r_M] > r$, ma positiva se $E[r_M] < r$. Ciò vuol dire che un aumento della rischiosità della società non si riflette necessariamente in un aumento o in una diminuzione del prezzo dell'azione; tutto dipende dalla condizione in cui si trova il mercato. Se il mercato è in una condizione "normale", ovvero il rendimento atteso del mercato è maggiore di quello per investimenti certi (e quindi il mercato esprime un premio positivo per il rischio³⁾, allora un aumento della rischiosità comporta una diminuzione del prezzo. Fenomeno opposto si osserva quando il mercato si trova in una fase di recessione, ovvero quando il rendimento atteso di investimenti rischiosi è inferiore a quello di investimenti senza rischio.

Quanto avviene nel caso di mercato "normale" è del tutto intuitivo: all'aumento della rischiosità, se non si prevedono aumenti della reddi-

3) Con il termine di "premio per il rischio" si intende il rapporto

$$\frac{E[r_M] - r}{\sigma_M}$$

Dove σ_M denota la rischiosità del mercato. Il rapporto indica quanto rendimento di tipo rischioso, dato dalla differenza a numeratore, il mercato offre in cambio di un'unità di rischio.

tività dovuti ad un incremento dei dividendi, il titolo si trova in una situazione di disequilibrio ed il prezzo diminuisce. Nel caso opposto, ovvero di mercato con premio negativo per il rischio, un aumento della rischiosità del singolo titolo si traduce in un suo maggiore rendimento⁴. Ciò ovviamente comporta un aumento del prezzo del titolo.

Il risultato qui presentato precisa quanto presentato da Massari in [7] dove si riporta che al crescere della rischiosità della società il p/e diminuisce: ciò è vero solo in condizioni “normali”.

Fin qui si sono meglio specificate alcune considerazioni relative ai fattori interni alle società che influenzano i prezzi delle azioni. La sezione che segue presenta il contributo originale di questa nota in quanto analizza nello specifico come cambiamenti del comportamento del mercato di riferimento siano al loro volta responsabili del cambiamento dei valori dei prezzi.

3.2 Fattori di mercato

La derivata del prezzo rispetto al rendimento atteso di mercato $E[r_M]$ è:

$$\frac{\partial}{\partial E[r_M]} P_0 = - \frac{\beta \cdot \pi \cdot EPS_0 \cdot (1 + g)}{[r + \beta (E[r_M] - r) - g]^2}$$

che ha segno opposto a quello di β . Un aumento del rendimento atteso del mercato finanziario porta, ceteris paribus, ad una riduzione del valore dell'azione. In virtù di quanto detto in precedenza l'aumento del rendimento di mercato fa crescere il premio per il rischio del mercato. Matematicamente parlando, l'aumento di $E[r_M]$ fa aumentare il tasso di valutazione k e questo, se g non muta, fa aumentare il denominatore della (1), deprimendo il prezzo. Se $\beta < 0$, la derivata ha invece segno positivo e quindi un aumento del rendimento atteso di mercato porta ad un aumento del prezzo P_0 .

4) Basta infatti ragionare nei termini del modello di Scarpe. Se β diminuisce, il secondo addendo del secondo membro della (2) influisce meno, rispetto ad r , sul tasso k , ovvero sul tasso di rendimento atteso del titolo.

Da un punto di vista finanziario, l'aumento del premio per il rischio comporta un mutamento dell'appetibilità del titolo che non aggiorna le sue prospettive di crescita degli utili o la percentuale di utili distribuiti. Il segno di questo mutamento è stabilito dal segno di β . In sostanza, un titolo che non reagisce ad un miglioramento delle condizioni di mercato aumentando o diminuendo il proprio rendimento atteso perde valore in quanto il mercato, visto nel suo complesso, lo "batte".

Ci si aspetta che, in condizioni di equilibrio, ad un aumento del rendimento atteso del mercato corrisponda un miglioramento della situazione reddituale della singola società: un aumento, quindi, degli utili della società e, in definitiva, dei dividendi. Nel brevissimo periodo ciò usualmente non si verifica e questo disequilibrio comporta la riduzione del prezzo del titolo. Il prezzo scende perché un investitore potrebbe decidere di cedere un'azione che viene valutata ad un tasso k maggiore di quello che sarebbe corretto attendersi in relazione alle capacità reddituali della società. Viceversa per il caso in cui $\beta < 0$.

Interessante, e poco intuibile, è infine la conclusione che si trae dal calcolo della derivata prima del prezzo rispetto al tasso r . Infatti da

$$\frac{\partial}{\partial r} P_0 = - \frac{(\beta - 1) \cdot \pi \cdot EPS_0 \cdot (1 + g)}{[(1 - \beta) r - \beta E[r_M] - g]^2}$$

si ricava che il segno della derivata dipende dalla differenza $\beta - 1$: un aumento del tasso per operazioni prive di rischio comporta un aumento del prezzo dell'azione solo se $\beta > 1$, ovvero quando il titolo è considerato "aggressivo"; viceversa se il titolo è di tipo difensivo, ovvero per $\beta < 1$, il segno negativo della derivata si traduce, come ci si aspetterebbe, in una riduzione del valore dell'azione. Per di più qualora β fosse uguale ad 1, e quindi il rendimento del titolo fosse del tutto assimilabile a quello di mercato, il prezzo dell'azione sarebbe del tutto insensibile a variazioni del tasso certo. Per poter dare una interpretazione di questo fenomeno è necessario ricorrere ancora una volta al premio per il rischio del mercato ed alla sua variazione. Un aumento di r , se r_M non muta, comporta una

riduzione del premio per il rischio⁵. A fronte di questo, azioni aggressive riescono comunque a mantenere il loro rendimento sufficientemente elevato da poter garantire che il loro premio per il rischio si riflette in una riduzione del prezzo.

Movendo da questa conclusione, è interessante reinterpretare una delle nozioni di senso comune che vedono nella riduzione dei tassi di interesse una causa dell'impulso all'acquisto, con conseguente apprezzamento, di titoli azionari. La logica è la seguente: se i tassi per investimenti privi di rischio subiscono una riduzione, gli investitori dovrebbero trovare più appetibili i titoli rischiosi, dando avvio ad una serie di acquisti che comporta, in ultima analisi, un aumento delle quotazioni⁶. Tuttavia, come si è visto, ciò non è sempre vero: titoli con rischiosità superiore al mercato $\beta > 1$ sono preferiti a titoli con rischiosità minore; i prezzi dei primi aumentano, quelli dei secondi diminuiscono.

3.3 Un paio di osservazioni

Ulteriori osservazioni si possono trarre dallo studio delle derivate seconde (miste) della funzione prezzo $P_0 = P_0(\pi, EPS_0, g, r, E[r_M])$. Esse danno informazioni sulla sensibilità della velocità di variazione del prezzo rispetto ad un fattore al variare di un altro.

Ci limitiamo ad accennare a qualche caso. Abbiamo visto che P_0 cresce al crescere di g . Ora, da:

$$\frac{\partial^2 P_0}{\partial \pi \partial g} = \frac{EPS_0 (1+k)}{(k-g)^2} \quad \text{e} \quad \frac{\partial^2 P_0}{\partial EPS_0 \partial g} = \frac{\pi (1+k)}{(k-g)^2}$$

5) Va comunque osservato che raramente si assiste al variare di r senza che r_M vari a sua volta. Le considerazioni proposte sono pertanto da riferirsi ai casi (più realistici) in cui al variare di r corrisponde una "piccola" variazione di r_M .

6) Un fenomeno in parte analogo viene citato, in un diverso contesto, da Dixit e Pindyck [5]. Secondo gli Autori, una diminuzione dei tassi di interesse non comporta automaticamente un aumento degli investimenti. Tale osservazione prende le mosse dalla teoria delle "opzioni reali" secondo la quale una variazione dei tassi di interesse può comportare due effetti opposti: un impulso ad aumentare gli investimenti, ma, al contempo, un interesse ne posporre gli investimenti stessi. Se la convenienza a ritardare l'investimento è maggiore dell'aumento del valore attuale dei cash-flow del progetto, la riduzione dei tassi di interesse comporta una diminuzione degli investimenti, invece di un loro incremento.

Si deduce al crescere di π e di EPS_0 cresce la velocità di crescita di P_0 al crescere di g e, di più, le due velocità considerate crescono in modo analogo, essendo $\partial^2 P_0 / \partial \pi \partial g$ e $\partial^2 P_0 / \partial EPS_0 \partial g$ proporzionali a $(1+k)/(k-g)^2$, con coefficienti di proporzionalità EPS_0 e π rispettivamente.

Ancora, con analoghe considerazioni, si deduce facilmente che, nel caso frequente di $\beta > 0$ e $E[r_M] - r > 0$, la derivata prima di P_0 rispetto a g decresce al crescere di β e di $E[r_M]$. Anche queste due velocità decrescono in modo analogo proporzionalmente a $-\pi EPS_0(2+g+k)/(g+k)^3$ con coefficienti di proporzionalità $E[r_M]-r$ e β rispettivamente.

Le derivate seconde per le quali si può verificare un cambiamento di segno si suddividono in tre gruppi: quelle caratterizzate dal segno del fattore comune $-\beta$, quelle il cui segno dipende da $\beta-1$ ed infine quelle influenzate da $-(E[r_M]-r)$.

Di qualche interesse sono poi le derivate, calcolate rispetto ai due fattori di mercato, della derivata prima del prezzo rispetto a β . Il loro segno non è univoco⁷ e dipende dai valori dei diversi fattori. In questo caso non si può definire a priori l'influsso dei fattori stessi.

La derivata seconda della funzione prezzo fatta rispetto ai due fattori di mercato è:

$$\frac{\partial^2 P_0}{\partial E[r_M] \partial r} = \frac{2\pi EPS_0 \beta (1+\beta) (1+g)}{(k-g)^3};$$

7) Si ha:

$$\frac{\partial^2 P_0}{\partial E[r_M] \partial \beta} = \frac{\pi EPS_0 (1+g) (g-r + \beta (E[r_M] - r))}{(k-g)^3}$$

$$e \quad \frac{\partial^2 P_0}{\partial r \partial g} = \frac{\pi EPS_0 (1+g) (r-g + (E[r_M] - r) (2-\beta))}{(k-g)^3}.$$

il segno dipende da β : è negativo se $\beta < 0$ o $\beta > 1$, positivo per $0 < \beta < 1$. Questa derivata è un indicatore della sensibilità del prezzo a variazioni dello spread tra il rendimento atteso di mercato e quello per investimenti privi di rischio. All'aumentare del divario tra il rendimento aleatorio e quello certo il prezzo varia con un tasso di variazione positivo o negativo a seconda del valore di β . Infine, può essere di qualche interesse considerare alcune tra le funzioni definite implicitamente dall'equazione:

$$P_0(\pi, EPS_0, g, r, E[r_M]) = c \quad c \in \mathbf{R}^+$$

In particolare, ci chiediamo come dovrebbe variare uno dei fattori che determinano P_0 per controbilanciare la variazione di un altro al fine di evitare variazioni di prezzo. Ci limitiamo ad un esempio.

Leggiamo P_0 come funzione dei soli fattori $E[r_M]$ e g e consideriamo la funzione $g_0(g(E[r_M]), E[r_M])$ definita implicitamente dall'equazione:

$$P_0(g(E[r_M]), E[r_M]) = c$$

Da:

$$g'(E[r_M]) = \frac{\beta(1+g)}{1+k}$$

si deduce immediatamente che, nel caso $\beta > 0$, affinché P_0 rimanga costante al crescere del tasso atteso di mercato $E[r_M]$, deve decrescere il tasso di crescita g .

4. Risultati e conclusioni

I risultati di questo lavoro vorrebbero essere di aiuto per meglio capire le dinamiche dei prezzi delle azioni. Le variazioni dei prezzi sono dovuti a fattori sia esterni sia interni alle società.

Si può immaginare che il mercato, per fornire il prezzo rappresentativo per un titolo, operi una sorta di previsione dei valori che entrano a far parte della formula di valutazione. Da un punto di vista operati-

vo è lecito supporre, come viene empiricamente rilevato dai modelli econometrici di market microstructure, che le aspettative sui fattori interni, formulate solo dagli agenti che hanno a che fare con un certo titolo, si formino e mutino in maniera più lenta rispetto a quelle del mercato, dove operano tutti gli agenti. IL motivo di questa differenza potrebbe risiedere nel fatto che utili, dividendi, tassi di crescita e rischiosità relativa sono dati che si accertano e si prevedono principalmente su base contabile e sono quindi scanditi dalla periodicità della stesura dei bilanci annuali e di altre forme di comunicazione e reporting che non permettono al mercato di aggiornare prontamente le proprie opinioni. Per converso i tassi di rendimento atteso del mercato e degli investimenti certi vengono osservati con maggiore frequenza e sono maggiormente rilevanti per un insieme più ampio di operatori.

Questo sfasamento può spiegare in parte la volatilità dei prezzi dei titoli e la loro reazione a mutamenti del mercato e delle aspettative relative alla singola società. Ovviamente tali variazioni dipendono da più di un fattore, nonché dal loro mutamento nello stesso momento. In questa nota si è messo in evidenza nelle ipotesi di Gordon e Shapiro un legame tra la variazione di prezzo di un titolo ed il comportamento del mercato finanziario di riferimento. Si è riscontrato come, seppur in maniera diversa da azione ad azione, variazioni nei tassi attesi di mercato possano comportare cambiamenti anche sensibili nei prezzi dei corsi azionari.

Riferimenti bibliografici

Amaro de Matos J., *Theoretical foundations of corporate finance* - Princeton University Press, 2001.

Bini M. e L. Guatri, *I moltiplicatori nella valutazione delle aziende*, Egea, 2002.

Damodaran A., *Finanza aziendale*, Apogeo, 2001.

De Vitto D., *Irrational markets and the illusion of prosperity*, Glenlake Publishing Company, Ltd, 2001.

Dixit A.K. e R.S Pindyck, *Investments under uncertainty*, Princeton University Press, 1994.

Fernandez P., *Valuation using multiples. How the analysts reach their conclusions?*, Research paper n°450, IESE, University of Navarra, Gennaio 2002.

Massari M., *Finanza aziendale e valutazione*, McGraw Hill, 1998.

Sharpe W.F., *Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk*, Journal of Finance n° 19, 1964.

**LA BANCASSICURAZIONE:
PROFILI OPERATIVI E SCELTE REGOLAMENTARI**

Mario Quagliariello*
Banca d'Italia, Vigilanza creditizia e finanziaria

* Le opinioni espresse sono personali e non coinvolgono in alcun modo l'istituzione di appartenenza. Ringrazio Luciana Mancinelli per aver letto e commentato una prima bozza del lavoro.

1. Premessa

Il termine bancassurance viene originariamente coniato per indicare il coinvolgimento delle banche nella distribuzione di prodotti assicurativi; il concetto ha successivamente acquisito una valenza più ampia e viene oggi generalmente utilizzato per descrivere i legami e le interrelazioni tra il settore bancario e quello assicurativo. In questa nota si aderisce a questa più ampia definizione e si concentra l'attenzione, oltre che sull'aspetto distributivo, sulle relazioni partecipative tra intermediari bancari e assicurativi e sulle conseguenze della diffusione dei conglomerati finanziari sull'efficacia dell'azione regolamentare.

Il lavoro è strutturato come segue. Nel prossimo paragrafo vengono descritte le ragioni che spingono le banche ad entrare nel mercato assicurativo, le più diffuse strategie di ingresso e i rischi con esse connessi. Successivamente viene delineato lo sviluppo della bancassicurazione in alcuni paesi esteri ed in Italia. Nel quinto paragrafo sono illustrati i problemi di regolamentazione che possono derivare dallo sviluppo dei conglomerati e le principali proposte di modifica della normativa prudenziale. Sono infine riportati i contenuti della direttiva europea sui conglomerati finanziari eterogenei.

2. Ragioni, forme e rischi della bancassicurazione

Per le banche la decisione di entrare nel mercato assicurativo risponde inizialmente all'esigenza di far fronte, attraverso la diversificazione delle fonti di reddito, al processo di disintermediazione e alla conseguente riduzione del margine di interesse. L'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi ai risparmiatori costituisce inoltre uno strumento per rafforzare il rapporto di fiducia con la propria clientela e per ridurre l'incidenza dei costi fissi connessi con un'ampia rete distributiva.

Storicamente, nella realizzazione di tale strategia di diversificazione, le banche hanno beneficiato della tendenza dei risparmiatori a orientarsi verso forme di investimento misto finanziario-assicurativo, spesso incentivato sul piano fiscale. Anche per questa ragione la bancassicurazione ha assunto dimensioni rilevanti soprattutto con riferimento ai prodotti assicurativi del ramo vita, mentre si è diffu-

sa in misura modesta nel ramo danni.

Per quanto concerne lo sviluppo della bancassicurazione, è possibile identificare tre stadi. Nel primo, il mercato è ancora immaturo: la domanda di questa tipologia di prodotti è ridotta, i tassi di interesse sono elevati e il margine di interesse fornisce un ampio contributo alla redditività, non incentivando la banca ad adottare politiche di ingresso aggressive. Nel secondo si assiste al forte sviluppo del segmento, derivante tanto da spinte dal lato dell'offerta (riduzione dei ricavi da interesse e necessità di trovare nuove fonti di reddito) quanto della domanda (ricerca di nuovi prodotti). Nella terza fase, infine, il mercato raggiunge la maturità: la crescita continua a ritmi più contenuti, la richiesta da parte dei risparmiatori di servizi di consulenza e di prodotti più complessi consente ai canali tradizionali di recuperare quote di mercato.

La fase di massimo sviluppo si ha dunque quando le banche, in risposta alla crescente domanda di prodotti assicurativi più semplici e meno costosi di quelli tradizionali, si concentrano nella distribuzione di strumenti nei quali la componente di investimento finanziario risulta preminente rispetto a quella destinata alla copertura di rischi assicurativi; nelle polizze del tipo unit e index linked - che legano il valore del capitale a scadenza a quello di fondi di gestione di tipo azionario, obbligazionario o bilanciato o a indici di borsa - la componente assicurativa è spesso marginale o assente (mentre quella finanziaria può risultare anche molto articolata).

Semplicità e oneri contenuti costituiscono il punto di forza dei prodotti distribuiti presso gli sportelli e il fattore che consente alle banche la rapida acquisizione di ampie quote di mercato. D'altra parte, l'elevata semplicità e la standardizzazione rappresentano anche il principale limite di questi prodotti e un ostacolo al loro sviluppo oltre determinati livelli, raggiunti i quali la crescita si arresta. Infatti, quando le esigenze dei clienti divengono più complesse e aumenta la richiesta di servizi di consulenza, i canali distributivi tradizionali tornano a ricoprire un ruolo centrale.

Non è un caso che, in paesi - come il Regno Unito - nei quali la copertura previdenziale e l'assistenza sanitaria pubbliche sono contenute e dove quindi il prodotto assicurativo non costituisce una semplice alternativa agli altri strumenti finanziari, la distribuzione tramite sportello abbia registrato una crescita contenuta, mentre sono rimaste fonda-

tali le figure - come quella dell'agente o del broker - in grado fornire al cliente l'assistenza e la consulenza necessarie per la scelta del prodotto che meglio si attagli alle sue esigenze.

Coerentemente con le finalità che intende perseguire e con il grado di integrazione che desidera raggiungere, la banca può adottare diverse soluzioni organizzative per l'ingresso nel settore; nella scelta tra le diverse modalità la banca deve tenere conto del trade-off tra maggiore coinvolgimento/complessità/rischio e più elevata stabilità del rapporto/rendimenti. In ordine di crescente complessità/stabilità, i tre principali strumenti per l'ingresso nel mercato delle assicurazioni sono:

1. gli accordi commerciali con compagnie di assicurazione già operanti;
2. le joint ventures tra banche e compagnie di assicurazione;
3. l'acquisizione o la costituzione di una impresa di assicurazioni captive.

Gli accordi di natura commerciale rappresentano la modalità di ingresso generalmente adottata nelle prime fasi di sviluppo della bancassicurazione, nonché quella preferita dalle banche di ridotte dimensioni che non potrebbero sviluppare al proprio interno le professionalità e i prodotti necessari per intraprendere autonomamente l'attività di assicurazione. Si tratta di una soluzione che consente di sfruttare il know-how accumulato dall'impresa assicuratrice, senza incorrere in costi irre recuperabili. Tuttavia la partnership con la compagnia di assicurazione potrebbe risultare instabile a causa dei conflitti di interesse e di eventuali incompatibilità tra la componente bancaria e quella assicurativa.

Le joint ventures sono una forma di cooperazione più duratura che viene normalmente perseguita per rafforzare i rapporti esistenti tra i soggetti coinvolti e favorire il più intenso sfruttamento delle capacità e della reputazione delle imprese madri. Generalmente in tale tipo di organizzazione viene realizzata una sorta di specializzazione in cui al partner assicurativo viene affidata la produzione delle polizze e a quello bancario la loro distribuzione alla clientela. Anche in questo caso possono tuttavia insorgere rilevanti problemi di coordinamento tra compagini organizzative e manageriali dotate di formazione, cultura e prospettive differenti.

La creazione di una impresa di assicurazioni captive è coerente con l'obiettivo di assorbire i ricavi connessi con l'intero ciclo produttivo e distributivo dei prodotti assicurativi, valorizzando pienamente i vantaggi informativi e la reputazione acquisiti per disegnare e distribuire prodot-

ti finanziari e assicurativi rispondenti alle esigenze finanziarie della clientela. Questa soluzione mira inoltre a facilitare la convivenza di componenti organizzative e umane di matrice e formazione diverse e a rafforzare le specializzazioni implicite nella progettazione e nella distribuzione di prodotti finanziari e assicurativi, anche al fine di ridurre il rischio di cannibalizzazione dei prodotti bancari tradizionali (Bergendahl, 1995). Per l'entità dell'investimento iniziale e per la conoscenza del mercato che presuppone tale scelta è normalmente propria di banche di dimensioni relativamente elevate.

3. Alcune esperienze estere

Nella generalità dei paesi, lo sviluppo della bancassicurazione è stato per lungo tempo ostacolato da una normativa tendente a limitare o ad impedire le commistioni tra operatori del settore bancario e quelli del settore assicurativo. Tale approccio regolamentare trovava la sua ratio nella volontà di tenere distinti i rischi impliciti nei due tipi di attività e di ridurre quindi la probabilità di propagazione delle crisi tra i diversi segmenti dell'industria finanziaria (Hoschka, 1994). Alle banche era impedita sia l'assunzione di partecipazioni in compagnie di assicurazione sia la produzione di strumenti assicurativi; in tal modo, si intendeva evitare che gli intermediari bancari si avvalessero delle attività a lungo termine in cui vengono investite le riserve tecniche connesse con l'attività assicurativa per soddisfare i fabbisogni di liquidità originati dalla gestione creditizia. Non si riteneva inoltre che all'interno del settore creditizio fossero presenti le conoscenze tecniche necessarie per svolgere l'attività assicurativa.

Una progressiva deregolamentazione fu avviata in molti paesi europei, Francia e Regno Unito in testa, nel corso degli anni ottanta; negli Stati Uniti l'assetto legislativo improntato alla separatezza tra banche, da un parte, e società di investimento e compagnie di assicurazione, dall'altra, è stato riformato solo nel 1999: con il Financial Services Modernization Act sono state abrogate anche le norme che proibivano alle banche commerciali di produrre o vendere prodotti assicurativi.

Il grado di sviluppo della bancassicurazione dipende in larga misura dalle caratteristiche dei singoli paesi e, in particolare, dalle abitudini

della clientela, dal livello di copertura previdenziale e assistenziale fornito dal settore pubblico, dal grado di finanziarizzazione dell'economia. In generale, è stata individuata una correlazione inversa tra il peso della bancassicurazione e lo sviluppo della previdenza complementare (Locatelli et al., 2002); la leva fiscale è un ulteriore elemento che spiega il diverso livello di diffusione del canale bancario nell'attività di collocamento di prodotti assicurativi: *coeteris paribus*, la crescita della bancassicurazione è stata maggiore nei paesi nei quali i benefici fiscali hanno interessato anche le polizze di minore durata, più diffuse presso gli sportelli.

Le tendenze in atto in Europa indicano che ci si sta muovendo verso un modello distributivo caratterizzato da una pluralità di canali, ciascuno specializzato per prodotto e segmento di clientela. Da un lato, i canali tradizionali - diffusi nel Regno Unito e, in misura minore, in Germania - che forniscono prodotti più complessi nei quali la componente assicurativa è preponderante; dall'altro, il canale bancario - con quote amplissime in Italia, Francia e Spagna - che distribuisce prodotti standardizzati a prevalente contenuto finanziario.

In ogni caso, anche nei paesi dove ha avuto maggiore sviluppo, la bancassicurazione non è andata a detrimento del volume di affari delle reti tradizionali; piuttosto essa ha saputo estendere i confini del mercato, raggiungendo nuovi segmenti di clientela. La bancassicurazione ha inoltre rappresentato uno stimolo per la ricerca di configurazioni più efficienti; le compagnie tradizionali sono state infatti incentivate a contenere i costi per contrastare la concorrenza proveniente dagli sportelli e a sviluppare nuovi canali di contatto con la clientela.

Quantificare il livello di sviluppo della bancassicurazione non è semplice per la carenza e la scarsa omogeneità dei dati. Tuttavia, è possibile fornire alcuni elementi che consentono di comprendere come il fenomeno abbia assunto caratteri peculiari nei diversi paesi.

A livello di collocamento di polizze, il canale bancassicurativo si è imposto in Italia, Francia e Spagna; pressoché ovunque la tendenza alla concentrazione dei sistemi bancari si accompagna alla formazione di conglomerati finanziari comprendenti banche e società di assicurazioni, sebbene sino ad oggi larga parte delle operazioni di fusione/acquisizione realizzate abbia interessato operatori appartenenti allo stesso settore. Nei conglomerati figurano tipicamente compagnie operanti nel ramo

vita, mentre quelle del ramo danni sono coinvolte con minore frequenza e solo in alcuni paesi (Danimarca, Francia, Olanda, Regno Unito). Talvolta l'intreccio proprietario e operativo tra banche e assicurazioni è una circostanza acquisita già da lungo tempo: in Spagna, ad esempio, oltre due terzi dei prodotti assicurativi sono offerti tramite gli sportelli bancari; in Francia alle banche fa capo circa il 60 per cento della raccolta assicurativa complessiva; in Portogallo quasi tutte le banche fanno parte di conglomerati finanziari; in Danimarca, alla fine del 1998, i conglomerati bancario-assicurativi detenevano quote di mercato dell'ordine di un terzo in termini di attività bancarie e di un quarto in termini di polizze del ramo vita.

I legami partecipativi sono piuttosto diffusi anche in Germania dove, alla fine del 1998, banche con depositi pari al 20 per cento di quelli complessivi detenevano il 27 per cento del capitale del settore assicurativo; al tempo stesso le compagnie assicurative erano presenti nel capitale di banche rappresentative del 13 per cento del sistema. Risultava tuttavia ridotto - anche per via del trattamento fiscale - il coinvolgimento delle banche nella distribuzione delle polizze; la loro quota di mercato sulla raccolta premi del ramo vita era dell'ordine del 15 per cento; nel 2000 essa non superava il 20 per cento. Nel 2001, l'acquisizione di Dresdner Bank, il terzo istituto di credito tedesco, da parte della compagnia assicurativa Allianz e la loro successiva fusione hanno portato alla nascita del secondo gruppo finanziario europeo, specializzato nei prodotti assicurativi, bancari e di investimento, con un bacino di circa 20 milioni di clienti¹.

1) L'integrazione tra Dresdner e Allianz costituisce un caso di scuola che consente di comprendere le potenzialità ed i rischi connessi con tali operazioni. A motivare il progetto erano il desiderio di Allianz di acquisire nuovi canali distributivi per le proprie polizze e di creare un operatore di scala mondiale del segmento dell'asset management. A due anni dall'operazione, il bilancio appare non del tutto favorevole: mentre infatti nel settore delle assicurazioni l'aggregazione sembra aver apportato dei benefici (con una rilevante crescita della raccolta dei premi), in quello bancario l'andamento della redditività è stato particolarmente negativo (con una perdita nel 2002 pari a quasi 950 milioni di euro), a causa della difficile situazione economica nonché della vischiosità dei costi operativi. La consistente perdita registrata a livello consolidato ha condotto a un drastico avvicendamento ai vertici del conglomerato, a una profonda ristrutturazione societaria con programmi di vendita delle partecipazioni non strategiche e alla ricapitalizzazione del gruppo. È stato inoltre annunciato il taglio di 14.000 unità di personale. Per un approfondimento si veda FinMonitor (2003).

La frequenza delle acquisizioni tra banche e assicurazioni risulta elevata soprattutto nell'ambito di operazioni cross-border, come pure si registrano numerosi accordi per la commercializzazione, da parte delle banche, di prodotti assicurativi di compagnie estere. La bancassicurazione con connotati cross-border ha raggiunto la sua principale espressione in Belgio, i cui intermediari hanno partecipato alla costituzione di alcuni dei principali conglomerati europei. La principale banca del Belgio, la Banque Bruxelles Lambert, è stata acquisita dal conglomerato bancassicurativo olandese ING nel 1998; altre banche sono controllate dal gruppo assicurativo franco-belga Axa-Royale. Gran parte delle società di assicurazione del paese sono controllate da gruppi esteri, quali Allianz, Axa, ING, Winterthur. Il gruppo Fortis è nato nel 1990 per la joint venture della compagnia AG con l'olandese Amev; ha esteso la sua attività al mercato bancario attraverso l'acquisizione di due banche belghe rispettivamente nel 1993 e nel 1998; ha riorganizzato la propria struttura nel corso del 1999 per meglio distinguere il comparto bancario e mobiliare da quello assicurativo.

Il gruppo Dexia nato nel 1996 a seguito dell'alleanza tra una banca belga e una francese; ha fatto successivamente ingresso nel mercato assicurativo acquisendo una compagnia belga. Nel 2000, un altro grande gruppo operante nei mercati bancari e in quelli assicurativi è sorto nel Nord Europa con la fusione tra la danese Unidanmark e la svedese Meritanordbanken.

4. La bancassicurazione in Italia

4.1 Profili normativi

L'ordinamento italiano non preclude l'acquisizione del controllo di assicurazioni da parte di banche e viceversa. Alle imprese di assicurazione non è consentito assumere il controllo di società che esercitino attività diverse da quella assicurativa e da altre a questa connesse, tra queste ultime rientra l'attività bancaria (legge n. 20/91). Le compagnie devono comunicare l'acquisizione di una partecipazione diretta o indiretta di una quota superiore al 5 per cento del

capitale di altre società all'ISVAP che può ordinarne la dismissione qualora da essa derivi un grave pericolo per la stabilità dell'impresa assicurativa partecipante, in relazione alla dimensione dell'investimento rispetto al patrimonio libero dell'impresa o all'andamento gestionale della società partecipata.

La legge prevede obblighi di comunicazione a carico di chi intenda acquisire partecipazioni in imprese di assicurazione. In particolare deve essere data comunicazione all'impresa interessata e all'ISVAP nel caso di acquisto di azioni o quote che comporti il superamento del 5 per cento del capitale della partecipata e delle successive variazioni della partecipazione o nell'ipotesi di acquisizione di una partecipazione di controllo nell'impresa di assicurazione. Per l'acquisizione di azioni o quote che comportino il controllo o l'assunzione di una partecipazione qualificata in imprese di assicurazione è richiesta la preventiva autorizzazione dell'ISVAP.

Nelle Istruzioni di vigilanza emanate dalla Banca d'Italia le partecipazioni in imprese assicurative sono soggette alla medesima disciplina prevista per le partecipazioni bancarie e finanziarie; in particolare è richiesta la preventiva autorizzazione della Banca d'Italia quando l'ammontare della partecipazione superi le soglie del 10, 20 per cento del capitale della società partecipata o ne comporti il controllo o qualora essa ecceda il 10 per cento del patrimonio di vigilanza della banca partecipante. In ogni caso le partecipazioni in imprese di assicurazione possono essere acquisite fino a un limite pari al 40 per cento del patrimonio di vigilanza, tale limite è elevato al 60 per cento per le banche appartenenti a un gruppo. Le assicurazioni, tuttavia, non rientrano nel perimetro del gruppo creditizio e non possono avere la qualifica di capogruppo, in quanto tale facoltà è riservata a banche e a società finanziarie pure².

Per quanto riguarda il profilo distributivo, la giurisprudenza ha stabilito che l'attività di collocamento di polizze standardizzate,

2) Nell'ambito della disciplina del gruppo, le assicurazioni rilevano limitatamente agli aspetti legati al calcolo della finanziarietà e bancarietà del gruppo, in quanto a tal fine l'attività assicurativa è assimilata a quella finanziaria. Ai fini del calcolo dell'attivo di bilancio viene attribuito in tale sede alle imprese di assicurazione un valore convenzionale pari all'ammontare dei premi incassati nell'ultimo esercizio moltiplicato per un fattore correttivo pari a 10.

senza intervento della banca nella determinazione del contenuto negoziale del contratto, non concretizza attività riservata all'agente assicurativo.

Lo stesso orientamento è stato seguito dalle autorità amministrative del settore assicurativo. Nel 1993 il Ministero dell'Industria ha affermato la legittimità dell'attività di collocamento dei prodotti assicurativi "attraverso operatori diversi da coloro che sono legittimati in via principale allo svolgimento dell'attività di intermediazione assicurativa (imprese, agenti, brokers)" purché si trattasse di prodotti standardizzati e esistesse a monte un contratto con un'impresa assicurativa. A questi indirizzi si sono uniformate le istruzioni emanate nel 1995 dall'ISVAP (circolare n. 241).

La Banca d'Italia ha precisato che la distribuzione da parte delle banche di prodotti assicurativi mediante lo svolgimento di attività di subagenzia, previa stipula di accordi con agenti generali di società di assicurazione, si configura come un'attività accessoria a quella bancaria e rientra tra le attività connesse di cui all'art. 10 del Testo unico bancario.

Per quanto riguarda invece la distribuzione di prodotti bancari da parte di soggetti non bancari, le Istruzioni di vigilanza emanate dalla Banca d'Italia nel 1999 prevedono la possibilità di collocare fuori sede prodotti e servizi anche mediante imprese ed enti di assicurazione e i rispettivi agenti, sulla base di apposite convenzioni fra la banca e l'assicurazione (Titolo III, Capitolo 2, Sezione III). Tali convenzioni devono limitare l'operatività degli agenti o dei dipendenti assicurativi a prodotti standardizzati - ossia caratterizzati da modelli contrattuali predefiniti dalla banca, con clausole non modificabili - e non devono attribuire alla società assicurativa un potere dispositivo o conclusivo nei confronti della banca.

In definitiva, la disciplina sulla distribuzione di prodotti assicurativi da parte delle banche e di prodotti bancari da parte di assicurazioni parte dal principio che l'attività creditizia e quella assicurativa hanno natura diversa e impone dunque che esse siano svolte esclusivamente da soggetti in grado di valutare e gestire adeguatamente i rischi con esse connessi; tuttavia essa riconosce che la distribuzione, se rigidamente separata dalla produzione, possa essere affidata anche ad altri operatori.

4.2 I legami partecipativi

In Italia, i legami tra le banche e le assicurazioni hanno raggiunto dimensioni estese e coinvolgono i maggiori intermediari operanti nei due comparti, sebbene non si siano sviluppati veri e propri conglomerati finanziari.

A dicembre 2003 le banche italiane detenevano partecipazioni in 68 società di assicurazione e in 32 società di brokeraggio italiane; le imprese attive nel ramo vita erano 33, delle quali 18 controllate da banche. Risultavano inoltre partecipate da banche nazionali 19 tra compagnie di assicurazione e brokers esteri.

Alla stessa data, i gruppi assicurativi detenevano partecipazioni in 34 banche italiane; le interessenze erano di controllo per 9 banche di piccola dimensione.

È possibile individuare quattro modalità attraverso cui le banche entrano nel capitale delle compagnie di assicurazione:

- a) controllo esclusivo della compagnia di assicurazione, ottenuto attraverso la maggioranza assoluta del capitale, l'esercizio di un'influenza dominante o accordi di voto; ad esso si associa comunemente un marchio di gruppo;
- b) controllo congiunto (diretto o indiretto) di compagnie costituite attraverso joint ventures con un partner assicurativo forte;
- c) influenza notevole, esercitata sulla compagnia di assicurazione attraverso partecipazioni qualificate, in genere superiori al 20 per cento;
- d) partecipazioni minoritarie in una o più compagnie, come frequentemente avviene nel caso di assicurazioni costituite da una categoria di banche. Partecipazioni minoritarie vengono inoltre assunte per consolidare alleanze strategiche o come investimento di lungo periodo in società di grandi dimensioni.

Per le partecipazioni in compagnie del ramo vita risultano predominanti i legami di tipo forte (controllo esclusivo o congiunto e influenza notevole), mentre sono del tutto marginali i legami di minoranza; al contrario le partecipazioni in assicurazioni del ramo danni si distribuiscono uniformemente tra le diverse tipologie.

4.3 La distribuzione di prodotti assicurativi da parte delle banche

Negli anni recenti, il peso degli intermediari assicurativi legati al sistema bancario si è ampliato sensibilmente. Nel 2001, tra le prime venti compagnie del ramo vita, quelle espressione di fenomeni di bancassicurazione detenevano una quota di mercato di circa il 40 per cento.

La quota dei nuovi premi raccolti attraverso la rete degli sportelli e dei promotori bancari è notevolmente aumentata: da un valore dell'ordine del 5 per cento nel 1992 si è passati ad oltre l'80 per cento nel 2003³.

La tabella 1 mostra l'evoluzione della raccolta complessiva del ramo vita per canale distributivo.

Tabella 1 - Ripartizione del portafoglio diretto italiano ramo vita per canale distributivo (valori percentuali)

	1999	2000	2001	2002	2003
Agenzie	35,5	34,5	30,3	229,0	28,9
Sportelli bancari e postali	52,8	54,1	58,0	56,5	59,6
Promotori finanziari	10,4	10,5	10,8	13,6	10,8
Brokers	1,3	0,9	0,9	0,9	0,7
Totale	100	100	100	100	100
<i>Fonte: ISVAP</i>					

Circa il 60 per cento dei premi complessivi viene riscosso dagli sportelli; la quota collocata dai promotori è stabile intorno al 10-11 per cento. Per quanto riguarda l'origine delle polizze collocate dal sistema bancario, la gran parte dei premi raccolti è relativo a prodotti originati da società assicurative con le quali intercorrono rapporti partecipativi; la rimanente parte si inquadra nell'ambito di accordi com-

3) Oltre 600 banche sono attive nella distribuzione di prodotti assicurativi; risulta invece ancora contenuto il numero delle banche che si avvalgono delle agenzie assicurative per la distribuzione di propri prodotti.

merciali. Per le banche di maggiori dimensioni l'ingresso nel mercato delle assicurazioni avviene soprattutto attraverso l'assunzione di partecipazioni in società assicurative o la costituzione ex novo di proprie compagnie.

Il sistema bancario colloca in larga prevalenza prodotti assicurativi a contenuto finanziario le caratteristiche dei quali, simili a quelle dei prodotti bancari tradizionali, non richiedono al personale conoscenze tecnico-attuariali troppo avanzate. Si tratta quindi essenzialmente di polizze a premio unico e appartenenti al ramo III, nel quale sono inclusi i prodotti unit e index linked. Una quota molto limitata delle polizze distribuite dalle banche ha natura previdenziale o copre il contraente per il caso di morte⁴. La riforma della disciplina fiscale della previdenza complementare - che, tra l'altro, ha eliminato ogni agevolazione per le polizze a contenuto sostanzialmente finanziario - non ha per il momento comportato un rilevante spostamento dell'offerta delle banche verso prodotti a contenuto previdenziale.

Nel ramo danni gli sportelli bancari detengono ancora una quota di mercato marginale, intorno all'1 per cento; al contrario di quanto avviene per il ramo vita, i prodotti danni distribuiti dalle banche sono originati in larga parte da società assicuratrici partner commerciali.

5. Problemi ed esperienze di regolamentazione dei conglomerati finanziari

5.1 Perché una vigilanza sui conglomerati?

L'attività bancaria consiste nella raccolta presso le unità in condizione di avanzo finanziario di risorse rimborsabili ad un valore nominale certo e nel loro impiego in operazioni di credito a favore delle unità in disavanzo. In questo processo la banca realizza una trasformazione delle condizioni contrattuali, mediando tra le esigenze delle diverse controparti, e assume rischi di credito e di mer-

4) Le polizze miste, nelle quali l'aspetto finanziario coesiste con quello di copertura dal rischio, sono state classificate in base ad un criterio di prevalenza.

cato che incidono sui valori dell'attivo; altri rischi, più propriamente di intermediazione, nascono dal mismatching tra attività e passività e incidono solo sulla sua posizione netta.

L'attività assicurativa prevede l'obbligo di fornire un risarcimento di natura finanziaria condizionato al verificarsi o meno di eventi attinenti a cose, al patrimonio o alla vita umana, a fronte dell'obbligo dell'assicurato di corrispondere il pagamento di un compenso (il premio). L'alea che caratterizza la prestazione relativa ad un singolo contratto assicurativo diventa certezza statistico-attuariale con riferimento all'intero portafoglio dei contratti stipulati dalla compagnia. In questo senso l'impresa di assicurazione trasforma il rischio individuale in un rischio di portafoglio, ridistribuendo l'onere della copertura su tutti i soggetti assicurati. La compagnia di assicurazione assume un rischio tecnico connesso con il fatto che il rapporto col singolo cliente potrebbe presentare un'evoluzione diversa da quella suggerita dal modello attuariale. Inoltre, l'investimento delle riserve tecniche la sottopone a rischi, come quelli di mercato, analoghi a quelli cui sono soggette le banche.

La principale differenza tra l'impresa assicurativa e quella bancaria risiede dunque nella specializzazione dei rischi assunti: prevalentemente non finanziari per la prima; finanziari per la seconda. Per le banche il principale rischio, quello di credito, è allocato nell'attivo; per le compagnie di assicurazione il rischio assicurativo grava sul passivo. L'evoluzione in atto nelle caratteristiche dei prodotti assicurativi tende ad attenuare, ma non ad annullare, la portata di tale distinzione.

L'esigenza di garantire la stabilità dei singoli intermediari e del sistema nel suo complesso, di evitare episodi di panico e di corsa agli sportelli, di prevenire il moral hazard da parte degli operatori, di tutelare utenti e risparmiatori è la principale argomentazione posta alla base della regolamentazione sulle banche e sulle compagnie di assicurazione.

La diffusione dei conglomerati pone ulteriori questioni per la regolamentazione; infatti se, da un lato, la diversificazione delle attività potrebbe comportare una riduzione del rischio per il singolo intermediario, dall'altro, lo sviluppo di questo tipo di operatori potrebbe esacerbare il rischio di contagio della fragilità tra operatori e segmenti

finanziari diversi e dar luogo ad arbitraggi regolamentari e al “too big to fail problem”. Nell’ambito di un conglomerato finanziario coesistono rischi analizzabili isolatamente (rischio di credito, rischio assicurativo) e rischi trasversali (di intermediazione). L’esigenza di prevenire arbitraggi normativi suggerisce l’opportunità di individuare forme di disciplina armonizzata per gli aspetti comuni di rischio.

5.2 La riflessione nelle sedi internazionali

Nei conglomerati finanziari dunque i rischi tipici dei diversi settori si combinano, rendendo più difficile la valutazione dell’adeguatezza patrimoniale; strutture di gruppo più complesse possono inoltre limitare l’efficacia della regolamentazione e della vigilanza condotta sui singoli intermediari.

Sono numerosi i fattori che rendono auspicabile un approccio organico alla vigilanza sui conglomerati: innanzitutto, esiste il rischio che il loro patrimonio complessivo subisca diluizioni a causa del meccanismo del double gearing, ovvero dell’utilizzo dello stesso ammontare di mezzi propri per fronteggiare rischi in parti diverse del gruppo (figura 1); in secondo luogo, l’organizzazione della vigilanza su una base esclusivamente individuale potrebbe incentivare arbitraggi regolamentari; infine, i conglomerati sono portatori di un rischio di contagio superiore a quello implicito nell’attività dei singoli intermediari che li compongono.

Figura 1 - Esempio di double gearing

Impresa madre bianca			
Requisito patrimoniale	1,000	Capitale	1,200
Partecipazione totalitaria in impresa figlia	800	Debiti	400
Impresa figlia (assicurazione)			
Requisito patrimoniale	600	Capitale	800

A livello individuale ogni intermediario rispetta il proprio requisito patrimoniale (banca 1.200 vs. 1.000, assicurazione 800 vs. 600)

Tuttavia il capitale effettivo del gruppo (1.200) non è sufficiente a coprire la somma dei requisiti (1.600)

Riflessioni al riguardo sono state condotte in sede internazionale fin dall'inizio degli anni novanta. I lavori hanno tratto nuovo impulso con la costituzione, nel 1996, del Joint Forum on Financial Conglomerates, formato da rappresentanti del Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, dello IOSCO (International Organization of Securities Commissions) e dello IAIS (International Association of Insurance Supervisors).

L'attenzione degli organi di vigilanza, tanto nelle sedi internazionali quanto a livello di singoli ordinamenti nazionali, si è concentrata su tre tematiche:

- le tecniche di consolidamento dei bilanci e la definizione dei requisiti patrimoniali;
- la concentrazione complessiva dei rischi e l'entità delle transazioni infragruppo;
- la gestione della vigilanza consolidata e la cooperazione tra autorità settoriali.

Il Joint Forum ha elaborato una serie di strumenti utilizzabili per valutare l'adeguatezza patrimoniale del conglomerato ossia per verificare che il capitale effettivamente disponibile sia sufficiente a far fronte ai rischi connessi alle diverse attività svolte. In particolare, esso ha proposto l'adozione di alcune tecniche contabili dirette a prevenire il fenomeno del double gearing. Esse si basano prevalentemente sul confronto della somma dei requisiti patrimoniali relativi alle singole componenti con il patrimonio del conglomerato o con la somma dei patrimoni individuali delle singole componenti; in alternativa ricorrono alla deduzione dal patrimonio della capogruppo dei requisiti patrimoniali delle sussidiarie o del valore contabile delle partecipazioni.

In tema di transazioni infragruppo e di grandi fidi, il Joint Forum ha sottolineato la necessità di garantire una visione unitaria delle esposizioni del conglomerato e, a tal fine, di rafforzare lo scambio di informazioni tra autorità.

Per quanto riguarda la collaborazione tra autorità, il Joint Forum si è soffermato sull'esigenza di rimuovere gli eventuali ostacoli allo scambio di informazioni e di definire i criteri per l'individuazione, fra le autorità preposte alla vigilanza degli intermedia-

ri compresi in un conglomerato, di quella meglio in grado coordinare l'azione di supervisione complessiva (lead supervisor).

5.3 Le soluzioni regolamentari in alcuni paesi

In molti paesi, la diffusione dei conglomerati finanziari ha richiesto la revisione della regolamentazione o delle pratiche di vigilanza per renderle più adeguate alla supervisione di tali operatori. Le scelte compiute dai singoli ordinamenti nazionali hanno avuto differente intensità in relazione al diverso grado di sviluppo di tale tipo di intermediari; gli interventi sono stati quindi più incisivi nei paesi con mercati finanziari e intermediari più complessi e meno laddove la presenza dei conglomerati non è ancora significativa.

In alcuni ordinamenti, l'assetto istituzionale della vigilanza è stato completamente riformato attraverso la costituzione di un'autorità di vigilanza unica per gli intermediari bancari, finanziari ed assicurativi; in altri, si è scelto di introdurre norme specifiche per i conglomerati finanziari che si ispirano alle opzioni discusse in sede internazionale; nella generalità dei paesi, sono stati rafforzati lo scambio di informazioni e la cooperazione tra le autorità settoriali, talvolta individuando la figura del lead supervisor.

Sotto il profilo delle competenze istituzionali non vi è una tendenza univoca in Europa (tabella 2).

Tabella 2 - Attribuzione delle responsabilità di vigilanza per i diversi segmenti dell'industria finanziaria

PAESE	BANCHE	ALTRI INTERMEDIARI	ASSICURAZIONI
Austria	AU, BC	AU	AU
Belgio (1)	ABVM	ABVM	AA
Danimarca	AU	AU	AU
Finlandia	ABVM	ABVM	AA
Francia (2)	AB, BC	AB, AVM	AA
Germania	AU, BC	AU	AU
Grecia	BC	AVM	Governo
Irlanda	BC	BC	BC
Italia	BC	BC, AVM	AA
Lussemburgo	ABVM	ABVM	AA
Paesi Bassi (3)	BC, AVM	BC, AVM	AA, AVM
Portogallo	BC	AVM	AA
Regno Unito	AU	AU	AU
Spagna	BC	AVM	AA
Svezia	AU	AU	AU
Legenda: BC=banca centrale, AU=autorità unica, AB=autorità vigilanza sulle banche, AVM=autorità vigilanza valori mobiliari, ABVM=autorità vigilanza banche e valori mobiliari, AA=autorità vigilanza assicurazioni.			
(1)	Nel corso del 2002 è stata introdotta una riforma che ha esteso i poteri della Commission Bancaire et Financiere al settore assicurativo (l'autorità per le assicurazioni verrebbe quindi assorbita dalla CBF) e ha stabilito il maggiore coinvolgimento della Banque Nationale de Belgique nella vigilanza micro-prudenziale. La riforma dovrebbe essere completata nel 2004.		
(2)	A luglio 2003, è stata approvata la loi sur la securite financiere che intende razionalizzare e semplificare l'assetto istituzionale della vigilanza finanziaria.		
(3)	È prevista l'integrazione dell'Organo di sorveglianza sulle assicurazioni e sui fondi pensione nella banca centrale olandese (DNB).		
Fonte: Aggiornamento al 2002 di BCE (2000b) e Lannoo (1999)			

La scelta di attribuire le competenza di vigilanza in capo ad un'unica autorità è stata adottata dapprima in alcuni paesi nordici (Svezia e Danimarca); successivamente anche altri paesi hanno optato per questa soluzione (Regno Unito, Germania ed Austria). Questo processo è stato talvolta accompagnato dal ridimensionamento della responsabilità della banca centrale in materia di supervisione. Tuttavia, più

recentemente, alcuni paesi hanno scelto di accentrare in capo alla banca centrale larga parte dei poteri di vigilanza; ad esempio, in Irlanda, attraverso l'istituzione della Financial Services Regulatory Authority che è parte integrante della Central Bank of Ireland, la banca centrale è divenuta supervisore unico per banche, intermediari finanziari e compagnie di assicurazione; nei Paesi Bassi, è prevista l'integrazione dell'organo di sorveglianza sulle assicurazioni nella De Nederlandsche Bank; in Belgio è stato rafforzato il coinvolgimento della Banque Nationale de Belgique nella vigilanza micro-prudenziale e i poteri della Commission Bancaire et Financiere sono stati estesi al settore assicurativo.

Laddove esistono invece più supervisori settoriali, la collaborazione viene generalmente realizzata attraverso protocolli di intesa, come quelli adottati dagli organismi di vigilanza di Belgio, Paesi Bassi, Portogallo e Francia.

Nei Paesi Bassi, la banca centrale, l'autorità di vigilanza sugli intermediari mobiliari e quella sulle assicurazioni si coordinano all'interno del Council of Financial Supervisors che, oltre a garantire l'applicazione delle regole in materia di vigilanza consolidata, tutela la stabilità del sistema finanziario e fornisce l'informazione ai consumatori. Una sede di cooperazione e di coordinamento tra le autorità settoriali, il College des autorites de controle des enterprises du secteur financier, è stata istituita anche in Francia. Pressoché ovunque sono comunque previsti incontri periodici tra i rappresentanti delle diverse autorità.

In alcuni casi la collaborazione tra autorità viene spinta fino al punto di individuare un lead supervisor - in genere l'ente che vigila sul settore in cui opera la capogruppo o in cui è più estesa l'operatività del conglomerato - incaricato di coordinare l'azione di vigilanza consolidata, analogamente a quanto auspicato in sede internazionale.

Per quanto riguarda la disciplina dei conglomerati, solo Danimarca e Spagna si sono dotati di una legislazione specifica per la vigilanza sui gruppi finanziari complessi. Belgio e Olanda hanno adottato approcci basati su decisioni caso per caso e sulla cooperazione tra autorità. In Danimarca, i conglomerati devono adempiere a precisi obblighi informativi destinati principalmente a rendere più trasparente la propria struttura patrimoniale. Alla capogruppo si applica il requisito patrimoniale dell'8 per cento; tale requisito è valido anche per il gruppo, il cui

patrimonio si ottiene consolidando tutte le società finanziarie, ad eccezione delle compagnie di assicurazione, e detraendo dal capitale della capogruppo una quota del margine di solvibilità della compagnia di assicurazione corrispondente all'entità della partecipazione. Sono stabilite precise direttive in merito alle transazioni infragruppo, che devono essere basate su contratti scritti e negoziate a prezzi di mercato, senza vantaggi di costo per alcuna delle imprese coinvolte.

In Spagna, la regolamentazione relativa ai conglomerati eterogenei è stata introdotta nel 1997. Il Banco de Espana ha emanato una regolamentazione in materia che, nei suoi tratti essenziali, si occupa della designazione del lead supervisor, dell'eliminazione del double gearing e delle sanzioni a carico dei conglomerati che non rispettano i requisiti di solvibilità. La normativa in materia di conti consolidati prevede il consolidamento di banche e imprese di investimento, da un lato, e delle compagnie di assicurazione dall'altro. I fondi propri del conglomerato sono dati dalla somma dei fondi propri consolidati dei gruppi che lo compongono e delle componenti non appartenenti a gruppi, dedotte le partecipazioni incrociate. Gli elementi eleggibili a fini patrimoniali in base alla regolamentazione di un solo settore entrano a far parte degli elementi patrimoniali del conglomerato entro il limite rappresentato dal coefficiente di solvibilità del settore stesso. Non sono previste norme specifiche sui grandi fidi relative ai conglomerati, sebbene nella legge si faccia riferimento all'esigenza che essi siano coerenti con i profili di stabilità.

Norme che disciplinano alcuni aspetti della bancassicurazione sono state emanate anche in Belgio, in relazione, tra l'altro, ai requisiti di idoneità degli azionisti e del management, la struttura del gruppo, i requisiti di solvibilità, la disciplina dei grandi fidi e gli obblighi informativi su base consolidata. La somma dei requisiti patrimoniali corrispondenti alle diverse attività è confrontata col patrimonio consolidato secondo le regole bancarie; su base individuale, le partecipazioni in imprese di assicurazione sono dedotte dai fondi propri della banca. I requisiti sui grandi rischi previsti per gli enti creditizi vengono estesi anche alle compagnie di assicurazione appartenenti al gruppo; le transazioni tra società del gruppo vengono normalmente dedotte dai fondi propri, tranne quelle condotte con strumenti di mercato finanziario.

Nel Regno Unito, la Financial Services Authority ha adottato un

approccio di vigilanza basato su requisiti prudenziali differenziati per natura del rischio assunto - di credito, di mercato, operativo, assicurativo - piuttosto che per tipologia dell'intermediario, che possa risultare robusto rispetto al venir meno delle distinzioni tra comparti diversi della finanza. Non è peraltro esclusa la possibilità di introdurre correttivi riferiti alle caratteristiche specifiche e alla rilevanza sistemica delle diverse categorie di intermediari.

6. La direttiva europea sui conglomerati finanziari

Nell'aprile del 2001 la Commissione europea, nell'ambito del suo Piano d'azione per i servizi finanziari, ha presentato una proposta di direttiva in materia di vigilanza sui conglomerati finanziari "eterogenei" che riprende in larga misura le raccomandazioni del Joint Forum. La direttiva (2002/87/CE) è stata approvata nel corso del 2002 dal Consiglio e dal Parlamento europei.

Il provvedimento, riconoscendo l'esistenza di problemi connessi con lo sviluppo dei conglomerati, si ispira al principio di sussidiarietà in base al quale l'Unione interviene per disciplinare quelle materie per le quali un'adeguata soluzione normativa non potrebbe essere elaborata a livello dei singoli Stati membri.

Sono soggetti all'applicazione della direttiva e, dunque, ad una vigilanza "supplementare" i conglomerati finanziari eterogenei. Sono due quindi le caratteristiche che rendono un gruppo di intermediari oggetto della normativa: da un lato, la finanziarietà; dall'altro, l'eterogeneità delle attività finanziarie svolte al suo interno.

Quanto alla finanziarietà, la direttiva stabilisce che un gruppo di imprese costituisce un conglomerato finanziario quando la sua attività consista principalmente nella fornitura di servizi finanziari e le attività svolte nei diversi settori finanziari siano significative ossia se:

- a capo vi sia un'impresa regolamentata;
- o almeno un'impresa figlia sia regolamentata;
- inoltre, qualora a capo del gruppo vi sia un'impresa non regolamentata, le attività del gruppo si svolgano prevalentemente nel settore finanziario (l'attivo delle imprese operanti nel settore finanziario deve essere non inferiore al 40 per cento del totale).

Per quanto concerne invece l'eterogeneità delle attività finanziarie svolte dalle imprese appartenenti al gruppo, la direttiva stabilisce che almeno un'impresa debba operare nel settore assicurativo e almeno una in quelli bancario e dei servizi di investimento⁵; inoltre, l'attività esercitata nel settore di minori dimensioni deve essere significativa, ossia:

- l'attivo o i requisiti di solvibilità del settore più piccolo devono essere superiori al 10 per cento (requisito micro), o
- il totale dello stato patrimoniale del settore più piccolo deve superare i 6 miliardi di euro (requisito macro); in questo caso tuttavia le autorità di vigilanza settoriali possono escludere l'applicazione della vigilanza supplementare.

La direttiva mira ad introdurre una disciplina in grado di garantire l'adeguatezza patrimoniale dei conglomerati e l'efficacia dell'attività di supervisione. Alla regolamentazione specifica prevista per le banche, le imprese di investimento e le compagnie di assicurazione verrebbe affiancata una normativa prudenziale supplementare volta a definire il requisito patrimoniale del conglomerato, a impedire il double gearing al suo interno, a imporre agli intermediari l'adozione di politiche di gestione e di controllo delle transazioni infragruppo e della concentrazione dei rischi, a favorire lo scambio di informazioni tra le autorità di vigilanza settoriali e a fissare i criteri per la designazione del lead supervisor.

Al fine di pervenire a una corretta misura della dotazione di capitale del conglomerato, la direttiva prevede tre modalità per la determinazione del requisito patrimoniale del conglomerato:

- nel metodo del consolidamento contabile, il calcolo della copertura patrimoniale supplementare viene effettuato sulla base dei conti consolidati. La copertura patrimoniale supplementare è data dalla differenza tra i fondi propri del conglomerato finanziario calcolati sulla base della posizione consolidata del gruppo e la somma dei requisiti di solvibilità per ogni settore finanziario rappresentato nel gruppo;

5) Come è stato correttamente osservato, l'eterogeneità delle componenti del conglomerato è riferita essenzialmente a elementi di tipo normativo e, in particolare, alle riserve di attività da questi generate (Locatelli et al., 2002).

- nel metodo della deduzione e dell'aggregazione, il calcolo della copertura patrimoniale viene effettuato sulla base dei conti di ciascuna impresa del gruppo. La copertura patrimoniale supplementare è data dalla differenza tra la somma dei fondi propri di ciascuna impresa e la somma dei requisiti di solvibilità di ogni impresa del gruppo e del valore contabile delle partecipazioni in altre imprese del gruppo;
- nel metodo della deduzione del requisito di solvibilità, il calcolo della copertura patrimoniale supplementare viene effettuato sulla base dei conti di ciascuna impresa del gruppo. La copertura patrimoniale supplementare è data dalla differenza tra la somma dei fondi propri dell'impresa madre o dell'impresa a capogruppo e la somma del requisito di solvibilità dell'impresa capogruppo e del valore più alto tra il valore contabile della partecipazione della predetta in altre imprese del gruppo e il requisito di solvibilità di tali imprese.

In tutti e tre i casi la differenza non deve essere negativa.

Per quanto riguarda la concentrazione dei rischi e le operazioni infragruppo, ferme restando le previsioni contenute nelle normative di settore⁶, la direttiva pone a carico dei conglomerati l'obbligo di informare, con una frequenza almeno annuale, il lead supervisor sulla concentrazione dei rischi a livello di gruppo e sulle operazioni tra imprese del conglomerato. Agli Stati membri viene lasciata la facoltà di fissare eventuali limiti qualitativi o quantitativi.

Infine, per quanto concerne il sistema dei controlli interni e la gestione dei rischi, viene richiesta la presenza di adeguati meccanismi e procedure in grado di assicurare il governo societario, la valutazione delle proprie politiche di adeguatezza patrimoniale e la misurazione dell'esposizione del conglomerato ai diversi fattori di rischio.

Dal punto dei vista dei contenuti, la direttiva si limita ad indicare il

6) Per le banche è previsto che l'ammontare complessivo dei grandi fidi (ossia quelli di importo superiore al 10 per cento del patrimonio vigilanza) sia contenuto entro 8 volte il patrimonio (limite globale); inoltre ciascuna posizione deve essere contenuta entro il limite del 25 per cento del patrimonio (limite individuale). Il limite individuale è ridotto al 20 per cento nel caso di esposizione verso soggetti collegati. Per le compagnie di assicurazione sono previsti obblighi informativi relativi alle operazioni infragruppo.

quadro regolamentare all'interno del quale gli Stati membri dovranno muoversi per disciplinare i singoli profili dell'attività dei conglomerati. In generale, agli Stati membri e alle loro autorità di vigilanza viene lasciata ampia discrezionalità anche per quanto riguarda aspetti essenziali. L'attività della Commissione e del Comitato per i conglomerati finanziari introdotto con la cosiddetta riforma Lamfalussy⁷ dovrebbe contribuire a garantire l'uniforme recepimento della direttiva nei singoli ordinamenti nazionali.

Nell'applicazione della regolamentazione supplementare assume un ruolo centrale il lead supervisor ossia l'autorità cui viene affidato il compito di coordinare l'attività di tutte le autorità settoriali coinvolte nella vigilanza delle componenti del conglomerato. In linea generale, la funzione di lead supervisor viene attribuito all'autorità che ha autorizzato l'impresa regolamentata a capo del conglomerato o che ha autorizzato l'impresa figlia regolamentata operante nel settore finanziario più rilevante. Ad essa spetta il compito di assicurare il coordinamento nella raccolta e nella diffusione delle informazioni, la valutazione complessiva della situazione finanziaria del conglomerato, l'accertamento del rispetto delle disposizioni in materia di adeguatezza patrimoniale, concentrazione dei rischi, operazioni infragruppo, controlli interni.

La direttiva rappresenta dunque un'importante evoluzione della vigi-

7) Nel 2001 il Consiglio europeo di Stoccolma ha espresso parere favorevole sul rapporto finale del Comitato dei saggi (cd. Comitato Lamfalussy) costituito per condurre un'indagine sullo sviluppo dei mercati mobiliari e per avanzare proposte volte ad agevolare il processo di integrazione. Il rapporto, criticando l'assenza nell'ordinamento comunitario della distinzione tra normativa primaria (principi generali) e secondaria (dettagli tecnici), conteneva raccomandazioni tese a rendere più rapido e flessibile il processo legislativo comunitario in materia di regolamentazione. In particolare, il Comitato proponeva un approccio basato su quattro livelli: 1) normativa primaria, contenente i principi generali, la cui elaborazione/approvazione resta affidata alla Commissione e alla procedura di co-decisione; 2) normativa secondaria, contenente le misure di dettaglio (sebbene non sia chiarito il confine tra principi e dettagli tecnici), affidata alla Commissione e al Comitato Europeo dei valori mobiliari (ESC, composto da rappresentanti degli Stati (con diritto di voto) e da esperti nazionali e presieduto dalla Commissione); 3) recepimento della normativa a livello degli Stati membri sotto la supervisione del Comitato europeo delle Autorità di regolamentazione dei valori mobiliari (CESR, composto dai supervisors nazionali) che deve assicurare la coerenza e l'uniformità della regolamentazione nei diversi paesi; 4) applicazione della normativa.

A ottobre 2002, il Comitato economico e finanziario, su mandato dell'ECOFIN, ha proposto di estendere tale struttura a tutti i segmenti dell'industria finanziaria. Per le problematiche connesse con lo sviluppo dei conglomerati è prevista la costituzione di un apposito Comitato di secondo livello e, per il terzo livello, riunioni congiunte dei comitati settoriali.

lanza sui gruppi finanziari misti; deve essere peraltro osservato come essa, innestandosi sulle regolamentazioni di settore, non tenga adeguatamente conto della prospettiva aggregata rispetto ai rischi e non prenda in considerazione gli eventuali effetti positivi derivanti dalla diversificazione intersettoriale⁸.

7. Conclusioni

La bancassicurazione si sta sviluppando rapidamente, spesso in connessione con la tendenza alla concentrazione dei mercati bancari e finanziari; in alcuni mercati nazionali i gruppi bancario-assicurativi presidiano quote notevoli dell'intermediazione complessiva e sono connotati spesso da rilevanti articolazioni cross-border.

L'ingresso nel mercato assicurativo costituisce per le banche uno strumento per diversificare le fonti di reddito e per sfruttare in maniera più efficiente la propria rete distributiva. La conoscenza della clientela, il patrimonio di informazioni di cui esse dispongono e la reputazione di cui godono rappresentano vantaggi competitivi che agevolano l'entrata nel settore e favoriscono la crescita delle quote di mercato.

L'integrazione operativa e proprietaria tra banche e assicurazioni pone problemi di armonizzazione delle discipline prudenziali di settore. Tanto nelle sedi internazionali quanto nelle normative nazionali di molti paesi europei si è posta l'attenzione sull'esigenza di evitare che il patrimonio del conglomerato subisca diluizioni a causa del meccanismo del double gearing, cioè dell'utilizzo dello stesso ammontare di capitale per fronteggiare rischi in parti diverse del gruppo.

Molti paesi europei hanno affrontato i problemi normativi connessi con l'operatività di articolati conglomerati finanziari: oltre ad aspetti legati alla definizione del patrimonio e ai requisiti prudenziali sono stati disciplinati i grandi fidi verso soggetti esterni e le transazioni infragruppo. Il rafforzamento della collaborazione tra gli organismi di vigilanza competenti sulle diverse categorie di intermediari inclu-

8) In questo modo si è espresso il Comitato economico e sociale (2001) nel suo parere in merito alla direttiva.

si nel perimetro del conglomerato è stato conseguito attraverso la firma di protocolli di intesa e più intensi scambi di informazioni. La direttiva comunitaria in materia di vigilanza sui conglomerati finanziari eterogenei ha introdotto strumenti prudenziali supplementari, in grado di garantire l'adeguatezza patrimoniale di tali intermediari e di favorire il coordinamento e la condivisione delle informazioni tra le autorità di vigilanza.

Bibliografia

- Assicurazioni Generali (2002), *L'evoluzione del mercato italiano*, Dossier Assicurazione, Trieste.
- Assicurazioni Generali (2003), *La distribuzione dei prodotti assicurativi in Europa 2003*, Trieste.
- Banca Centrale Europea (2000a), *Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry - Facts and Implications*, Francoforte.
- Banca Centrale Europea (2000b), Bollettino mensile, Aprile, Francoforte.
- Basel Committee on Banking Supervision (2001), *Compendium of documents produced by the Joint Forum*, Basilea.
- Bergendahl G. (1994), *Allfinanz, bancassurance, and the future of banking*, in Institute of European Finance, Research Papers in Banking and Finance, n.7, North Wales.
- Bergendahl G. (1995), *The profitability of bancassurance for European banks*, in International Journal of Bank Marketing, Vol. 13, n.1.
- Chetham J. (1994), "Issues in European Banking", Financial Times management Report, London.
- Comitato economico e sociale (2001), *Parere in merito alla proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alla vigilanza supplementare sugli enti creditizi, sulle imprese di assicurazione e sulle imprese di investimento appartenenti a un conglomerato finanziario*, Bruxelles.
- Demattè C., Forestieri G., Mottura P. (1993), *Economia degli intermediari finanziari*, Egea, Milano.
- Desario V. (2001), *Il risparmio finanziario in Italia: strumenti, intermediari, mercati*, intervento al Convegno "New Economy e riflessi

sui sistemi finanziari e assicurativi”, in Banca d’Italia, Bollettino Economico, n. 36.

Desiata A. (1994), *Le nuove strategie dell’assicurazione e la bancassurance*, in Bancaria, Vol. 50, n.5.

Donativi C. (1997), *La distribuzione bancaria di prodotti assicurativi*, in Patroni Griffi e Ricolfi, Banche ed assicurazioni fra cooperazione e concorrenza, Giuffrè, Milano.

Financial Services Authority (1999), *The FSA’s approach to setting prudential standards*, Londra.

FinMonitor (2003), *Rapporto semestrale su Fusioni e Aggregazioni tra gli Intermediari Finanziari in Europa*, n. zero, Bergamo.

Groupe de Contact (1999), *Practical Arrangements within the EEA for the Supervision of Heterogeneous Financial Conglomerates*, Basle.

Goldman Sachs (2000), *Bancassurance*, in European Financial Fact Sheet, n.7, London.

Hoschka T.C. (1994), *Bancassurance in Europe*, MacMillan, London.

Joint Forum on Financial Conglomerates (1998), “Supervision of Financial Conglomerates”, Basilea.

Lannoo K. (1999), *Financial Supervision in EMU*, mimeo.

Locatelli R., Morpurgo C., Zanette A. (2002), *L’integrazione tra banche e compagnie di assicurazione e il modello dei conglomerati finanziari in Europa*, in Quaderni di Ricerche dell’Ente Einaudi, n. 33.

Mancinelli L. (2000), *L’attività assicurativa: aspetti economici, giuridici e tecnici. Profili di vigilanza nel settore assicurativo ed evoluzione verso una vigilanza sui conglomerati finanziari*, Banca d’Italia, mimeo.

Morgan G., Sturdy A., Daniel J.P. e Knights D. (1994), *Bancassurance in Britain and France: Innovating Strategies in the Financial Services*, in The Geneva Papers on risk and Insurance, Vol. 19, n.71.

Morgan G., Daniel J.P., Sturdy A. (1997), *National management Styles: A comparative study of the strategy of bancassurance in Britain and France* in G. Morgan, D. Knights, Regulation and Deregulation in European Financial Services, MacMillan, Londra.

Quagliariello M. (2001), *I rapporti tra banche e assicurazioni in Italia e in Europa: aspetti empirici e problemi di regolamentazione*, in Rivista Bancaria-Minerva Bancaria, n. 4.

Quagliariello M. (2003), *L'assetto istituzionale della vigilanza finanziaria: il dibattito in letteratura*, in *Rivista Bancaria-Minerva Bancaria*, n. 4-5.

Ruozzi R. (1996), *Problemi e prospettive della banca assicurazione in Italia*, in *Il Risparmio*, Vol. 44, n. 3.

Tripartite Group (1995), *Relazione sui conglomerati finanziari*, Basilea.

Woolfson P. (1994), *Bancassurance and Community Law: current status developments*, in *Journal of International Banking Law*, Vol. 9, n.12.

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

AA.VV. - *Gli amici in memoria di Gabriele Berionne - L'innovazione finanziaria* - Giuffrè editore

di Antonio Patuelli

“La Banca d’Italia nel corso di oltre un secolo, ha sempre assolto nel campo economico e giuridico il delicato compito di suscitare avanzamenti nell’analisi e nella dottrina. Questa attività è stata guidata da spirito di servizio al Paese ed è stata attuata, con impegno, dalle diverse generazioni di funzionari che si sono susseguiti. Gabriele Berionne si è dedicato con passione civile, alla realizzazione di tale compito, che lui interpretava come una missione etica, prima ancora che come professione”.

Questa importante serie di affermazioni è stata espressa dal Governatore della Banca d’Italia, Antonio Fazio, nella presentazione del volume, (anteposta allo stesso indice), che significativamente è stato illustrato nel corso di un incontro pubblico svoltosi nella sede centrale della Banca d’Italia. Abbiamo conosciuto ed apprezzato personalmente Gabriele Berionne come studioso e come uno dei massimi responsabili della vigilanza sul settore bancario e, anche da un punto di vista ben distinto e diverso da quello dei responsabili di Banca d’Italia, personalmente condividiamo nettamente il sintetico giudizio autorevolmente espresso sull’Istituto e su Berionne che, scomparso prematuramente, ha veramente meritato un così denso volume sull’innovazione finanziaria.

Gli autori, che sono sia cultori delle materie, sia espressione della Banca d’Italia, dell’insegnamento universitario e delle libere professioni, focalizzano la grande evoluzione realizzata in Italia in poco più di un decennio, con l’apertura ai mercati ed alla globalizzazione finanziaria, con tante e continue novità giuridiche e di esperienza concreta bancaria e finanziaria che si susseguono e producono aggiornamenti che quasi si rincorrono.

La presentazione del Governatore Antonio Fazio è, come le sue “considerazioni finali” ai Partecipanti, una “summa” di concetti, di indicazioni, di principi ideali alti, strettamente connessi con i valori costituzionali e con la missione, insieme, della Banca Centrale Europea e della Banca d’Italia.

Il volume non è una monografia, ma rappresenta uno sforzo comples-

sivo di approfondimento, di verifica di esperienze anche comparate e di indicazioni di nuovi scenari e di possibili soluzioni ulteriormente innovative: si spazia innanzitutto dall'innovazione normativa, che rappresenta la base di ogni riflessione, per proseguire con l'innovazione manageriale ed organizzativa, con particolare attenzione alle esperienze, alla potenzialità ed anche ai rischi dell'*outsourcing* e dei nuovi canali distributivi come internet.

Fra le innovazioni di prodotto viene opportunamente attribuita la primaria importanza ed attenzione al ruolo ed alle diverse forme del capitale nelle banche, per poi affrontare i tanti aspetti innovativi, insieme con le potenzialità ed i rischi, dei vari prodotti, ormai relativamente nuovi, fra i quali le cartolarizzazioni ed i contratti derivati.

La vulnerabilità dei sistemi finanziari nazionali ed internazionali richiede continuamente un'attenzione massima al mercato, ad ogni innovazione e, quindi, meditate ed equilibrate riforme che continuamente raccordino lo sviluppo, le nuove potenzialità ed i nuovi rischi, con un quadro di garanzie e di codici di condotta che puntino a sradicare le fallaci scorciatoie ed i comportamenti illeciti e producano trasparenza ed efficienza nella quotidianità della concretezza.

In un volume di studi dedicati a Gabriele Berionne trovano opportunamente il dovuto spazio anche le riflessioni proprio sulle attività di Vigilanza che, come tendenza di fondo, sono caratterizzate dalla ricerca continua di garanzie per un tendenziale equilibrio, tra la rischiosità aziendale e le risorse disponibili distintamente per ciascuna impresa, per fronteggiare ogni evenienza, nella convinzione, culturale oltre che formativa, che le banche, e le società finanziarie tutte, sono, appunto, imprese che rispondono delle proprie responsabili scelte col capitale di rischio di ciascuna.

In tale ambito, particolare rilevanza hanno ed avranno sempre più gli accordi internazionali tra le autorità di vigilanza per garantire la massima sicurezza dei mercati e del risparmio e per favorire la crescita dello sviluppo anche nelle aree più povere del mondo.

**Giorgio Groppo: *La normativa sul volontariato e terzo settore*,
EPC Libri s.r.l., Roma, 2004**

di Ida Ferraro

Nelle Organizzazioni di Volontariato e nel Terzo Settore agiscono tutti coloro che, “non per profitto”, sono attenti ai bisogni e ai valori dell’Uomo, alla qualità della vita e dell’ambiente. Principi e valori questi ultimi che hanno evidenziato la necessità di una raccolta normativa (quasi un “codice” o un Testo Unico) che potesse annoverare non solo le leggi, ma anche i regolamenti, i decreti e le circolari che interessano il settore, onde evitare di disperdere tempo e risorse nella ricerca della norma applicabile, la cui conoscenza diventa indispensabile per il corretto svolgimento dell’attività, in ciascuna specifica area di intervento.

Tale necessità è stata ampiamente soddisfatta del volume di Giorgio Groppo, - unico nel suo genere - che consente una veloce consultazione di tutti i principali provvedimenti in materia di Volontariato e Terzo Settore.

La ricerca di ciascun provvedimento è facilitata da un ampio ed esauritivo indice analitico che permette di individuare rapidamente tutte le norme, anche inserite in leggi diverse, relative ad un medesimo argomento.

L’organizzazione del vasto corpus normativo pubblicato è articolata in sei parti: una “Premessa” che contiene le norme di carattere generale sul volontariato, seguita dalle sezioni aventi ad oggetto la normativa sull’Associazione di Promozione Sociale, quella sul Volontariato di Protezione Civile, sulla Cooperazione Sociale, sulla Cooperazione Decentrata allo Sviluppo, sulla Legge Quadro sui Servizi Sociali e i Decreti Attuativi che interessano le organizzazioni di Volontariato e di Terzo Settore, infine sulla normativa relativa al Servizio Civile Nazionale Volontario. Il volume è chiuso da un’appendice che contiene le norme (costituzionali e ordinarie) generali, necessarie a chi si occupa di volontariato.

Il volume rappresenta, dunque, uno strumento fondamentale per tutti coloro che intendano acquisire un orientamento normativo per operare nel settore senza farsi travolgere dalla complessa trama della burocrazia normativa e vogliono, invece, dare impulso alla ritrovata

voglia del volontariato di essere propositivo e protagonista, a partire dalla capillarità della sua presenza a fianco delle persone, soprattutto quelle più in difficoltà, a contatto con le esigenze del bene comune per un ambiente migliore, per la cultura, per l'arte.

Futuro del Retail Banking in Europa, a cura del Gruppo Europeo delle Casse di Risparmio di Bruxelles

di Sergio Perruso

Uno degli obiettivi principali della ricerca è stato quello di contribuire al dibattito in corso sui servizi finanziari in Europa, evidenziando l'importanza ed il ruolo che le casse di risparmio rivestono nel settore *Retail* in difesa del concetto di pluralismo bancario che, grazie alla presenza di diverse tipologie di istituzioni creditizie operanti nel mercato unico europeo, potrà contribuire efficacemente a sviluppare un sistema basato sulla libera concorrenza in grado di produrre innegabili vantaggi a favore dell'intera collettività.

Nel rapporto particolare attenzione è stata posta su alcuni argomenti fondamentali quali la mobilitazione del risparmio ed il sostegno alla crescita economica del territorio, nonché l'impegno a promuovere lo sviluppo dei valori socio-culturali della comunità in cui operano le Casse di Risparmio di diversi paesi europei.

Il volume è stato presentato nell'ottobre scorso al commissario europeo per la Sanità e la tutela dei consumatori, David Byrne, il quale ne ha apprezzato i contenuti e ha sottolineato l'importanza che la ricerca riveste per la Commissione Europea. Egli, infatti, ha condiviso il punto di vista espresso dal Gruppo Europeo secondo cui il *retail banking*, ancorché nella società attuale sia ancora ritenuta una forma di business prettamente locale attualmente influenzata dallo sviluppo tecnologico, è destinata nel tempo a modificarsi di conseguenza la clientela, sia il settore famiglie che quello delle piccole/medie imprese, vorrà sempre più ampliare il proprio raggio di attività superando i confini territoriali di appartenenza. In tale contesto, quindi uno dei compiti della commissione Europea è quello di anticipare tali sviluppi e creare un adeguato contesto giuridico.

Thomas A. Stewart, *Il Capitale intellettuale, la nuova ricchezza*, Ponte delle Grazie, Milano 2004

di Elisabetta Boccia

“Il sapere è più prezioso e più potente delle risorse naturali, delle grandi fabbriche o dei grandi fasci di banconote...Informazione e sapere sono le armi termonucleari competitive del nostro tempo”.

Con queste e molte altre frasi, altrettanto concise e avvincenti, l'autore apre l'interessante volume sul tema il capitale intellettuale come nuova ricchezza, come sapere di una forza lavoro. Si tratta di un “brain power collettivo”, di tutto quel materiale intellettuale come il sapere, l'informazione, la proprietà intellettuale, l'esperienza, che può essere sfruttata per creare ricchezza. Il capitale intellettuale è intangibile, ed è anche difficile da individuare, “ma chi lo trova e lo sfrutta, vince”. E vince proprio perché, spiega l'autore, l'era dell'informazione che ha soppiantato l'era industriale possiede come sua ricchezza il sapere, la conoscenza e l'informazione: “Il capitale fisso oggi necessario per creare ricchezza non è la terra né il lavoro fisico né le macchine utensili né gli stabilimenti: è un capitale fatto di conoscenza”. Nel volume si vuole dimostrare, al di là delle mode e delle facili soluzioni, come in modo sistematico e organico idee apparentemente vaghe come quella di “gestire il sapere” o “far leva sul capitale intellettuale” possono dare risultati e sistemi di progettualità con i quali dipendenti e managers lavorino in modo serio ed efficace. Il volume offre infine un quadro in base al quale gli uomini d'affari possono costruire strategie utili e preziose per competere nell'era dell'informazione. Ma non si tratta di semplici formule o liste di consigli: l'autore fornisce un vocabolario per lavorare sul sapere aziendale e sui patrimoni di conoscenza, nonché approfondisce la definizione operativa di capitale intellettuale al fine di elaborare un piano di lavoro da applicare ai problemi pratici d'impresa.

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE
