

# IL RISPARMIO

RIVISTA DELL'ASSOCIAZIONE  
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE



# 4

Anno LIII - n. 4 ottobre - dicembre 2005 - Pubblicazione trimestrale

Poste Italiane Spa Sped. in abb. post. 70% DCB Roma - com. 20 lett. c - Art. 2 legge 662 del 23/12/96 - Filiale di Roma - Romanina



# IL RISPARMIO

RIVISTA DELL'ASSOCIAZIONE  
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE

Diretta da  
Nicola Mattoscio

Direttore Responsabile  
Stefano Marchettini

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

# 4

Anno LIII - n. 4 ottobre - dicembre 2005 - 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

81<sup>a</sup> GIORNATA MONDIALE DEL RISPARMIO  
*Risparmio: Responsabilità individuali, responsabilità collettive*  
*Roma, 29 ottobre 2005*

Gli interventi di:

GIUSEPPE GUZZETTI  
*Presidente dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane*  
7

MAURIZIO SELLA  
*Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana*  
19

MARIO BALDASSARRI  
*Viceministro dell'Economia e delle Finanze*  
29

ANTONIO FAZIO  
*Governatore della Banca d'Italia*  
39

*Gli italiani e il Risparmio*  
Sondaggio realizzato da Ipsos per Acri  
51

### INTERVENTI

NICOLA MATTOSCI, EMILIANO COLANTONIO  
*Investimenti in formazione, crescita del capitale umano*  
*e criteri di valutazione: WTP VS utilità sociale*  
63

EMILIO CABASINO  
*Fondazioni di origine bancaria, beni culturali e sviluppo:*  
*aproccio, strategie, professionalità*  
93

### SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

a cura di  
ELISABETTA BOCCIA  
113



**81<sup>a</sup> GIORNATA MONDIALE  
DEL RISPARMIO**

*Risparmio: Responsabilità individuali, responsabilità collettive*

*Roma, 29 ottobre 2005*



---

**GIUSEPPE GUZZETTI**

*Presidente dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane*



Autorità, gentili Signore e Signori, a nome dell'ACRI, l'Associazione delle Casse di Risparmio Italiane e delle Fondazioni di Origine Bancaria, rivolgo a tutti il mio saluto e il ringraziamento per aver voluto partecipare alla celebrazione di questa 81ª Giornata Mondiale del Risparmio, organizzata, come ogni anno, dall'ACRI.

Ringrazio il viceministro dell'Economia e delle Finanze, professor Mario Baldassarri, e il collega Sella, presidente dell'ABI; un sincero ringraziamento va al governatore della Banca d'Italia, dottor Antonio Fazio, che con la sua partecipazione dà prestigio a questa Giornata e testimonia ancora una volta la particolare attenzione che la Banca centrale dedica al tema del risparmio e a questa manifestazione.

Fin dalla sua istituzione questa giornata si propone come un momento di riflessione sui temi del risparmio, sulle attese dei cittadini, sulle prospettive e, come dice il titolo di questa 81ª edizione, sulle responsabilità individuali e collettive che la salvaguardia del risparmio impone a ciascuno di noi.

Discutere oggi di responsabilità individuali e responsabilità collettive è, secondo me, un contributo serio al tentativo di disegnare un futuro nel quale siano effettivamente superate le difficoltà che affliggono questa fase storica.

In Italia, e nella quasi generalità dei principali paesi, gran parte dell'opinione pubblica ha spesso percepito la rilevanza dei processi di cambiamento in atto. Molti cittadini hanno intuito come questi processi richiedano trasformazioni non marginali nella vita della collettività. Il naturale istinto a difendere quanto acquisito, però, ha indotto i più a pensare che la domanda di cambiamento richiesta a ciascuno fosse trascurabile, non decisiva per assicurare l'obiettivo di avviare un nuovo ciclo favorevole.

Ad alimentare questo atteggiamento ha contribuito molto la circostanza che numerosi dei principali fattori di cambiamento erano di natura internazionale, e quindi "lontani" dal cortile di casa nostra, come il progressivo affermarsi di un circuito finanziario effettivamente globale, o la crescente integrazione nel mercato mondiale di diversi paesi emergenti: la Cina certamente, ma anche realtà come l'India o parecchi paesi ex-socialisti.

L'inerzia o la scarsa reattività dei molti si è tradotta nella convinzione che qualche minimo intervento di adattamento potesse bastare.

Altri, addirittura, si sono cullati nell'illusione che si potessero ripristinare le condizioni su cui si basavano equilibri precedenti. Da tutto ciò è derivata una capacità di risposta che a livello di sistema si è dimostrata quantitativamente e qualitativamente modesta, nonché lenta nei tempi: in definitiva, decisamente impari rispetto alla gravità dei problemi con i quali siamo chiamati a confrontarci.

Questa situazione ha prodotto una scarsa disponibilità ad intervenire da parte dei singoli governi nazionali. Sono venuti così a mancare i necessari stimoli agli organismi sovranazionali, con il risultato che anch'essi - tanto a livello europeo quanto a livello mondiale - si sono dimostrati inevitabilmente inefficaci.

Contrastare questa situazione è quanto mai urgente, se non si vuole assistere a gravi fenomeni di smarrimento collettivi. Sottovalutare la domanda di cambiamento o rinviare indefinitamente una seria azione di risposta restringe i tempi di adattamento, con la conseguenza di impatti sociali più pesanti e quindi più difficili da gestire.

È incoraggiante, però, constatare che oggi una domanda di cambiamenti radicali sta iniziando a crescere. L'obiettivo non è quello di rivoluzionare tutto il sistema di coordinate su cui poggia la vita delle nostre società, bensì di riconsiderare, senza riserve mentali, ciascuna di queste coordinate, mettendole in discussione là dove la loro validità si dimostrasse non più verificata.

Parliamo allora di regole. Per la vita di un'impresa di beni e servizi l'assetto delle regole che governano il settore ha ovviamente una grande importanza. Ma un mercato finanziario non può esistere se non è ben definito un sistema di regole pienamente condiviso da tutti i suoi partecipanti. Le connessioni interne al sistema finanziario sono, peraltro, tali che non è affatto remoto il rischio che la crisi di un punto possa divenire rapidamente una crisi dell'intero sistema. Il discorso delle regole ha quindi un rilievo particolare.

Credo, allora, che sarebbe sbagliato liquidare il problema dicendo che è responsabilità collettiva stabilire un assetto di regole, mentre è responsabilità individuale rispettarle. In un contesto statico questa suddivisione di ruoli forse potrebbe essere sufficiente; ma in una fase storica in rapida evoluzione, come l'attuale, un'attribuzione di ruoli così elementare è sbagliata; e molto difficilmente produrrebbe un sistema funzionante. Bisogna dunque andare oltre.

In questo quadro, la crescente consapevolezza collettiva di quanto sia importante il senso della responsabilità sociale dell'impresa è un segnale confortante, seppure non possiamo negare che le ricadute pratiche per il cittadino, sia esso consumatore o risparmiatore, sono ancora limitate. Approccio sociale responsabile da parte dell'impresa, e quindi anche da parte di un'istituzione finanziaria, vuol dire, prima di tutto, impegnarsi a svolgere correttamente la propria attività: essere pronti a rispondere di ciò che si fa; intervenire, quando necessario, per sanare eventuali effetti indesiderati per il consumatore. Sotto questo profilo le banche italiane hanno dimostrato di aver compiuto un rilevante salto di qualità.

All'indomani del verificarsi di alcuni recenti dissesti finanziari molte aziende di credito si sono chieste se nel comportamento delle loro strutture si potessero rilevare scorrettezze. Questo esercizio di analisi ha condotto alcune di esse a rispondere negativamente, altre a riconoscere l'errore e a fissare i criteri necessari per procedere al conseguente indennizzo.

Al di là della risposta data, l'aspetto importante della vicenda è che le banche hanno dimostrato di sapersi mettere in discussione, non sfuggendo alle proprie responsabilità nei confronti del consumatore ed elaborando interventi tesi a ridurre il rischio che si ripetano situazioni simili.

Quest'esperienza, peraltro, mostra come la responsabilità sociale dell'impresa non sia qualcosa di definibile semplicemente con una norma. È bensì qualcosa che riguarda il modo di essere impresa e ne impregna l'identità.

La responsabilità sociale non va quindi considerata come un vincolo aggiuntivo, ma piuttosto come un elemento caratteristico del Dna di ciascuna impresa, divenendone fattore di successo, capace di favorirne la competitività, di migliorarne la stabilità, di ampliarne le prospettive di sviluppo, ma soprattutto di calare l'impresa in maniera distintiva nella realtà in cui opera, rispetto alla quale si pone come soggetto attivatore di un circolo virtuoso di sviluppo sostenibile nel tempo, e non predatore.

Entrambi i soggetti – le Fondazioni e le Casse – rappresentati dall'ACRI, che ho l'onore di presiedere, sono un esempio concreto di ciò che intendo. Le originarie Casse di risparmio nacquero per volon-

tà di organismi e individui che sui vari territori si proposero l'obiettivo di favorire lo sviluppo economico di quelle aree. Le realtà locali, cioè, parteciparono attivamente alla nascita delle Casse di risparmio e queste fecero fruttare i patrimoni investiti, oltre che per se stesse, a vantaggio delle collettività di appartenenza, le quali ne beneficiarono non solo in termini di erogazione di servizi finanziari, ma di accompagnamento alla crescita sociale e civile. Da quelle originarie Casse nacquero poi le odierne Casse di risparmio – banche ugualmente radicate nelle loro realtà – e le Fondazioni, frutto di quei patrimoni allora accumulati e capaci di generare, ancora oggi, sviluppo sociale, civile ed economico.

Tocca, però, alla collettività riconoscere e premiare comportamenti virtuosi, per incentivarli. Solo così l'impresa può essere stimolata a coltivarli e valorizzarli! Ovvero scelte individuali e cultura collettiva della responsabilità non possono prescindere l'una dall'altra, né possono essere considerate separatamente. Come tutti sappiamo, infatti, una cultura e un'etica diffuse non si creano con le norme.

Prendiamo, per esempio, il discorso della trasparenza. Le norme che negli ultimi anni sono intervenute in questo campo stabiliscono solo gli obblighi minimi. Probabilmente sono nate così - anche e, forse, soprattutto - per avviare un "confronto virtuoso" fra soggetto economico e utente. Risultano, dunque, uno stimolo per l'impresa ad utilizzare la diffusione delle informazioni e la chiarezza nei rapporti contrattuali come strumento competitivo. In questo modo la trasparenza non è un costo aggiuntivo, ma un investimento che promette un ritorno in termini di competitività e di capacità di stare sul mercato.

Il rapporto imprese–consumatori, quello imprese–territorio, il rapporto risparmiatori–istituzioni finanziarie non sono "equilibri a somma zero": cioè alla perdita di una parte non fa riscontro un guadagno di analogo rilievo per l'altra. Un consumatore sfiduciato, un territorio rovinato, un risparmiatore diffidente sono una perdita per tutta la comunità; una minaccia alla sua capacità di coesione; un'ipoteca negativa alle sue capacità di crescita.

Definire un insieme di regole condivise sicuramente vuol dire definire riferimenti adeguati per individuare e sanzionare comportamenti scorretti. Vuol dire, però, soprattutto disegnare il tracciato sul quale far correre la crescita economica e sociale di una collettività. Per que-

sto la definizione e la manutenzione di un sistema di regole condivise è un compito primario di chi, istituzioni e persone, ha l'incarico di guidare questa nostra società.

Se guardo al mondo del credito vedo progressi importanti. La modifica dei coefficienti patrimoniali secondo Basilea 2 è un primo esempio. Essa non detta criteri sulle politiche di prestito, ma stabilisce linee guida nella valutazione e copertura dei rischi finanziari. Inoltre ridisegna la relazione rischi-patrimonio in modo più flessibile, conquistando efficienza ed efficacia tanto per gli operatori del credito, quanto per chi ha il compito di assicurare la stabilità del sistema. Basilea 2 non potrà scongiurare in assoluto la crisi di un'istituzione finanziaria; garantirà, però, meglio che nel passato tanto il risparmiatore, che a questa istituzione affida i suoi risparmi, quanto l'investitore, che ha deciso di concorrere al capitale di questa istituzione.

Anche gli IAS sono un altro passo verso quel sistema di regole indispensabile per costruire un solido sistema di relazioni di mercato. Tutti noi stiamo sperimentando quanto pesante sia lo sforzo necessario richiesto per l'adozione di questi principi contabili internazionali. Ma con essi si compie un passo fondamentale verso un'informazione contabile più comparabile e qualitativamente migliore. Un contributo serio alla crescita dei mercati, ma anche un modo efficace per migliorare la tutela dei risparmiatori.

In un mercato ormai allargato all'intera Europa e parte di un processo di integrazione di respiro globale la "domanda di sicurezza" è, infatti, più ampia e in parte diversa. Gli IAS e Basilea 2 sono una testimonianza di come la norma non sia semplicemente passata da una dimensione nazionale ad una internazionale, bensì sia stata portata al più alto livello di qualità raggiunto dalla cultura sull'argomento. Un passo decisivo, dunque, per porre su basi solide la crescita del comparto finanziario.

Lo scorso anno avevo auspicato che la legge sul risparmio, già in ritardo, fosse approvata rapidamente; purtroppo non è stata ancora approvata, mentre i cittadini si attendevano una legge chiara ed efficace per la tutela del risparmio. Né ci si giustifichi con la complessità della materia: la materia è stata resa complessa perché è stata caricata di contenuti che poco o nulla hanno a che fare con il risparmio; il risultato è un ritardo rilevante e l'incertezza sulla sua approvazione definitiva.

Un esempio di materia del tutto estranea all'oggetto della legge - un vero fuor d'opera - è la norma che tocca direttamente le Fondazioni e le Banche da loro partecipate, fissando il tetto del 30% al loro diritto di voto nelle assemblee delle Banche. Una simile scelta determina un danno sul valore dei patrimoni delle Fondazioni e ne lede i legittimi diritti di proprietà, in quanto soggetti privati riconosciuti, a scapito del principio di uguaglianza sostanziale sancito dall'articolo 3 della Costituzione. Se la Camera dei Deputati non vi porrà rimedio, saremo costretti, nostro malgrado, a chiedere alla Corte Costituzionale di pronunciarsi sul punto.

Debbo amaramente constatare che a volte in Italia non ci viene riconosciuto ciò che ci è riconosciuto in Europa: due giorni fa le conclusioni dell'Avvocato generale presso l'Alta Corte di Giustizia del Lussemburgo hanno nuovamente ribadito la natura non profit delle Fondazioni di origine bancaria, riconoscendo la legittimità delle agevolazioni fiscali loro concesse. È un'indicazione importante per chi dovrà pronunciarsi ancora una volta in merito, che si aggiunge alla sentenza emessa dalla Corte Costituzionale, la quale aveva riaffermato decisamente, già due anni fa, la natura privatistica e non profit delle Fondazioni di origine bancaria.

Ma torniamo al discorso sulle regole: ritengo apprezzabile, in un'ottica di armonizzazione con gli altri mercati dei capitali, la recente circolare della Banca d'Italia, che consente agli investitori istituzionali di operare con maggior velocità e snellezza nel collocamento dei bond. O anche la precedente emanazione del regolamento della stessa Banca centrale per la gestione collettiva del risparmio, con la quale Bankitalia ha riordinato la normativa in materia, per la parte di propria competenza, adeguandola alla disciplina comunitaria e rafforzando i criteri di trasparenza informativa.

Tuttavia, per far progredire un processo di integrazione tra nazioni geograficamente vicine, ma molto lontane nella cultura economica e finanziaria, è necessario progredire su una molteplicità di materie che ne costituiscono i pilastri. Su alcuni di queste materie si registra ancora un grande ritardo. L'esempio più immediato è quello della materia fiscale.

All'inizio del luglio scorso abbiamo visto con soddisfazione arrivare in porto la norma sulla cosiddetta euroritenuta. La direttiva intervie-

ne sulla tassazione degli interessi del risparmio dei cittadini UE non residenti ed ha l'obiettivo di ridurre la concorrenza fiscale tra gli Stati. La nostra soddisfazione è sincera ma necessariamente moderata: la direttiva ha richiesto ben 16 anni per il suo varo; riconosce modalità di applicazione significativamente diverse a numerosi paesi; si applica solo alle persone fisiche, e non riguarda invece le imprese. Inoltre sarà pienamente a regime solo nel luglio 2011.

Malgrado tutto, il varo delle norme sull'euroritenuta può essere considerato un vero passo in avanti, soprattutto perché si confronta positivamente con i molti capitoli della problematica fiscale per i quali i lavori sono molto indietro o non sono quasi iniziati. In tema di armonizzazione fiscale delle rendite finanziarie, ad esempio, si rileva non solo un arco di aliquote molto ampio, ma anche almeno cinque diversi sistemi di prelievo. Altrettanto intricato e diseguale è il sistema di tassazione che riguarda lo specifico delle aziende bancarie. Come per tutto il resto, invece, sarebbe auspicabile un sistema di regole asciutto e chiaro, il cui rispetto, però, sia garantito concretamente.

Se la politica non sa trovare il modo, non dico per anticipare i problemi, ma almeno per fronteggiarli con efficacia e tempestività quando questi si presentano, allora viene meno la sua autorevolezza. È un problema che tocca un ampio numero di paesi e che inevitabilmente si trasferisce alle stesse istituzioni sovranazionali. È un "mal comune" che in questo caso non produce "mezzo gaudio" per alcuno! Non si tratta di una difficoltà a trovare la sintesi di punti di vista diversi. L'incapacità di trovare momenti di compromesso "alti" è, piuttosto, sintomo di una indebolita attitudine a mettere a fuoco le esigenze profonde della collettività.

Potrei continuare a lungo con questi esempi di mancato esercizio delle responsabilità. L'etica della responsabilità verso la quale mi piacerebbe attirare il vostro interesse è, però, collocata soprattutto in una dimensione attiva. Sono personalmente poco disponibile a partecipare al "gioco dell'attribuzione delle responsabilità": è un "gioco" che si svolge sempre *ex-post*, quando il guasto si è già prodotto. Sono altresì convinto che la ricerca delle responsabilità sia un esercizio giusto e necessario quando sia propedeutico al passaggio ad una fase nella quale sia chiara e piena la "presa di responsabilità".

In questa logica, qual è il ruolo verso cui Casse di risparmio e Fon-

dazioni dovrebbero tendere nell'attuale fase storica? La loro caratteristica forte è quella di essere istituzioni del territorio. Dell'ambito locale le nostre istituzioni sono espressione perché è in quei territori che hanno costruito la loro storia, spesso più che secolare. Quindi, un ruolo di rappresentanza, certo. Ma non solo.

I dati diffusi dalla Banca d'Italia sull'offerta di credito delle banche locali confermano da tempo la vivacità di questi istituti. Nel 2004 quasi tre quarti della crescita dei finanziamenti è attribuibile al maggiore dinamismo degli istituti di credito di minor dimensione. Poco meno della metà dei prestiti alle piccole imprese è stato erogato da istituti di questa categoria dimensionale.

Per l'oggi, il ruolo delle banche locali - e tra esse le Casse di risparmio - è quindi evidente, almeno sotto il profilo quantitativo. Il problema che dobbiamo porci è se questo basti, o se dobbiamo cominciare a chiederci quale debba essere il nostro spazio di attività nel prossimo futuro.

Abbiamo detto che abbiamo le nostre radici nel localismo; ma il localismo, se non rivisitato in profondità, può diventare il limite, la causa, prima o poi, di un processo di decadimento.

Il dibattito sui distretti industriali sviluppatosi in questi ultimi mesi mi è sembrato a volte un po' superficiale e sbrigativo. Ma il problema esiste. O le nostre realtà locali trovano il modo per agganciare i processi di evoluzione del resto del sistema oppure diventeranno qualcosa di non troppo diverso da quel "piccolo mondo antico" descritto da Fogazzaro! I contenuti della globalizzazione non sono solo economici, ma anche di carattere culturale.

Di fronte all'accresciuta aggressività della concorrenza internazionale, l'arte di arrangiarsi e la felice improvvisazione individuale si dimostrano ormai decisamente inadeguati. L'esperienza ci dice che la capacità di crescita delle imprese minori si dispiega più facilmente, e dimostra maggiore capacità di resistenza, nelle stagioni avverse se non vive solo dell'intuizione individuale, ma viene fattivamente supportata da una capacità di sistema.

Occorre un contesto economico che favorisca l'emergere di capacità, ne selezioni la concretezza, ne sostenga alla fine gli sforzi. È questo, secondo me, uno dei terreni nei quali oggi le Casse di risparmio possono esprimere in modo costruttivo il loro sostegno a favore delle

comunità locali. Mi si potrebbe obiettare che alcune di esse sono di dimensioni tali da rischiare di non essere in grado di concretizzare questo tipo di sforzo. Replico rilevando che nei molti casi in cui la dimensione è troppo modesta per procedere in modo autonomo ci si deve far parte dirigente per consentire comunque il varo di questo tipo di progetti.

Ci si può consorzare, si possono stringere alleanze, si possono aprire tavoli di confronto con le altre istituzioni operanti nel territorio. Se non adeguiamo il nostro profilo di offerta alle caratteristiche dell'attuale evoluzione economica l'esito di questo processo non potrà che essere negativo: il piccolo imprenditore compromette le sue possibilità di sopravvivenza nel mercato oppure cerca altrove interlocutori capaci di sostenerlo. In entrambi i casi le nostre comunità locali avranno una perdita di opportunità e di contenuti.

Il crescente processo di internazionalizzazione può minare la vitalità delle nostre realtà locali, ma può anche diventare occasione per una nuova e diversa fase di sviluppo. Per conseguire tutto questo, però, è necessario che anche istituzioni come le nostre facciano un salto di qualità nella loro capacità d'intervento sul territorio. Non possiamo ritenere risolto il nostro ruolo nell'individuare le organizzazioni da sostenere. Dobbiamo far crescere rapidamente una nostra efficace abilità progettuale in quei terreni dove più evidenti sono le debolezze delle nostre comunità. In definitiva, non dobbiamo rinunciare ad essere componente attiva della "testa pensante" del territorio.

L'obiettivo che così sommariamente ho delineato è molto serio. La fiducia con la quale l'ho espresso mi viene dalla considerazione del lungo percorso delle nostre Associate. In una fase storica di profonde trasformazioni non è, però, sufficiente replicare quanto dimostrato nel passato. È necessario rimettersi in discussione, e inoltrarsi anche su terreni mai calpestati prima, tuttavia oggi corrispondenti alle esigenze di crescita del proprio contesto di riferimento.

Nel nostro caso, è questa l'assunzione di responsabilità che ci viene chiesta. A una tale domanda non ci sottrarremo. Ci faremo carico delle responsabilità che ci competono e faremo ogni sforzo per rispondere, come sempre, con intelligenza, con umiltà, con spirito di servizio.

Grazie.



---

**MAURIZIO SELLA**

*Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana*



*Signor ViceMinistro, Signor Governatore della Banca d'Italia, Signor Presidente dell'Acri, Autorità, Signore e Signori,*

1. La tutela del risparmio, principio costituzionale, criterio guida delle autorità di vigilanza, è una finalità precipua dell'agire delle banche. Oggi essa si integra con la presa di coscienza, da parte del settore creditizio, della responsabilità sociale di impresa.

L'attività delle imprese bancarie si focalizza in misura crescente, oltre che sulla necessaria attenzione ai dati economici, sulla gestione del risparmio e sull'attività di informazione della clientela. La responsabilità sociale fa specifico riferimento alla volontà dell'impresa di saper meglio gestire gli impatti prodotti sul tessuto sociale dalla propria attività, a cominciare dalla raccolta del risparmio.

Le capacità di risparmio delle famiglie italiane restano tra le più elevate, nonostante siano diminuite dalla seconda metà degli anni novanta: secondo le più recenti valutazioni dell'Ocse, alla fine del 2005 il saggio di risparmio risulterà pari in Italia all'11,5 per cento del reddito disponibile, un valore di 2 punti percentuali più elevato di quello della Francia, di circa mezzo punto più alto di quello della Germania, di quasi mezzo punto sopra quello della Spagna.

La minore propensione al risparmio manifestatasi in tempi recenti ha anche motivo nel processo di convergenza dei tassi di interesse verso i livelli dei principali partner europei.

Condizione primaria per sostenere la formazione di risparmio è il rilancio del nostro sistema economico. La caduta della propensione a risparmiare registrata negli ultimi lustri in Italia è in parte legata ai modesti tassi di crescita del reddito disponibile.

Alla fine di marzo 2005 le attività finanziarie delle famiglie hanno superato i 3.200 miliardi. Di essi 757 miliardi (circa il 23%) sono rappresentate da conti correnti e depositi bancari e postali, cioè da forme di detenzione che vanno comunemente sotto il nome di "risparmio tradizionale"; circa 1.200 miliardi (il 37%) costituite da titoli detenuti direttamente dalle famiglie e depositati presso le banche; 965 miliardi (il 30%) sono rappresentate da fondi in gestione. Il 10% è rappresentato dallo stock di TFR.

Un confronto internazionale sulla composizione della ricchezza finanziaria complessivamente detenuta dalle famiglie evidenzia come

le attività più liquide (circolante e depositi) rappresentino in Italia circa il 27% del totale a fronte del 33 dell'area euro nel suo complesso e del 13% degli Stati Uniti.

È necessario favorire un impiego a più lunga durata delle attività finanziarie. In questo senso la devoluzione del TFR ai fondi pensione è una condizione necessaria per lo sviluppo della previdenza complementare in Italia e ciò è una constatazione condivisa e diffusa. Naturalmente si deve puntare ad una previdenza complementare secondo criteri di mercato.

Va in questa direzione l'intesa siglata dall'ABI con il Ministero del Welfare. Essa garantirà un più agevole accesso al credito "compensativo", conciliando la salvaguardia delle esigenze di autonomia nella valutazione del merito creditizio con la necessità delle imprese di poter contare in modo pressoché automatico sull'ottenimento di detto credito. L'impresa potrà rivolgersi, per questo tipo di finanziamento, anzitutto alla propria banca e, se questa non aderisce all'intesa, ad altra banca aderente.

L'ulteriore evoluzione delle tecniche di gestione degli investimenti deve provenire, in un futuro che ci auguriamo prossimo, proprio dai fondi pensione. In Italia, i fondi pensione sono ancora il "grande assente" nel nostro mercato finanziario: l'incidenza sul pil è intorno al 2 per cento in Italia rispetto al 3 della Francia, al 3,8 della Germania, al 6 della Spagna, al 57 degli Stati Uniti ed al 73 del Regno Unito.

L'ampia diffusione della previdenza complementare e dei fondi pensione è assolutamente necessaria. Nell'interesse delle giovani generazioni, per le quali il grado di copertura della previdenza obbligatoria si è significativamente ridotto a seguito delle riforme degli anni Novanta. Nell'interesse del Paese, perché la scarsa significatività dei fondi priva il sistema economico di un importante strumento di allocazione del risparmio e di stabilizzazione dei mercati finanziari.

Il sistema bancario italiano ha svolto, e intende continuare a svolgere con rinnovato impegno, l'indispensabile ruolo di cerniera fra il momento della formazione del risparmio e quello della sua utilizzazione per la crescita dell'economia e dell'occupazione.

È in questa logica che le banche italiane hanno voluto e saputo assecondare e indirizzare le modifiche strutturali nella scelta degli inve-

stimenti da parte dei cittadini, dando vita ad un robusto sistema di gestioni patrimoniali individuali e collettive. L'Italia è fra i primi Paesi al mondo per l'ammontare delle gestioni. Circa un quinto del mercato europeo fa capo a gruppi creditizi italiani.

2. Parlando di risparmi e di servizi, in tempi recenti non sono mancate critiche alle banche, specie sul versante dei costi dei conti correnti, che rappresentano lo strumento di base utilizzato dal risparmiatore per le operazioni di pagamento.

Non voglio entrare in polemiche sterili sui singoli costi; voglio piuttosto portare l'attenzione sulle metodologie per una corretta comparazione internazionale.

A questo scopo è condizione che vengano considerati tre fattori fondamentali, tralasciati da molte ricerche:

- a) l'incidenza della fiscalità sul conto corrente, estranea alle politiche di *pricing* degli intermediari finanziari, che si limitano a riscuotere per conto dello Stato;
- b) la remunerazione delle giacenze, che in alcuni Paesi non è prevista e che in Italia è maggiore, considerata la più elevata quantità di denaro depositata su ciascun conto.
- c) l'abitudine, particolarmente consolidata e diffusa nella cultura italiana, ad operare, nell'ambito dei nuclei familiari, in più persone su uno stesso conto corrente.

La più recente ricerca comparata che tiene conto di questi elementi rileva che, in Italia, il costo medio *pro capite* del conto corrente risulta pari a 65 euro, a fronte di 94 euro della Francia, 68 della Germania, 86 della Spagna e 12 del Regno Unito.

Occorre chiarire e condividere le metodologie, per una corretta comparazione internazionale dei costi, prima di innescare polemiche di scarso spessore ma di forte impatto mediatico.

Le banche italiane non sono più disposte a essere bersaglio di critiche strumentali, fondate su presupposti non corretti.

3. Ho accennato in apertura alla tutela del risparmio e alla Costituzione. Alla luce dell'evoluzione dei mercati e delle regole, mi sembra opportuna qualche considerazione sul punto.

Il soggetto tutelato dalle previsioni dell'art. 47 della Costituzione non

è soltanto colui che “tesaurizza” la ricchezza accumulata, bensì anche quello che la avvia a canali produttivi i più vari. La garanzia costituzionale fa da sfondo alle norme, contenute nella legislazione di rango primario e secondario: nel caso di trasformazione del risparmio in titoli, la tutela avviene attraverso i presidi della correttezza e della trasparenza; in caso di acquisto di beni immobili, la tutela ha ad oggetto la protezione offerta dalle procedure di circolazione degli stessi, e così via.

Ciò non vuol dire che l’ordinamento si “disinteressi” della tutela delle possibili forme in cui il risparmio viene investito, bensì che appresta strumenti di protezione diversi, di vario rango, che comunque salvaguardano l’investitore nei suoi interessi specifici, riferiti dapprima al momento dell’investimento del risparmio e, successivamente, a quello in cui egli è divenuto proprietario del bene. Penso, per l’investimento in titoli, alle cautele apprestate attraverso la disciplina dell’informazione societaria, alle specifiche disposizioni riguardanti le società quotate, e così via.

L’attenzione che il sistema bancario presta, per storia e tradizione, al fondamentale momento della relazione con il risparmiatore - cliente è dimostrata dall’enorme investimento in procedure, formazione e strumenti di educazione finanziaria per la clientela, realizzato con PattiChiari. Oltre 7 milioni di clienti hanno ricevuto informazioni semplici ed efficaci sul rischio e rendimento dei loro investimenti obbligazionari, consentendo loro un rilevante progresso nel livello di consapevolezza delle scelte finanziarie.

4. Sin dalla sua intestazione - “Interventi per la tutela del risparmio” - si iscrive nelle considerazioni che precedono il ddl oggi in discussione alla Camera. Esprimiamo al riguardo un giudizio positivo per certe parti, ma perplessità per altre.

La disciplina proposta poggia sull’assunto che l’attuale assetto proprietario della Banca d’Italia non è tale da assicurarne l’indipendenza, valore questo su cui invece sempre si è basata la sua attività. Noi pensiamo, invece, che la questione centrale, ai fini dell’indipendenza, non sia quella della proprietà, bensì quella connessa all’autonomia degli organi dell’Istituto dalla proprietà dello stesso.

Indipendenza da ogni tipo di vincolo, a cominciare da quello politico.

La funzione di vigilanza, precipua della Banca centrale, può essere esercitata in maniera efficiente per i soggetti vigilati e per il mercato solo se è svolta senza condizionamenti e in piena autonomia.

L'autorevolezza e l'incisività delle Autorità indipendenti nel loro operare, in contesti dove dominano i principi e le regole del mercato, sono un portato del prestigio e della obiettività delle stesse, caratteristiche entrambe derivate dal grado di indipendenza e di autonomia che le norme sanno presidiare.

Quanto poi all'intervento sui titolari delle quote del capitale della Banca d'Italia e sulla valorizzazione del capitale medesimo, viene fissato un importo inadeguato rispetto all'ultimo bilancio della Banca. Si è di fronte a una sorta di nazionalizzazione senza compenso, in contrasto con l'interpretazione diffusa e pacifica degli articoli 42 e 43 della Costituzione, che prevede la necessaria corresponsione di un «equo» indennizzo.

5. Il sistema bancario italiano è impegnato, da oltre due anni, nella realizzazione, tramite PattiChiari, di iniziative concrete finalizzate a migliorare l'informazione sugli investimenti finanziari disponibile alla clientela, a permettere maggiore comparabilità tra le offerte, a garantire piena consapevolezza del rischio che essa assume. Il tema del risparmio, e della sua tutela, ha rivestito e riveste un ruolo di primissimo piano all'interno del progetto, che si esplica in una continua azione di formazione e di informazione della clientela.

In un passato anche recente, era radicata l'abitudine dei risparmiatori di investire in titoli di Stato che offrivano tassi di interesse elevati e basso rischio: pochi percepivano l'erosione del capitale causata dall'inflazione. Oggi, con l'avvento dell'euro e la conseguente stabilizzazione monetaria, i tassi sono tornati a livelli fisiologicamente inferiori a quelli del passato, adeguati al rischio del titolo. In altre parole, chi vuole ottenere rendite più alte, deve accettare un rischio maggiore ed acquistare strumenti finanziari non succedanei dei depositi bancari, come erano i titoli di Stato negli anni Novanta: è questo il messaggio fondamentale che il sistema bancario si adopera a spiegare e diffondere.

In questa logica, PattiChiari ha realizzato una nuova importante iniziativa, che sarà disponibile nei prossimi mesi, attraverso la quale il

cliente otterrà tre servizi fondamentali:

- una accurata definizione del proprio profilo di rischio attraverso un efficace strumento che consentirà di avere una piena e concreta consapevolezza sugli obiettivi e vincoli dell'attività di investimento, anche grazie alla formulazione in via esemplificativa dei principali elementi influenti sull'attività di investimento (durata, propensione al rischio, esigenze di liquidità, e così via).
- una chiara percezione del livello di rischio degli strumenti finanziari, grazie alla loro classificazione in fasce di rischio
- una semplice e concreta indicazione, sin dal momento della individuazione del profilo di rischio del cliente, della gamma di strumenti finanziari coerenti con il suo profilo.

Il tutto secondo un linguaggio semplice e accessibile ma soprattutto attraverso un forte coordinamento tra l'informazione ricevuta allo sportello e gli strumenti e i materiali di informazione e formazione finanziaria che saranno veicolati attraverso una grande campagna educativa sulla trasformazione del risparmio.

Un contributo importante, per accrescere le informazioni ai cittadini, arriverà inoltre dall'Osservatorio sul risparmio e gli investimenti delle famiglie, costituito recentemente in collaborazione con le principali Associazioni dei consumatori. L'Osservatorio è volto ad esaminare gli andamenti della ricchezza finanziaria e a fornire elementi di conoscenza di base.

6. Le iniziative che si stanno mettendo a punto per la tutela del risparmio e della sua trasformazione in investimento, confermano il rilievo che a questo principio il mercato attribuisce.

La tutela dei risparmiatori, la previsione di forme nuove e più flessibili di raccolta, la salvaguardia della fiducia degli investitori sono elementi di sicuro sviluppo del risparmio. Ma a questo fine è indispensabile un incremento dei tassi di crescita del Paese: è dalla ripresa dell'economia che deriverà un incremento della quota di reddito accantonata.

Il sistema bancario è impegnato con forte costanza e grande tenacia a innescare e sostenere il circolo virtuoso costituito da una proficua allocazione del risparmio raccolto, dallo sviluppo economico delle famiglie e delle imprese e dal conseguente incremento del risparmio

che affluisce alle banche, per essere nuovamente utilizzato.

La strada che il settore bancario sta percorrendo in questa direzione rappresenta il contributo migliore al rafforzamento, al progresso e alla competitività dell'economia nazionale. Ne siamo fortemente convinti e riteniamo che attraverso questo impegno si disegni il ruolo che il settore è chiamato a svolgere.

Alla realizzazione di questo circolo virtuoso, obiettivo comune dei comparti produttivi e delle Istituzioni, vogliamo con sempre maggiore determinatezza contribuire.



---

**MARIO BALDASSARRI**

*Viceministro dell'Economia e delle Finanze*

---



Premetto che pescherò a piene mani nel pensiero e nell'opera di due maestri ed amici. Mi scuso con loro perché non potranno reagire a ciò che dirò e non potranno dire se le mie riflessioni sono aderenti al loro pensiero. Il primo è Franco Modigliani, che non c'è più, e il secondo è Nino Andreatta che ancora c'è, ma non può più parlare.

Poiché questa è la giornata in cui si produce uno sforzo collettivo per capire le radici portanti del sistema economico, del sistema finanziario e delle sue capacità di realizzare benessere economico ed equità sociale, vorrei innanzi tutto porre una distinzione - a mio parere fondamentale - proprio nella definizione stessa di risparmio. Spesso, infatti, c'è uno squilibrio nel dibattito e il risparmio viene inteso come puro fenomeno finanziario.

Al contrario, il risparmio è economia reale. Lo è perché è determinante il momento della sua formazione. Diventa economia finanziaria solo nel momento in cui lo si impiega. È strano che, a più di 70 anni dalla grande depressione, e soprattutto proprio qui in Europa, cioè in quel continente che ha realizzato il modello di cui siamo giustamente tutti fieri - un modello di elevato benessere economico, di forte giustizia sociale, di forte e diffusa protezione sociale - siano dominanti le antiche (ed errate) teorie vetero-neoclassiche, basate sull'idea che è il risparmio a generare reddito. Questa equazione ha comportato delle conseguenze importanti nella storia del secolo scorso.

Franco Modigliani prese il Nobel proprio per aver studiato e chiarito questo nesso: non è il risparmio che genera reddito, è il reddito che genera risparmio. O meglio, è il ritmo di crescita del reddito che genera risparmio.

Parlando di responsabilità individuali e collettive nella tutela del risparmio, dobbiamo chiederci se noi europei stiamo sul serio tutelando la formazione del risparmio. L'Europa, infatti, sembra aver perso le linee guida per costruire con le proprie mani un solido percorso di crescita e anche la consapevolezza che la demografia influisce pesantemente sull'andamento del reddito e quindi sul risparmio.

Il riferimento è all'applicazione di quel modello del ciclo vitale che Franco Modigliani negli ultimi anni aveva usato per cercare di capire - ancora una volta prima di tutti gli altri - cosa sarebbe successo in Cina. Lui usava dire spesso: "la Cina è l'ultima dimostrazione nella mia vita della fondatezza della teoria del ciclo vitale". Non a caso la Cina è il

più grosso produttore di risparmio nel mondo perché ha l'economia che cresce di più.

Dunque, prima di parlare di tutela del risparmio, o più precisamente di tutela nell'*impiego* del risparmio, occorre affrontare il tema delle responsabilità collettive ed individuali nella **formazione del risparmio**, e cioè delle condizioni di crescita dell'economia.

Qui si colloca una seconda riflessione: qual è il ruolo di quel grande "comportamento collettivo" che si chiama bilancio pubblico, sulla crescita dell'economia e quindi sulla formazione del risparmio? Noi italiani siamo sempre stati noti come grandi risparmiatori, ma fino a pochi anni fa eravamo, nello stesso tempo, grandissimi risparmiatori privati e grandissimi dissolutori pubblici. Il disavanzo corrente del bilancio pubblico è, per dirla con un eufemismo, risparmio negativo. Nei decenni passati, il livello positivo ed elevato di risparmio privato era in gran parte compensato da un altrettanto elevato risparmio pubblico negativo. Poiché questa è la radice della formazione del risparmio, si impone una riflessione che faccio da anni e che credo debba diventare centrale nel dibattito istituzionale. Il bilancio della pubblica amministrazione la certezza e la trasparenza delle sue rilevazioni contabili sono un "bene pubblico" e quindi è necessario che, nella sua produzione, sia affidato ad una autorità che faccia da punto di riferimento per ogni parte politica, e per ogni componente della nostra società.

Questo a maggior ragione quando il bilancio pubblico assorbe e intermedia circa la metà delle risorse prodotte dal Paese ogni anno e ai fini del discorso sul risparmio che stiamo affrontando molto scaturisce dalle condizioni di equilibrio o non equilibrio del bilancio pubblico. E non mi riferisco solo al saldo complessivo che chiamiamo "indebitamento netto della pubblica amministrazione", cioè all'equilibrio finanziario. Decisiva è anche la distribuzione delle diverse componenti di spesa e di entrata e decisivo è il modo in cui l'avanzo o il disavanzo, di parte corrente o in conto capitale, sono formati. Anche in questo ambito, forse, negli ultimi anni, c'è stata una preponderanza della lettura "finanziaria" dei fenomeni, a scapito di una lettura "reale".

Quando parlo di un'autorità *super partes* faccio riferimento ad alcuni cenni emersi recentemente, circa la necessità che anche nei periodi di fine legislatura, il passaggio possa avvenire in una condizione di certezza e trasparenza delle condizioni della finanza pubblica. Sono pro-

fondamente convinto che il bilancio non è un bene pubblico soltanto nei momenti in cui finisce una legislatura e ne comincia un'altra, ma è un bene pubblico ogni giorno, durante tutte le legislature.

Proprio per questo è necessario evitare che accada anche in futuro quello che qualche volta è accaduto in passato. Mi riferisco, in particolare, alle condizioni della finanza pubblica nell'anno 2001 che erano ben diverse da quelle descritte dai dati contenuti nei documenti ufficiali pubblicati nel corso di quell'anno, in particolare nella relazione trimestrale di cassa del 5 aprile 2000. A distanza di qualche tempo, le istituzioni europee dovettero riconoscere che, in termini di saldo complessivo della finanza pubblica, il livello dell'indebitamento netto di quell'anno era quattro volte superiore a quanto indicato nei documenti ufficiali (contro un deficit dichiarato pari allo 0,8% del Pil l'Eurostat lo ha certificato pari al 3,2% del Pil). Non è un problema di polemica politica, è un problema di assetto istituzionale.

Qui faccio riferimento all'altro maestro e amico, Nino Andreatta, che proprio all'inizio degli anni Ottanta – in modo un po' isolato per la verità – istituì, al Ministero del Tesoro, la Commissione Tecnica sulla Spesa Pubblica. All'inizio degli anni Novanta ci fu un brevissimo dibattito sul tema. Ci si chiedeva se eliminare quella Commissione, perché semplicemente oggetto e soggetto di studi, oppure elevarla a vera e propria Autorità sulla spesa pubblica.

Vengo allora alla parte conclusiva della prima parte di questa riflessione, cioè la formazione del risparmio come fenomeno dell'economia reale e come rapporto tra comportamenti individuali e comportamenti collettivi e quindi rapporto fra risparmio privato e risparmio pubblico. C'è una terza dimensione della lettura del risparmio, che probabilmente determina sulla nostra testa, in Europa e in Italia, gran parte delle conseguenze che poi ci troviamo a gestire in termini di allocazione e di impiego del risparmio: è la condizione di enorme squilibrio con la quale sta avvenendo quel fenomeno che chiamiamo globalizzazione.

Una globalizzazione che, in termini di economia reale, è caratterizzata da una divaricazione dei ritmi di sviluppo fra un'Asia che cresce dell'8-9 per cento ogni anno, il Nord America che cresce del 3-4 per cento, l'Europa che si attesta intorno all'1 per cento - se va bene l'1,5 o forse il 2 - come condizione strutturale permanente di medio-lungo periodo. A ciò si

aggiunge l’Africa dimenticata e l’America Latina che si barcamena. Ma anche se queste condizioni di divaricazione nell’economia reale potessero essere accettabili e se l’Europa assuefatta si accontentasse di mantenere l’attuale standard di vita, nell’illusione di poterlo perpetuare nel tempo senza comprendere la distanza crescente fra chi corre di più e chi corre di meno, questa globalizzazione sarebbe minata da un piccolo cancro, oserei chiamarla una moderna bomba atomica del Terzo Millennio. Per stare in piedi, questa globalizzazione implica - come dimostrano i dati al 2004 e ancor più quelli del 2005 - che l’economia cinese, producendo il più grande risparmio del mondo, finanzia l’economia americana la quale, al contrario, non produce risparmio. Il disavanzo delle partite correnti degli Stati Uniti veleggia intorno al 6 per cento del Prodotto Interno Lordo, cioè fra i 600-700 miliardi di dollari. L’enorme massa di risparmio cinese va appunto a sostenere questa crescita americana in deficit e determina il fatto che, ad oggi, il 20 per cento del debito americano è in mani cinesi.

Nulla di male in sé. C’è però un problema geopolitico. Nel momento in cui, fra pochi anni - cinque o dieci - la quota di debito americano concentrata in quell’area del mondo dovesse salire - e salirà ineluttabilmente al 40-50 per cento se le condizioni strutturali non cambiano - questo dovrebbe diventare oggetto di riflessione sulla formazione e sull’allocazione del risparmio un po’ in tutto il mondo, ma prevalentemente negli Stati Uniti e in Europa.

E proprio qui, in Europa, il dominio della finanza rispetto alla lettura reale dell’economia, ci porta a seguire supinamente una politica monetaria di forte rivalutazione dell’euro, che frena la crescita dell’economia e una politica finanziaria ancorata al totem dei saldi di bilancio. Un saldo che fa riferimento alla condizione doverosa, sacrosanta, di equilibrio finanziario, ma che non entra nel merito dell’avanzo o disavanzo corrente, della spesa corrente e per investimenti. Cioè non entra nel merito dell’impatto reale del bilancio della pubblica amministrazione sui meccanismi e sugli ingranaggi effettivi della crescita economica.

Passo allora alla seconda parte dell’analisi, che chiama in causa il settore privato dell’economia, nel quale sembra prevalere, ugualmente, l’attrazione esercitata dall’impiego delle risorse in ambito finanziario più che nell’economia reale. Grandi realtà produttive stanno passando

da un manifatturiero aperto e competitivo ai servizi, meglio ancora se protetti da un manifatturiero aperto e competitivo.

Ecco allora che responsabilità individuali e collettive si pongono in modo forte proprio nella fase della formazione del risparmio. La finanza è uno strumento di crescita economica, è l'olio lubrificante, determinante, nei meccanismi dell'economia, ma occorre anche capire che è anche responsabilità della finanza pubblica e privata valutare i propri impatti sull'economia reale. Perché se il motore dell'economia reale non gira a pieni giri, prima o poi anche il mondo della finanza può incontrare problemi.

Nel breve periodo, apparentemente, quando le economie rallentano e magari cadono nella stagnazione o, peggio ancora, nella depressione, si determina una specie di illusione finanziaria e i rendimenti si spostano dall'economia reale alla parte finanziaria dell'economia. Ma se l'economia reale non cresce nel medio-lungo periodo, anche le risorse che si collocano dentro la finanza sono destinate a ridursi e a non avere una solida base d'appoggio.

Arriviamo quindi al momento dell'**impiego del risparmio**, che è il tema più spesso dibattuto in varie forme. Ebbene, io credo che occorra ribadire la necessità di separare con chiarezza tre beni pubblici, tre missioni: la trasparenza, l'efficienza, la stabilità. Queste tre missioni, questi tre beni pubblici, debbono essere garantiti alla collettività da tre autorità indipendenti. È evidente che trasparenza, efficienza e stabilità possono essere ritrovate nei casi concreti che la vita di ogni giorno propone in miscele e in misure diverse, quindi non è facile individuare una piena responsabilità di una singola Authority per ciascuna di queste. Credo allora che si debba più pragmaticamente assegnare a ciascuna Authority la prevalenza in ciascuna delle tre missioni, chiedendo all'istituzione che esprime questa prevalenza di motivarla nel momento in cui deve assumere la responsabilità finale della decisione.

Ed è in questo senso che, ormai un anno e mezzo fa, al Ministero dell'Economia si lavorò per produrre una proposta di riforma che fu poi consegnata al Parlamento e che è stata oggetto di dibattito e discussioni in tutto questo periodo. Credo sia auspicabile per tutti che si arrivi ad una decisione finale del Parlamento, a mio parere ribadendo quei tre principi ispiratori che ho indicato.

Infine un ultimo cenno sul **TFR**, perché è già stato menzionato. L'uso del TFR, per far partire in modo consistente i fondi pensione, non è soltanto un problema di previdenza, né tanto meno di previdenza complementare. Si tratta di una più efficace ed efficiente allocazione di risorse.

L'attuale TFR ha un rendimento calcolato sulla carta del 2,7 per cento. La possibilità di un diverso impiego nei fondi pensione nel medio e lungo periodo dovrebbe attivare un rendimento attorno al 5 per cento. Aggiungendo un differenziale di poco più di 2 punti, e considerando il monte totale del TFR, è facile calcolare che grossomodo si sta parlando di un mezzo punto di PIL in più da aggiungere alla crescita potenziale del reddito italiano per i prossimi decenni. Dunque un imponente nuovo polmone di crescita all'interno del nostro sistema economico.

Questo è il primo grande aspetto dell'operazione che abbiamo di fronte. Evidentemente la conseguenza di questa maggiore potenzialità di crescita, di questo maggiore rendimento, determina l'altro obiettivo più noto, più diffuso, più comprensibile, che è quello di dare certezze e solidità al sistema pensionistico del nostro Paese. Non si tratta di un effetto collaterale, cioè fornire una previdenza complementare, ma di un pilastro fondamentale per dare certezza e sicurezza nella previdenza.

Già da dieci anni, con la riforma del 1995, per le nuove generazioni e per qualunque lavoratore avesse avuto meno di 18 anni di contributi versati all'epoca, il metodo a ripartizione si applica secondo il criterio della contribuzione. Questo vuol dire che le nuove generazioni avranno un rapporto fra pensione e ultima retribuzione attorno - o forse inferiore - al 40 per cento. Quindi, il fondo pensione complementare non è un di più, ma è una componente essenziale per tornare a dare anche alle nuove generazioni le stesse certezze pensionistiche che si è assicurata la nostra. Per inciso, questo avveniva semplicemente perché l'andamento demografico ci consentiva di raccogliere da quattro lavoratori attivi il 25 per cento di contributi sociali, come accadeva nel 1969, e quei lavoratori attivi garantivano il 100 per cento della nostra pensione.

Poiché oggi la demografia ha portato quel rapporto da "quattro a uno" fino a "uno a uno", è responsabilità collettiva garantire alle prossime generazioni una dignitosa condizione di vita anche nella fase finale

che, come sappiamo, fortunatamente, dura sempre di più per noi, e probabilmente durerà ancor di più per i nostri figli.

Il problema da porsi è se spostare le risorse del TFR dalle imprese, dove attualmente sono, verso i fondi pensione e in che modo ciò può essere fatto con il minimo effetto negativo e con il massimo effetto positivo. È il dibattito di queste settimane, sull'automaticità della sostituzione dei fondi del TFR a disposizione delle imprese con il credito bancario. Si discute su chi debba coprire la differenza tra il rendimento del TFR attuale e i tassi che le banche potranno chiedere. Si discute di fondi chiusi e fondi aperti, di quali soggetti possano o meno operare, e in quali condizioni.

Credo che il nodo centrale sia un altro. Non è possibile introdurre un meccanismo di credito agevolato per tutte le imprese da qui all'eternità ed è impossibile immaginare di non perpetuare, nel tempo, un meccanismo che porti alla costruzione forte dei fondi pensione, per tutti i motivi precedentemente esposti.

E allora vorrei chiudere con una riflessione: è possibile non creare questi effetti collaterali negativi dovuti allo spostamento fisico dei fondi, seppur riferiti ai flussi futuri? Se è possibile, forse vale la pena rifletterci insieme.

Io credo che alcune idee su questo tema ci siano, si possano discutere, confrontare, aggiungere a tutto ciò che è stato messo in campo finora. Ma il primo bene pubblico a mio parere, è che partano i fondi pensione come grande volano di crescita, come vera tutela del risparmio. E che – come ricorda il titolo di questa giornata – le “Responsabilità individuali e collettive per la tutela del risparmio” riguardino sia la fase in cui questo si forma, cioè la crescita economica, sia la fase in cui viene impiegato, e quindi tutti gli aspetti della lettura finanziaria dell'economia.



---

**ANTONIO FAZIO**

*Governatore della Banca d'Italia*



## La congiuntura internazionale

Il tono della congiuntura mondiale è essenzialmente dato dall'andamento dell'economia nell'America del Nord, da un lato, nei paesi emergenti dell'Asia, dall'altro.

Negli Stati Uniti nel primo semestre il prodotto è aumentato del 3,6 per cento in ragione d'anno; nel terzo trimestre, nonostante le calamità naturali che hanno investito il Golfo del Messico, la crescita è risultata del 3,8 per cento.

L'accumulazione di capitale da parte delle imprese è proseguita a ritmi intensi, soprattutto nel comparto delle dotazioni informatiche. Anche l'espansione dei consumi privati è rimasta elevata; gli effetti di contenimento derivanti dal rialzo dei prezzi dell'energia sono stati contrastati da quelli positivi indotti dall'aumento dell'occupazione e dalla crescita di salari e stipendi. Ha continuato a sostenere la spesa anche l'ulteriore incremento della ricchezza immobiliare. Il saggio di risparmio delle famiglie è divenuto dall'estate leggermente negativo.

Le ripercussioni delle calamità naturali sulla crescita sono nel complesso limitate. Per l'anno in corso si stima che il prodotto interno cresca almeno del 3,5 per cento, dopo il 4,2 dell'anno 2004.

Gli interventi di ricostruzione, per i quali il Congresso ha già approvato stanziamenti per 62 miliardi di dollari, lo 0,5 per cento del prodotto interno, forniranno il prossimo anno un impulso all'attività produttiva.

Il rincaro energetico ha indotto un significativo rialzo dell'inflazione, al 4,7 per cento in settembre.

Nel corso del 2005 la Riserva federale ha aumentato per sei volte il tasso obiettivo sui *federal funds*, complessivamente per 1,5 punti percentuali, portandolo al 3,75 per cento. Le autorità monetarie si orientano a prestare particolare attenzione all'evoluzione dei prezzi e dei costi, al fine di evitare che gli impulsi inflazionistici si diffondano nell'economia e incidano sulle aspettative. Dalla metà dello scorso anno sono in accelerazione i costi unitari del lavoro.

Un elemento positivo di rilievo, dovuto a introiti fiscali superiori alle attese, è la riduzione del disavanzo federale; nell'anno fiscale conclusosi in settembre è stato del 2,6 per cento del prodotto, rispetto al 3,6 nel 2004. Nel 2006 il disavanzo rimarrebbe in prossimità dei livelli ora raggiunti. Ha continuato ad ampliarsi lo squilibrio del conto corrente della bilancia

dei pagamenti; si sono però intensificati gli afflussi di capitali privati, agevolando la copertura del disavanzo.

Il dollaro si è apprezzato rispetto alla fine dello scorso anno. L'euro si è deprezzato dell'11 per cento nei confronti del dollaro e del 5,7 in termini nominali effettivi.

L'economia della Cina ha continuato a crescere a un ritmo sostenuto, superiore al 9 per cento. L'economia indiana si espanderà nel 2005 del 7,1 per cento. La crescita nel complesso degli altri paesi emergenti dell'Estremo Oriente e del Sud-Est Asiatico dovrebbe aggirarsi nell'anno in corso attorno al 4,5 per cento.

Anche in Giappone il prodotto è tornato ad aumentare in misura significativa nella prima metà del 2005; è stato sospinto soprattutto dalla forte ripresa della domanda interna; è aumentata l'occupazione. Il sistema industriale ha recuperato efficienza a seguito della profonda ristrutturazione avviata alla fine dello scorso decennio. La fase di deflazione dovrebbe concludersi nel corso del 2006.

Il buon andamento dell'economia degli Stati Uniti si riflette su quella canadese e su quelle dei paesi dell'America latina; la crescita in tutti i maggiori paesi dell'area risulterà ancora sostenuta nell'anno in corso.

Il prodotto lordo mondiale calcolato sulla base delle parità dei poteri di acquisto secondo le valutazioni del Fondo monetario internazionale aumenterà nel 2005 del 4,3 per cento.

Rispetto alla crisi degli anni settanta, l'effetto negativo sull'attività produttiva dell'aumento del prezzo del petrolio è stato nel complesso limitato in relazione alla ridotta intensità energetica di tutte le maggiori economie. In termini reali dal 2000 il prezzo del greggio è salito del 70 per cento soprattutto in connessione con la forte espansione produttiva. Una relativa certezza sull'evoluzione dei prezzi nel medio termine è indispensabile al fine di promuovere investimenti volti ad ampliare l'offerta.

## **L'area dell'euro e l'economia italiana**

Nell'area dell'euro nel primo semestre del 2005 il prodotto ha continuato a crescere a ritmi modesti, di poco superiori all'1 per cento in ragione d'anno. L'attività è stata sostenuta dalla domanda interna, in particolare dai consumi. Il contributo degli scambi con l'estero, pur bene-

ficiando del deprezzamento dell'euro, è stato trascurabile; l'espansione delle esportazioni, che ha interessato quasi esclusivamente la Germania, è stata compensata da quella delle importazioni. Rimane il problema, rilevante, della competitività dell'area sul mercato internazionale e su quello interno.

Durante il primo semestre la crescita ha segnato un lieve rallentamento. In Francia e in Germania, dopo l'accelerazione registrata nel primo trimestre, l'attività ha ristagnato nel secondo.

Nel 2005 il prodotto nell'area dovrebbe segnare un aumento dell'1,2 per cento, a fronte del 2,1 dello scorso anno. Sospinta dal rialzo dei corsi del petrolio e delle altre materie prime, in ottobre l'inflazione è stata del 2,5 per cento; in Francia in settembre ha raggiunto il 2,4 per cento; in ottobre in Germania il 2,6.

In Italia l'attività produttiva si era già nettamente ridotta nell'ultima parte dello scorso anno; ha continuato a diminuire nel primo trimestre del 2005 in connessione con l'ulteriore, rilevante caduta delle esportazioni. Nel secondo trimestre il prodotto interno lordo è tornato a crescere dello 0,7 per cento; l'inversione di tendenza è dovuta soprattutto all'andamento delle esportazioni, aumentate in termini reali del 5,5 per cento rispetto al primo trimestre; erano calate di quasi il 5 per cento nel quarto trimestre del 2004 e ancora nel primo del 2005.

Al miglioramento del quadro congiunturale nel secondo trimestre ha contribuito in misura rilevante anche la domanda interna. I consumi delle famiglie sono aumentati dello 0,6 per cento, riflettendo principalmente l'acquisto di beni durevoli.

Gli investimenti fissi lordi sono tornati a crescere dell'1,5 per cento, dopo i cali progressivi registrati dalla seconda metà del 2004.

La ripresa dell'attività di accumulazione è stata particolarmente sostenuta nel settore delle costruzioni, in particolare nella componente residenziale. Gli investimenti in opere pubbliche mostrano invece nel primo semestre una tendenza alla riduzione rispetto al 2004.

Alla ripresa dell'attività produttiva nella scorsa primavera si è associata una crescita dell'occupazione dello 0,3 per cento rispetto al trimestre precedente. Dal 2003, il rilevante aumento dell'occupazione, pari complessivamente al 3 per cento, è in misura significativa riconducibile all'emersione del lavoro prestato dagli immigrati extra-comunitari, scaturita dai provvedimenti di regolarizzazione. Considerando i dati di con-

tabilità nazionale, che inglobano una stima del lavoro irregolare, l'aumento risulta minore.

Il tasso di disoccupazione, calcolato sulla base della nuova indagine sulle forze di lavoro, ha continuato a diminuire, scendendo nel secondo trimestre al 7,8 per cento al netto dei fattori stagionali. Vi ha contribuito la flessione del tasso di partecipazione al mercato del lavoro, particolarmente accentuata per la componente femminile nel Mezzogiorno.

Nei mesi estivi l'inflazione al consumo, misurata sulla base dell'indice nazionale, ha subito un rialzo, in connessione con l'accelerazione dei prezzi dell'energia. In ottobre il ritmo di aumento dei prezzi sui dodici mesi è stato del 2,2 per cento. Nell'ambito delle componenti non regolamentate, in settembre la dinamica tendenziale dei prezzi è lievemente diminuita per i prodotti non alimentari e non energetici e per i servizi.

## **I mercati finanziari, le banche e le imprese**

All'incremento del disavanzo corrente negli Stati Uniti e all'ampliamento del surplus da parte dei paesi esportatori di petrolio e della Cina hanno fatto riscontro un aumento dell'offerta di dollari, da un lato, e una eccedenza di risparmio sulla capacità di investimento, dall'altro. Le disponibilità liquide dei paesi strutturalmente in avanzo si sono riversate sui mercati finanziari internazionali, concorrendo a ridurre il livello dei tassi di interesse.

Nell'area dell'euro, in presenza di aspettative di inflazione ancora contenute, i tassi sui titoli pubblici decennali hanno segnato un calo nel corso dell'anno. Negli Stati Uniti, i rendimenti sui titoli del Tesoro a 10 anni hanno oscillato attorno a valori storicamente bassi.

I tassi di interesse reali a lungo termine, desumibili dai titoli indicizzati all'inflazione, si collocano attualmente sull'1,3 per cento nell'area dell'euro e sul 2 per cento negli Stati Uniti.

La redditività e la migliorata situazione patrimoniale delle imprese hanno contribuito a sostenere le quotazioni delle obbligazioni societarie e dei titoli azionari, sia negli Stati Uniti, sia nell'area dell'euro. Dall'inizio del 2004 gli indici azionari statunitensi sono aumentati in misura contenuta, seppure con andamenti fortemente differenziati tra settori; quelli dell'area dell'euro hanno segnato un rialzo significativo, benefi-

ciando del calo dei rendimenti reali a lungo termine. Anche in Giappone le borse hanno registrato incrementi rilevanti.

Nel settore bancario l'andamento positivo registrato lo scorso anno nei principali paesi industriali si è confermato nel 2005.

Nell'area dell'euro è proseguita l'espansione a ritmi elevati dei prestiti alle famiglie, soprattutto nella componente destinata a finanziare l'acquisto di abitazioni. È aumentata anche la domanda di credito da parte delle imprese, in connessione con la ripresa delle operazioni di fusione e di acquisizione di società non finanziarie. La vivace dinamica del credito ha sostenuto i ricavi delle banche, sebbene con forti differenze tra i principali paesi.

In Italia nella fase di ripresa che si va delineando permangono condizioni di offerta di credito favorevoli per tutte le categorie di clientela.

Nei primi nove mesi del 2005 il credito bancario ha accelerato dal 6,7 all'8,7 per cento. Vi ha contribuito l'erogazione di finanziamenti ad alcuni grandi gruppi nell'ambito di processi di riorganizzazione aziendale. Anche i prestiti bancari alle aziende di minore dimensione hanno accelerato. I tassi di interesse sui prestiti, già molto bassi, si sono marginalmente ridotti.

Il credito all'industria manifatturiera è tornato a crescere nei comparti dove l'attività produttiva è risultata più vivace. L'espansione dei prestiti è stata rilevante per le imprese operanti nei settori dei servizi e delle costruzioni.

Proseguendo una tendenza in atto dalla fine dello scorso decennio, l'aumento dei prestiti alle imprese si è concentrato nella componente a medio e a lungo termine. Alla fine di settembre la quota del credito con durata superiore a un anno era pari al 59 per cento, a fronte del 47 nel 1997. Nel Mezzogiorno anche nel 2005 la dinamica del credito bancario è stata considerevole. In settembre la crescita sui dodici mesi dei prestiti alle imprese meridionali era pari al 9,9 per cento a fronte del 6,4 al Centro Nord. Sulla differenza incide la ridotta capacità di autofinanziamento delle aziende che operano nell'area; può avervi contribuito il calo di alcune forme di trasferimenti pubblici.

Il credito alle famiglie è cresciuto in misura assai rilevante; nei dodici mesi terminanti a settembre, l'incremento è risultato superiore al 15 per cento, un valore quasi doppio rispetto a quello medio dell'area dell'euro.

La qualità del credito non ha risentito della lunga fase di bassa crescita

dell'attività produttiva. Nei dodici mesi terminanti a giugno sono stati iscritti a sofferenza prestiti pari allo 0,8 per cento del totale. Sono stati inoltre classificati tra le esposizioni verso i clienti in temporanea difficoltà impieghi pari all'1,7 per cento del totale. Si tratta di valori in linea con quelli registrati lo scorso anno e contenuti nel confronto storico.

Nel primo semestre del 2005 il rendimento del capitale e delle riserve delle banche italiane, calcolato sulla base dei bilanci non consolidati a livello di gruppo, è stato pari al 10,8 per cento; era risultato del 9,9 e del 9,5 per cento, rispettivamente, nei primi sei mesi e nell'intero 2004. L'aumento della redditività è stato determinato dalla flessione delle rettifiche nette di valore sui cespiti patrimoniali.

Alla fine del 2004 il patrimonio di vigilanza del sistema bancario italiano ammontava, su base consolidata, a 149 miliardi di euro, il 7 per cento in più rispetto a un anno prima. Il coefficiente di solvibilità era lievemente aumentato, all'11,6 per cento dall'11,4 della fine del 2003.

È essenziale il ruolo delle Fondazioni, che possiedono il 19 per cento del capitale delle banche quotate in borsa.

## **Le prospettive**

L'economia mondiale dovrebbe continuare a espandersi a ritmi elevati anche nel 2006. Il tasso di sviluppo del commercio mondiale sarebbe secondo il Fondo monetario internazionale attorno al 7 per cento.

Negli Stati Uniti la crescita sarebbe solo di poco inferiore a quella stimata per il 2005. In Giappone l'incremento del prodotto si manterrebbe, come quest'anno, intorno al 2 per cento. In Cina l'attività produttiva si espanderebbe ancora dell'8,2 per cento. Nel complesso degli altri paesi emergenti dell'Asia la crescita sarebbe quasi del 6 per cento.

Anche nell'area dell'euro, dai mesi estivi il quadro congiunturale presenta sintomi di miglioramento.

In agosto la produzione industriale dell'area ha registrato un aumento quasi di un punto percentuale rispetto al mese precedente, per effetto della ripresa in Francia, in Spagna e in Italia. Le informazioni qualitative più recenti sulle singole economie confermano i segnali positivi. In ottobre la fiducia delle imprese si è rafforzata, soprattutto in Germania. In Italia, in agosto, l'indice della produzione industriale ha segnato un

rialzo dell'1,3 per cento rispetto al mese precedente; nonostante una diminuzione stimata per il mese di settembre, nel terzo trimestre l'attività produttiva nell'industria dovrebbe essere aumentata di circa un punto percentuale rispetto al secondo. Nel terzo trimestre il prodotto interno lordo dovrebbe accrescersi di circa mezzo punto percentuale.

Il sondaggio condotto dalle filiali della Banca d'Italia presso un campione di imprese, dell'industria in senso stretto e dei servizi, e l'inchiesta mensile dell'ISAE presso le imprese industriali condotta in ottobre tratteggiano un miglioramento del quadro congiunturale rispetto a quello della prima parte dell'anno. In ottobre ha segnato un buon incremento anche l'indice del clima di fiducia delle famiglie.

La crescita del prodotto nel 2005 dovrebbe risultare leggermente positiva nel confronto con l'anno precedente. Le esportazioni rimarrebbero stazionarie, recuperando la diminuzione registrata tra la fine del 2004 e i primi mesi del 2005. In presenza di un'espansione del commercio mondiale attorno al 7 per cento, si profila un'ulteriore riduzione della quota di mercato dell'Italia, che scenderebbe al 2,7 per cento dal 4,6 di dieci anni prima.

È prevedibile un nuovo aumento della propensione al risparmio delle famiglie, riflesso anche nelle loro decisioni di consumo.

È necessario agire perché nel 2006, sulla base della normativa predisposta, che è opportuno approvare sollecitamente, decollino i Fondi pensione: insieme con una migliore tutela del risparmio previdenziale, daranno sostegno ai mercati e agli investimenti.

Gli investimenti fissi lordi complessivi, recuperando nella seconda metà dell'anno la diminuzione del primo trimestre, rimarrebbero sostanzialmente stazionari nel 2005. Si riduce la spesa per macchinari e mezzi di trasporto, in connessione con il permanere di una elevata capacità produttiva inutilizzata; aumentano gli investimenti in costruzioni, soprattutto nel comparto residenziale.

## **I problemi strutturali**

Negli ultimi dieci anni l'elevata pressione fiscale, il ritardo nella dotazione di infrastrutture materiali e immateriali, le inefficienze dei servizi pubblici hanno frenato l'ammodernamento produttivo. Si è accentuata

la frammentazione dimensionale delle imprese. Ha rallentato l'innovazione tecnologica. Il modello di specializzazione produttiva non si è adeguato alle sfide del nuovo contesto internazionale.

È limitato nel nostro Paese, in termini di contributo al valore aggiunto complessivo, il comparto delle attività tecnologicamente avanzate, essenzialmente informatica e biotecnologie. Appare in difficoltà il segmento dell'attività industriale a tecnologia medio alta, dove la produzione è diminuita del 15 per cento dall'anno 2000.

La competitività di prezzo delle merci italiane continua a risentire dell'andamento sfavorevole del costo del lavoro per unità di prodotto dovuto all'insoddisfacente crescita della produttività. Tra il 2000 e il 2004 il costo del lavoro per unità di prodotto è aumentato del 13 per cento in Italia, 16 e 9 punti in più, rispettivamente, di quanto registrato nelle economie tedesca e francese.

La modesta crescita dell'attività produttiva e l'intensificarsi delle spinte concorrenziali si sono riflessi sui risultati reddituali delle imprese; la riduzione dei profitti è stata significativa soprattutto nel settore manifatturiero e per le aziende di minore dimensione. Dall'anno 2001 è progressivamente cresciuto il ricorso alla Cassa integrazione guadagni.

Il sistema bancario ha fornito sostegno all'industria, in particolare finanziando rilevanti processi di ristrutturazione, ma il basso grado di utilizzo degli impianti ha frenato l'attività di accumulazione.

Gli investimenti pubblici hanno dato un significativo impulso all'attività economica nel corso degli ultimi anni; essi sono aumentati dal 2,5 per cento del prodotto nel 2000 al 2,9 nel 2004. Gli investimenti delle Ferrovie dello Stato, non inclusi in quelli pubblici, sono saliti, nello stesso periodo, dallo 0,3 allo 0,6 per cento del prodotto.

Dalle rilevazioni su base semestrale della Banca d'Italia, che interessano un campione di circa 500 imprese di dimensione medio-grande, le opere pubbliche, dopo un aumento del 5,3 per cento nel 2003, hanno rallentato nel 2004. Nell'anno in corso l'attività segna una tendenza alla riduzione: in base alle previsioni scenderebbe del 5 per cento.

È indispensabile un impulso adeguato per l'attività in questo comparto per contribuire a sostenere il ciclo economico nei prossimi trimestri e per colmare le gravi carenze dell'Italia nelle dotazioni infrastrutturali.

Occorre imprimere un'accelerazione, anche con misure e procedimenti straordinari, all'apertura dei cantieri per i lavori pubblici già deliberati e

impedire che si interrompa, in alcuni casi, il completamento delle opere in corso di realizzazione.

La produzione industriale, in crescita nei mesi estivi, secondo stime preliminari si sarebbe lievemente indebolita in settembre e ancora in ottobre.

La politica economica dovrà darsi carico anche negli anni a venire, pur nella limitatezza dei mezzi finanziari a disposizione, di azioni che possano incidere sulla produttività e sulla competitività.

Abbiamo già segnalato, in sede di commento alla legge finanziaria, il valore degli interventi, anche se limitati, volti a ridurre il costo del lavoro. Di interesse è la possibilità di rivitalizzare il ruolo dei distretti industriali, conferendo loro una autonoma configurazione giuridica e funzionale. Il Fondo per l'innovazione tecnologica diretto al rilancio degli obiettivi dell'Agenda di Lisbona può contribuire al rafforzamento della competitività.

È necessario l'impegno coerente delle imprese e degli operatori in campi anche diversi da quello industriale, quali il turismo, i servizi alle imprese, la valorizzazione dei beni ambientali e culturali.

Occorre dare fiducia. La politica di bilancio delineata con la legge finanziaria prevede un forte contenimento della spesa per le Amministrazioni centrali e dei trasferimenti a quelle periferiche. A esso dovrebbe corrispondere un recupero di efficienza nell'azione amministrativa e nei servizi pubblici.

L'indebitamento netto, escludendo gli effetti delle misure temporanee, si colloca da alcuni anni sul 5 per cento del prodotto; il fabbisogno, al netto delle dismissioni mobiliari, intorno al 6 per cento. Sono valori che ostacolano la riduzione del peso del debito, che nel 2005 è tornato ad aumentare. È essenziale conseguire l'obiettivo di indebitamento fissato per il prossimo anno. Il riequilibrio dei conti pubblici richiede un vaglio continuo dell'andamento delle entrate e delle spese.

L'aumento della fiducia, che può discendere dall'impostazione della politica economica, potrà rafforzare i segni di ripresa dell'attività di investimento. La crescita nel 2006 dovrebbe superare l'1 per cento.

Il sistema bancario è in grado di fornire i mezzi per una più vigorosa espansione produttiva. Il sistema ha segnato, negli ultimi anni, una positiva evoluzione. Avanzamenti sono necessari nei rapporti con la clientela, in particolare nel comparto dei servizi e della gestione del rispar-

mio, nel sostegno agli investimenti con modalità tecniche innovative, quali il *project financing*. Guardiamo con attenzione e rispetto all'opera che il Parlamento sta compiendo per la tutela del risparmio.

Il rafforzamento della ripresa dell'attività produttiva e delle prospettive di crescita richiede di riqualificare l'offerta e nel contempo di assicurare un duraturo risanamento dei conti pubblici. Riuscire a cogliere i segnali di un migliore quadro economico e conseguire una crescita maggiore è anche un modo per favorire l'azione di riduzione del debito.

La coesione delle parti sociali e l'impegno delle imprese, della Politica e delle Istituzioni contribuiranno al superamento di questa difficile fase della nostra economia. Un più elevato tasso di sviluppo è nelle nostre possibilità; lo consentono le risorse disponibili in termini di risparmio, di ricchezza, di capitale umano.

---

## **GLI ITALIANI E IL RISPARMIO\***

---

\* Sondaggio realizzato da Ipsos per Acri in occasione della 81<sup>a</sup> Giornata Mondiale del Risparmio



Da cinque anni, in occasione della Giornata Mondiale del Risparmio, Acri presenta un'indagine sugli Italiani e il risparmio, realizzata da Ipsos. I principali risultati sono suddivisi in due macroaree: una prima, comune alle cinque rilevazioni (2001-2002-2003-2004-2005), che consente di delineare quali siano oggi l'atteggiamento e la propensione degli italiani verso il risparmio, evidenziando i cambiamenti rispetto al passato; una seconda focalizzata sul tema specifico della Giornata, dedicato quest'anno alla responsabilità verso il risparmio. L'indagine è stata realizzata, nella prima quindicina di ottobre, tramite interviste telefoniche con tecnologia CATI – Computer Assisted Telephone Interviews ed è stata arricchita di alcuni dei risultati delle indagini congiunturali prodotte dall'ISAE e da altre indagini condotte da Ipsos nel 2005. Sono state svolte 1.000 interviste, presso un campione rappresentativo della popolazione italiana adulta, stratificato in base ai seguenti criteri: area geografica e ampiezza del centro, sesso ed età. In corso di elaborazione i risultati sono stati ponderati al fine di riprodurre esattamente l'universo di riferimento.

## **1. Risparmio e investimenti: dati di trend**

A una prima analisi, le famiglie italiane sembrano sperimentare una situazione di staticità, dopo la sensazione di rapido e progressivo peggioramento segnalata dalle ricerche condotte negli anni precedenti. I dati a livello aggregato sono in linea con quelli del 2004: anche il dato Isae del settembre 2005 (103) è sostanzialmente costante rispetto a quello del 2004, anche se sensibilmente più basso rispetto al 2001 (122) e minore rispetto a quello del 2003 (107). Peraltro, a questa superficiale valutazione è sottesa una realtà estremamente complessa, che emerge in tutta la sua articolazione non appena l'osservazione diviene maggiormente analitica. Se per il 20% circa della popolazione la situazione è in miglioramento e per il 30% appare stabile, per il 50% restante è in netto peggioramento.

Il 20% che pare avere sperimentato un periodo di costante miglioramento del proprio benessere e del proprio stile di vita dichiara consumi decisamente migliorati in quantità e qualità, come pure cresce la loro capacità di accumulare risorse tramite il risparmio: questa

parte della popolazione guarda con un certo ottimismo al futuro sia personale che dell'economia nel suo complesso.

Il 30% della popolazione si trova in una situazione non negativa, si attende un miglioramento o, comunque, riesce in qualche modo a "galleggiare" e quindi, con uno sforzo più o meno grande, riesce a mantenere il proprio tenore di vita e la propria capacità di risparmio. Questa parte della popolazione ha attraversato abbastanza indenne gli ultimi anni, anche se in molti casi ha dovuto ritardare il proprio stile di consumo.

Per il 50% della popolazione italiana, invece, la situazione risulta in peggioramento. Si registra un abbassamento di aspettative e del tenore di vita rispetto al passato, quando non ci si trovi di fronte a una vera situazione di crisi più o meno grave, sperimentata dal 18% del campione.

Costoro hanno dovuto ricorrere a prestiti oppure ai risparmi accantonati nel passato; e per il futuro si attendono un peggioramento della situazione. Queste persone appaiono decisamente scoraggiate ed alquanto inclini a un ripiegamento su stili di consumo più bassi. Infatti è in crescita il numero di famiglie che hanno un saldo negativo nel budget domestico, ossia di coloro che non riescono a risparmiare e per "tirare avanti" ricorrono ai risparmi passati o a prestiti: in 5 anni queste famiglie sono aumentate di quasi 10 punti percentuali, passando dal 13% al 22%.

Questa situazione, analizzata di concerto con gli altri indicatori emersi dalla ricerca, induce la sensazione che gli italiani abbiano iniziato a prendere seriamente atto della nuova situazione di "crescita zero", inizino a considerarla strutturale, ed abbiano adeguato il proprio stile di vita. Un chiaro indicatore di questo scenario è la crescente tensione all'accumulo di risparmio, che si declina nell'aumento del numero di coloro che sono riusciti comunque a mettere via una parte del reddito guadagnato e all'aumento del numero di coloro che non vivono tranquilli se non riescono a risparmiare rispetto a quanti risparmiano senza grandi rinunce. Il vantaggio di questi ultimi sui primi era di 34 punti percentuali nel 2001, oggi è di soli 7 punti: il 17% delle famiglie, cioè, ha oggi "curvato" le proprie preferenze sul risparmio. Un ulteriore elemento è dato dalla percezione molto diffusa che la capacità di risparmio sia un'arma molto efficace per affrontare il futuro, convinzione tanto più forte quanto più viene sperimentato un momento di difficoltà.

Riassumendo i dati in modo più analitico, combinando quindi l'andamento del risparmio nell'ultimo anno e le previsioni per quello futuro, si delineano sei gruppi di tendenza rispetto al risparmio:

- Famiglie con trend positivo: hanno risparmiato nell'ultimo anno e lo faranno di più o nella stessa misura anche nei prossimi 12 mesi (sono il 20%)
- Famiglie in risalita: hanno speso tutto senza fare ricorso ai risparmi/debiti, ma nei prossimi 12 mesi pensano di risparmiare di più (6%)
- Famiglie che galleggiano: hanno speso tutto senza fare ricorso ai risparmi/debiti e pensano che lo stesso avverrà nel prossimo anno o hanno fatto ricorso ai risparmi/debiti ma pensano di risparmiare di più nei prossimi 12 mesi (21%)
- Famiglie in discesa: sono riusciti a risparmiare, ma risparmieranno meno nei prossimi 12 mesi (15%)
- Famiglie in crisi moderata: hanno consumato tutto il reddito e nei prossimi 12 mesi pensano di risparmiare meno (15%)
- Famiglie in crisi grave: hanno fatto ricorso ai risparmi/fatto debiti e pensano che la situazione del prossimo anno sarà identica o si aggraverà (18%)

Rispetto all'impiego del risparmio, si registra una lieve, ma interessante, inversione di tendenza rispetto ai dati del 2004: aumentano coloro che scelgono di investire parte del proprio risparmio a scapito di chi continua ad avere una preferenza per la liquidità. Questi sono il 62% del campione, un dato che, pur essendo in calo rispetto a quello del 2004, è ancora superiore a quello del 2003. La maggior propensione a prendere in considerazione una qualche forma di investimento è, peraltro, ravvisabile anche nel dato di incremento, rispetto al 2004, di coloro che si dichiarano interessati soprattutto al rendimento del proprio risparmio rispetto a coloro che tengono conto anche della sua destinazione: questi ultimi rimangono la maggioranza, ma la loro percentuale è in calo. Il lieve aumento dell'interesse per l'investimento lo si evince anche dai (piccoli) incrementi, rispetto al 2004, di coloro che dichiarano di avere fondi pensione integrativi (+3%), fondi comuni (+6%), azioni (+2%), bot (+2%) e certificati di deposito (+3%).

Una ulteriore ed importante testimonianza di questo cambiamento è

data dall'indicazione riguardo all'investimento "ideale" da parte degli italiani. Pur dominando ancora, il "mattoncino" con il suo 66% mostra una contrazione rispetto al 2004 (70%) a vantaggio degli investimenti finanziari più sicuri (+4%), tra cui emergono polizze vita/pensioni integrative, certificati di deposito. Si ravvisa anche un lieve, rinato, interesse per i fondi di investimento. Tutti questi segnali devono essere valutati per il loro giusto peso: sono infatti in controtendenza rispetto ai dati molto estremi del 2004 e al trend complessivo 2001-2004, ma in nessun aspetto si è ancora tornati sui valori del 2003, che vedevano la preferenza per il mattone da parte del 59% degli intervistati (contro il 66% attuale), il possesso dichiarato dei fondi da parte del 17% (16% attuale), di azioni da parte del 13% (10% attuale), di titoli di stato da parte del 12% (7% attuale).

Più che una inversione di trend - comunque possibile, ma che potrà essere verificata nel 2006 - questi segnali sembrano testimoniare che gli italiani abbiano "preso le misure" alla situazione di crisi e di conseguenza le reazioni sono meno estreme e più attente, ad esempio all'andamento dei corsi della borsa sperimentati negli ultimi anni. Inoltre in taluni casi l'essersi confrontati con gli attuali prezzi del mercato immobiliare potrebbe avere convinto alcuni che i margini siano ormai saturati e che gli investimenti più sicuri, maggiormente liquidi ed accessibili anche con tagli di capitale inferiore, possano rappresentare una valida alternativa.

## **2. Situazione attuale e percezione del futuro dell'economia personale e globale**

La situazione appare difficile, anche se molti italiani sembrano aver imparato a convivere con essa: per la prima volta dal 2001 il numero di italiani soddisfatti della propria situazione economica è sceso al di sotto del 50%. Inoltre per il 20% il tenore di vita è sensibilmente peggiorato nonostante tutti gli sforzi, mentre per il 44% - quasi una famiglia su due - è stato faticoso riuscire a mantenere il proprio tenore di vita. Possiamo quindi considerare che per 2 italiani su 3 gli ultimi anni siano stati vissuti all'insegna dell'attenzione, della fatica a far quadrare i bilanci familiari, quando non nell'ansia generata dal pro-

gressivo peggioramento della propria qualità della vita. Spesso sono state eliminate spese superflue, come viaggi, vestiti e ristoranti (*indagine Ipsos giugno 2005*) ma in -taluni casi tutte le spese della famiglia sono state razionalizzate o ridotte, con l'unica eccezione di quelle legate alla comunicazione, che appare sempre più come un bene "primario". Coloro che invece hanno sperimentato una situazione positiva dichiarano di avere sensibilmente incrementato il proprio livello di consumo in tutti gli ambiti (*indagine Ipsos giugno 2005*). Pensando al futuro, domina un certo pessimismo riguardo all'Italia, molto in linea con i dati 2003 e 2004, mitigato in parte da un'aspettativa non negativa rispetto all'Europa e da una forte fiducia nella propria capacità di migliorare la situazione personale. Quindi accanto a una certa fiducia nelle proprie capacità, si riscontra ancora, come nel 2004, un saldo lievemente positivo tra sfiduciati (29%) e fiduciosi (30%) rispetto alla situazione economica europea. Se quindi rispetto all'Italia prevalgono di gran lunga i pessimisti (47% pessimisti, 24% ottimisti), rispetto all'Europa gli ottimisti (30%) superano di misura i pessimisti (29%).

In generale tenendo conto di tutti gli aspetti, pur dominando coloro che si dichiarano pessimisti (44%) crescono gli ottimisti, che passano dal 35% al 38% e si concentrano tra i giovani e tra le persone che svolgono una carriera direttiva/libero professionale. I pessimisti si concentrano abbastanza nel nord-est, oltre che fra le persone più anziane. Coerentemente il dato di fiducia registrato da Isae, pur costante rispetto al 2004, risulta su livelli decisamente contenuti e sembra non registrare negli ultimi anni sensibili cambiamenti, se non lievi recuperi seguiti da successivi aggiustamenti.

### **3. Risparmio e responsabilità**

La sezione della ricerca dedicata ad un tema specifico quest'anno ha riguardato l'analisi della percezione che gli italiani hanno circa le responsabilità individuali e collettive verso il risparmio.

Innanzitutto emerge che il contributo che può venire all'economia italiana dall'investimento del risparmio in attività o iniziative per lo sviluppo non è una cosa di cui gli italiani tengano conto nelle loro

scelte. Comunque, essi risparmiano e la propensione al risparmio, in forme più o meno marcate, è presente nella grande maggioranza dei cittadini.

Per la salvaguardia del risparmio la maggior parte degli italiani (71%) confidano nella presenza di regole certe e controlli rigorosi, anche a scapito dell'efficienza del sistema, piuttosto che nelle virtù di "autoregolamentazione" del mercato (25%): i più sono infatti disposti a pagare una parte del rendimento dei loro investimenti pur di avere maggiori garanzie di tutela.

Ma ancor più delle regole, che andrebbero comunque migliorate, sono i controlli rispetto alla loro applicazione a destare le maggiori preoccupazione degli intervistati: per il 71% i controlli sono poco o per nulla efficaci e per il 60% non sono efficaci le regole attualmente presenti.

Nell'emanazione delle regole, ma ancor più nella funzione di vigilanza e controllo, gli italiani ravvisano come fondamentale il ruolo dello Stato, di gran lunga preferito ad authority, a organi di regolazione o di controllo gestiti da privati o da consorzi di attori al di fuori dalla sfera pubblica. Solo lo Stato sembra poter garantire le migliori condizioni e il miglior servizio di tutela.

Le attese circa l'incremento di tutela del cittadino risparmiatore nell'orizzonte dei prossimi 5 anni sono segnate dal pessimismo.

#### **4. Risparmio e previdenza**

I principali motivi di risparmio vengono riferiti ai figli e all'area dell'emergenza, quali momenti di crisi o malattia, seguiti a breve distanza dall'accumulo di risorse per la vecchiaia. In generale, però, il risparmiatore, che pur emerge molto preoccupato per le regole, nei casi in cui può attivare comportamenti di salvaguardia in prima persona non sempre compie scelte razionali.

Infatti, sia pur molto preoccupato per il futuro pensionistico (67%) e per la qualità futura delle prestazioni medico-sanitarie garantite (65% di preoccupati) solo il 22% dichiara di avere attivato forme previdenziali integrative e il 10% un'assicurazione sanitaria privata. Ciò che lascia più perplessi è che molti "preoccupati" non solo non hanno

sottoscritto alcuna forma di copertura, ma non hanno neanche intenzione di prenderla in considerazione per il futuro.

Un ulteriore elemento che conferma questo atteggiamento contraddittorio riguarda l'atteggiamento verso l'ipotesi di riforma del Tfr. La maggior parte (57%) di coloro che ne hanno sentito parlare ritiene che la strategia migliore sia quella di riscuotere il Tfr alla fine del percorso lavorativo, così come accade oggi, piuttosto che destinarlo ai fondi pensione pubblici o privati. Questo dato è ancora più evidente presso i lavoratori dipendenti (61% tenerlo come ora, 32% destinarlo ad un fondo pensione) e tra quelli preoccupati del proprio futuro dopo il ritiro dalla vita attiva.

## 5. L'Europa e l'Euro

Una parte del diffuso malcontento degli italiani si scarica certamente sull'Euro: oltre il 70% si dichiara più o meno insoddisfatto. Ritengono che si siano avvantaggiate le banche (78%), le grandi imprese (68%), i commercianti e i lavoratori autonomi (63%). Ritengono che i più svantaggiati siano i consumatori (91%), poi dipendenti e pensionati (89%), quindi i piccoli risparmiatori (84%).

Questa situazione potrebbe far pensare che per la maggior parte degli italiani possa essere auspicabile un ritorno alla moneta nazionale. In realtà, solo un 28% ravvisa molti vantaggi in un ritorno alla Lira; il 29% vede più svantaggi che vantaggi; e il 43% non ne vede proprio alcun vantaggio. In particolare, con la Lira l'Italia sarebbe meno considerata, il Paese sarebbe più debole e più povero, l'inflazione molto più elevata così come i tassi di interesse.

Quindi, se il cittadino-consumatore si sente sfavorito dall'Euro, il cittadino del sistema-Italia comprende che ci sono poche soluzioni alternative rispetto alla moneta unica. Questa consapevolezza, che comunque si accompagna alla delusione delle molte speranze, forse troppe, che erano state riposte nell'Euro, spiega il giudizio positivo rispetto all'Unione Europea: la fiducia rimane elevata (67%) ed è sostanzialmente uguale il numero di coloro che hanno migliorato e peggiorato il giudizio sull'Europa nell'ultimo anno. Anche l'allarga-

mento, che aveva destato in alcuni non pochi timori, è visto oggi dalla maggior parte degli italiani come un elemento di forza sia per l'Europa, sia per l'Italia nel suo complesso.

### **In sintesi**

Dopo la sensazione di rapido e progressivo peggioramento avvertita negli ultimi anni, l'indagine del 2005 ravvisa una sorta di stabilità rispetto all'anno precedente, anche se questo avviene in una situazione percepita come difficile e duale: da una parte ci sono, infatti, coloro che hanno migliorato o che sono riusciti a preservare il proprio potere d'acquisto – poco meno del 50% - dall'altra - la restante metà - che ha visto un progressivo peggiorare della propria situazione.

Gli italiani, specie quelli che dichiarano una maggiore difficoltà, sembrano comunque aver preso delle misure per fronteggiare la situazione: cresce la consapevolezza dell'importanza del risparmio, quindi la propensione ad esso, e alcuni consumi sembrano essere stati riallineati alle nuove condizioni.

Ciò è avvenuto anche nell'investimento, dove un maggiore spazio rispetto al 2004 viene dato agli strumenti finanziari sicuri, mentre si riduce la propensione alla liquidità e all'immobiliare, che comunque rimangono dominanti.

In questo quadro è forte la preoccupazione rispetto alla tutela del risparmio: le leggi e soprattutto i controlli vengono ritenuti insufficienti, e la maggioranza degli italiani invoca un forte ruolo da parte dello Stato, pur rivelando un certo pessimismo rispetto al miglioramento della situazione di tutela del risparmiatore riferito ai prossimi anni.

Il cittadino italiano ha molta fiducia nell'Europa, nonostante la delusione derivata dalla moneta unica, che lo ha colpito come consumatore: oltre il 70% ritiene che un ritorno alla lira non avrebbe alcun vantaggio (43%) o che produrrebbe più svantaggi che vantaggi; ed anche l'allargamento della Ue viene visto dai più come un positivo elemento di maggiore dinamismo.

# **INTERVENTI**



---

**INVESTIMENTI IN FORMAZIONE, CRESCITA  
DEL CAPITALE UMANO E CRITERI  
DI VALUTAZIONE: WTP VS UTILITÀ SOCIALE\***

Nicola Mattoscio

*Dipartimento di Metodi Quantitativi e Teoria Economica  
Università “G. d’Annunzio” di Chieti/Pescara  
mattosc@dmqte.unich.it*

Emiliano Colantonio

*Dipartimento di Metodi Quantitativi e Teoria Economica  
Università “G. d’Annunzio” di Chieti/Pescara  
colantonio@unich.it*

---

\* Elaborato nell’ambito delle attività dei dottorati di ricerca in “Economia della conoscenza e sviluppo economico” (XX ciclo) e in “e-Learning development & delivery” (XVIII ciclo) dell’Università di Chieti-Pescara. Si ringraziano Pier Luigi Sacco per i preziosi suggerimenti e, per le utili discussioni, i partecipanti ai suddetti dottorati.



*In the paper the Willingness To Pay (WTP) approach and the utilitarian one are compared in order of evaluating an educative project, as investment in human capital. In the first part the differences between the two proposed approach are underlined. In the second part we show the important role that instruction can play on the probably of finding a job, especially for young people. In the third part a suitable model is introduced and the conditions under which the WTP approach systematically overestimate (or respectively underestimate) the social value of an educative program are shown.*

*Nel paper sono confrontati l'approccio della disponibilità a pagare (WTP) e quello utilitaristico allorquando si vuole valutare un progetto formativo, come investimento in capitale umano. Nella prima parte sono evidenziate le differenze tra i due approcci proposti. Nella seconda parte viene sottolineato l'importante ruolo giocato dall'istruzione sulla probabilità di trovare un lavoro, specialmente per i giovani. Nella terza parte è introdotto un apposito modello e sono mostrate le condizioni sotto le quali l'approccio della WTP tende a sovrastimare (o a sottostimare) sistematicamente il valore sociale di un programma formativo.*

## **1. Introduzione**

Nell'ambito del settore dell'istruzione risulta sempre più diffuso il ricorso a valutazioni economiche che rappresentano, oggigiorno, dei validi supporti nell'attività di scelta dei *decision makers*. L'importanza di tali strumenti appare rinvigorita da due ordini fondamentali di fattori:

1. la domanda sempre più ampia di servizi formativi (anche e soprattutto a livello universitario e post-universitario);
2. le ristrette possibilità di offerta da parte di un settore dotato di risorse (finanziarie e non) limitate (spesso scarse).

Ogni qual volta ci si trovi a dover scegliere tra soluzioni alternative in condizioni di ristrettezze economiche, la valutazione avrà per oggetto:

1. i costi dei singoli progetti formativi, compresi i cosiddetti costi-

- opportunità, intesi come rinuncia a possibili alternative;
2. i benefici delle singole azioni, intesi come conseguenze positive derivanti dall'eventuale implementazione dell'alternativa considerata.

In tal senso, le valutazioni economiche non devono essere percepite come strumenti per contenere i costi formativi; il loro ruolo, al contrario, è quello di consentire ai decision makers di predisporre gli interventi più efficaci, garantendo, al contempo, un'ottima allocazione delle risorse disponibili. L'obiettivo primario, in altri termini, non risiede nella "semplice" minimizzazione dei costi per intervento, quanto, piuttosto, nella razionalizzazione dell'uso delle risorse necessarie per fornire servizi formativi efficaci.

Occorre tuttavia sottolineare che la scelta tra le alternative avviene solitamente in condizioni di incertezza. Spesso, d'altronde, gli effetti derivanti dall'implementazione di uno specifico intervento sono legati alle contingenze personali<sup>1</sup>. Le valutazioni economiche, dunque, non necessariamente portano all'individuazione del progetto formativo migliore tra quelli sottoposti a comparazione, ma solo ed esclusivamente di quello che, sotto le date condizioni, appare il più razionale<sup>2</sup>. Ad ogni modo, quando ci si trova di fronte a molteplici alternative d'intervento non realizzabili contemporaneamente, sorge inevitabilmente un problema di scelta. I numerosi modelli valutativi proposti, in tal senso, costituiscono degli insiemi di regole (più o meno condivise o condivisibili) destinate a guidare i decision makers pubblici nella scelta tra le soluzioni di intervento oggetto di comparazione, al fine di individuare il progetto o i progetti che massimizzano il benessere collettivo. Ciò implica, naturalmente, la possibilità di misurare gli effetti che le singole soluzioni formative sono in grado di generare sui membri appartenenti alla collettività di riferimento.

Valutare interventi formativi rivali vuol dire, dunque, analizzarne benefici, costi e rischi connessi ad una loro eventuale implementa-

---

<sup>1</sup>) I benefici individuali traibili dalla frequenza di un master o di un corso di formazione professionale, ad esempio, sono inevitabilmente legati alle capacità e agli sforzi profusi dal singolo frequentante.

<sup>2</sup>) La bontà della scelta, solitamente, non può essere dimostrata neanche *ex post* (ossia dopo la realizzazione dell'intervento), data l'assenza, nel medesimo contesto, di un'alternativa.

zione, al fine di individuare l'alternativa progettuale che, almeno a priori (e dunque in condizioni di incertezza), garantisce il miglior rapporto benefici/costi. La volontà di conseguire tale obiettivo ha stimolato lo sviluppo di numerose teorie economiche e modelli decisionali. Occorre sottolineare, in tal senso, che non esistono standard universalmente accettati per la conduzione di siffatte analisi economiche: gran parte delle metodologie proposte, infatti, sono ancora oggetto di dibattito o in fase di sviluppo. Non è possibile presentare una rassegna completa di tali strumenti nel presente elaborato, nel quale l'attenzione è focalizzata esclusivamente su due approcci, quello utilitaristico e quello cosiddetto della "*disponibilità a pagare*" (WTP)<sup>3</sup>.

Da quando fu assiomaticizzata da von Neumann e Morgenstern (1944), la teoria dell'utilità attesa ha ricoperto un ruolo dominante nella risoluzione dei problemi decisionali soggetti a rischio e/o incertezza. Tra questi si possono far convergere quelli legati alla possibile implementazione di interventi formativi pubblici<sup>4</sup> che rappresentano un'opportunità di crescita per giovani disoccupati i quali, investendo sul proprio capitale umano, possono così incrementare le proprie chance di successo nella carriera lavorativa (maggiori probabilità di trovare un'occupazione - ma verosimilmente non la certezza - e di guadagno).

Problemi nell'applicazione del tradizionale strumento economico sorgono allorché si tenta di attribuire un valore monetario a beni che non sono abitualmente scambiati (acquistati e venduti) sul mercato, o per i quali il prezzo osservato sul mercato non è una misura attendibile del valore sociale di quei beni. In particolare, se il mercato fosse sempre caratterizzato da una concorrenza perfetta e se vi fosse sempre equilibrio tra domanda ed offerta, il prezzo dei beni (o servizi) prodotti esprimerebbe allo stesso tempo la disponibilità (massima) a pagare dei consumatori (date le loro preferenze), e la capacità dei produttori di realizzare gli stessi beni al minor costo tecnicamente possibile. In questi casi, i prezzi rilevabili sul mercato

---

<sup>3</sup>) WTP è l'acronimo di Willingness To Pay, che trova traduzione letterale proprio in "*disponibilità a pagare*".

<sup>4</sup>) Si pensi ad una Pubblica Amministrazione che deve decidere se finanziare o meno un corso professionale, piuttosto che un master.

rifletterebbero in modo adeguato il valore delle risorse che un progetto consuma e di quelle che genera *ex novo*<sup>5</sup>.

In caso contrario, occorrerebbe individuare la quantità di denaro che il singolo agente o la collettività nel suo complesso sono disposti a pagare per beneficiare di un cambiamento del proprio benessere o per non essere privati del benessere attuale<sup>6</sup>. La WTP, in tal senso, rappresenta il cardine delle valutazioni contingenti, tecniche di rilevazione dirette del valore attribuito dalla collettività a beni privi di mercato. A queste si contrappongono i metodi indiretti, che tentano di risalire al medesimo valore attraverso l'analisi dei dati sull'acquisto di beni di mercato correlati a quello di interesse (ma in molti casi il loro impiego non è possibile). L'uso delle valutazioni contingenti nell'elicitazione della WTP per un ipotetico cambiamento nella fornitura di beni pubblici ha trovato sostenitori<sup>7</sup> e critici<sup>8</sup> sin dalla sua introduzione (dovuta ad un lavoro di Davis risalente al 1964).

L'obiettivo del presente elaborato è tuttavia quello di evidenziare le possibili distorsioni create dall'approccio della WTP sul valore di un progetto formativo ricavabile dal ricorso all'approccio utilitarista. Tale argomento è stato dibattuto poco in letteratura (cfr. Armantier e Treich, 2004). Il presente lavoro rappresenta un tentativo di colmare tale vuoto nel contesto delle scelte pubbliche in materia di istruzione. Occorre precisare che, nel richiamato lavoro del 2004, Armantier e Treich focalizzano la propria attenzione sulle discrasie esistenti tra gli approcci della WTP e dell'utilità sociale nella valutazione dell'opportunità di realizzare uno specifico intervento nel settore sanitario, con incidenza positiva sulla speranza di vita individuale. Ne consegue che gli effetti analizzati direttamente sono meramente "quantitativi", riguardando strettamente la dimensione della popolazione. Si possono invece solo supporre eventuali benefici qualitativi che l'eventuale implementazione dell'intervento genererebbe sulla qualità della vita. Nel presente lavoro, il modello prescelto si differenzia da quello pro-

---

<sup>5</sup>) Per approfondimenti, tra gli altri, si veda Nuti (2001).

<sup>6</sup>) Nel caso specifico, si può pensare ad un intervento formativo che, se implementato, porterebbe ad un incremento della probabilità di trovare un lavoro per i frequentanti, a fronte dell'impiego di risorse collettive per la copertura dei costi organizzativi (cfr. par. 3).

<sup>7</sup>) Tra gli altri si vedano Mitchell e Carson (1989) e Carson et al (1995).

<sup>8</sup>) Tra gli altri si veda Hausman (a cura di, 1993).

posto da Armantier e Treich - oltre che da un punto di vista strettamente analitico - perché tenta di valutare le divergenze generate dalle due metodologie considerate (WTP e utilità sociale) in sede di valutazione economica di investimenti pubblici nel campo della formazione. Ne deriva che gli effetti analizzati riguardano essenzialmente la crescita del capitale umano, caratterizzandosi, dunque, per il loro aspetto prevalentemente “qualitativo”. Possono, in questo caso, solo supporre conseguenze quantitative indirette sulla dimensione della popolazione, legate ad una possibile riduzione del tasso di fertilità a fronte del maggior tempo dedicato alla propria formazione.

## **2. Capitale umano, occupabilità e guadagni**

Nell'economia dell'educazione alcuni quesiti sono al centro dell'attenzione ormai da decenni. Frequentemente ci si chiede, ad esempio, perché gli individui spendano un ammontare sempre maggiore del proprio tempo in istruzione, quali siano i costi ed i guadagni che si legano a tale forma d'investimento, e perché i Paesi sembrano destinare quantità sempre maggiori di risorse all'educazione dei propri giovani.

Dopo la pubblicazione dei lavori di Mincer (1958 e 1974) e Becker (1964), l'istruzione è stata considerata come un investimento in capitale umano, con relativi costi, guadagni e tassi di rendimento. Proprio il calcolo di tali tassi è uno dei problemi maggiormente affrontati dagli studiosi e la sua soluzione potrebbe costituire una significativa risposta ad alcune delle domande precedentemente poste (e forse a molte altre).

Nell'ambito di questo filone di ricerca la pietra miliare è senz'altro rappresentata dall'“equazione di Mincer”, che esprime il logaritmo del reddito individuale come una funzione lineare degli anni di istruzione ed una funzione quadratica dell'esperienza di lavoro accumulata. Nel corso degli anni l'originaria formula ha subito importanti evoluzioni (l'introduzione di ulteriori variabili esplicative, la considerazione dell'interazione tra livello di educazione ed esperienza lavorativa, la non linearità nell'istruzione, e molte altre) e ha fronteggiato cambiamenti sul piano metodologico (il ricorso agli stimato-

ri OLS, la misurazione degli errori, ecc.). Nonostante tutto ciò, un'unica affermazione sembra mantenere una certa solidità: l'educazione crea migliori chance di successo per gli individui.

Per circa cinque decenni la letteratura ha evidenziato un'incidenza positiva del livello di educazione sulle retribuzioni individuali (cfr. Card, 1999, per una rassegna). D'altro canto, gli individui più istruiti, *coeteris paribus*, sembrano trascorrere una quota maggiore del proprio tempo nello status di occupati rispetto a quello di inattività; in particolare, il tasso di disoccupazione decresce mediamente all'aumentare del livello di formazione in quasi tutti i Paesi aderenti all'OECD<sup>9</sup>. Inoltre, i lavoratori dotati di un più alto livello di educazione formale assumano lo status di occupati più velocemente rispetto a quelli meno istruiti (cfr. Devine e Kiefer, 1991, per un'indagine). Solitamente, la letteratura che stima l'incidenza sui guadagni differisce da quella che esamina la relazione tra educazione e (dis)occupazione<sup>10</sup>. La prima implicitamente assume che i maggiori rendimenti in termini di retribuzioni siano l'unico effetto dell'educazione; l'incidenza sull'occupabilità, invece, è spesso trascurata o esaminata separatamente. Tuttavia, poiché i guadagni individuali sono una combinazione di retribuzioni e tempo dedicato al lavoro, ambedue le dimensioni dovrebbero essere esaminate. Nella letteratura sono ancora pochi i contributi che hanno esaminato l'incidenza dell'occupabilità sui guadagni annui (cfr. Ashenfelter e Ham, 1979, Nickell, 1979).

Nel presente elaborato l'attenzione è stata focalizzata essenzialmente sui giovani individui che muovono i primi passi nella loro carriera. Questo gruppo presenta infatti caratteristiche peculiari. Prima di tutto essi non hanno alcuna esperienza lavorativa (o, generalmente, ne hanno accumulate poche e/o scarsamente significative): di conseguenza, l'educazione e la formazione (assieme ad alcuni tratti salienti della propria personalità) sembrano giocare un ruolo determinante nella ricerca e nell'ottenimento della prima assunzione (cfr. Brauns et al, 1999). Inoltre essi non hanno un quadro chiaro del mercato del lavoro e delle relative condizioni: ciò può condurre a scelte sbagliate

---

<sup>9)</sup> Per approfondimenti, tra gli altri, si veda OECD (2004 e 2005).

<sup>10)</sup> Per approfondimenti, tra gli altri, si vedano Mincer (1991a e 1991b), Nickell e Bell (1995), McKenna (1996) e Kettunen (1997).

in termini di opportunità lavorative (accettare un'occupazione con un ritorno esiguo rispetto all'investimento in istruzione, oppure rimanere inoccupati e continuare a cercare?), sulla base di aspettative pessimistiche o (troppo) ottimistiche. A ciò si aggiunga che i giovani solitamente impiegano del tempo prima di trovare un buon lavoro che garantisca loro l'indipendenza economica: fino ad allora il supporto finanziario è inevitabilmente rappresentato dalla famiglia di origine/appartenenza. Come l'educazione incide sulle prime esperienze lavorative, infine, queste risultano altrettanto decisive per la futura carriera degli individui; ne consegue che l'istruzione e la formazione diventano - sia pur indirettamente - un fattore rilevante per l'intera vita dell'individuo, pur con un peso decrescente nel tempo (cfr. Brauns et al, 1999).

Le caratteristiche delineate in relazione al gruppo di riferimento è una delle motivazioni che ci ha spinto a condurre un'analisi sugli strumenti valutativi di cui un *policy maker* dispone nell'assunzione di decisioni che possono incidere sulla vita dei giovani individui e sulla loro transizione dal mondo della scuola a quello del lavoro.

La disoccupazione giovanile, infatti, è diventata uno dei problemi più avvertiti anche nei paesi più sviluppati, costituendo una delle cause dell'esclusione sociale. Quest'ultimo fenomeno, in realtà, non è necessariamente legato alla mancanza (o alla ridotta entità) del reddito individuale<sup>11</sup>. L'esclusione dal mercato del lavoro non necessariamente coincide con l'isolamento sociale. I poveri, tuttavia, hanno minori capacità di soddisfare pienamente le proprie esigenze individuali e di integrazione; ne consegue che la prolungata mancanza di adeguate risorse economiche può portare all'esclusione sociale.

Tale terminologia fu introdotta in Francia nei primi anni settanta in relazione alla necessità di sostenere l'integrazione sociale e la solidarietà (cfr. Barry, 1998). Originariamente erano definiti a rischio di esclusione sociale gli individui mentalmente e/o fisicamente disabili, gli anziani, i bambini vittime di abusi, i giovani drop-out, i criminali

---

<sup>11)</sup> Con l'espressione "esclusione sociale" ci si riferisce ad una serie di svantaggi che possono riguardare il reddito, l'istruzione, la salute, l'accesso ai servizi pubblici, la capacità di indebitarsi, la qualità della vita, la dignità e l'autonomia (cfr. Cheetam e Fuller, 1998).

e coloro che abusavano di particolari sostanze come alcool e droghe (cfr. Ebersold, 1998, e De Haan, 1998). Successivamente nella medesima categoria sono stati fatti confluire anche i disoccupati, impossibilitati a godere dei benefici di base riconosciuti ai lavoratori (cfr. Cousins, 1999).

Nei paesi in cui si è manifestato, tale problema è stato affrontato in modo diverso, sia con riferimento al mercato del lavoro, sia per quel che riguarda le politiche di welfare. Gli strumenti utilizzati in tal senso per ridurre la disoccupazione hanno assunto sempre più caratteristiche peculiari, essendo destinati a specifici gruppi target (giovani disoccupati, disabili, donne, disoccupati di lungo corso, ecc.). Ciò ha contribuito ad alimentare anche l'interesse per specifici modelli di politica sociale e sistemi di tassazione e trasferimenti (cfr. Rubery e Fagan, 1998).

Particolare attenzione ha destato proprio la posizione dei giovani disoccupati per i quali - giova ribadirlo - l'esclusione dal mercato del lavoro per un certo periodo di tempo non necessariamente costituisce un problema; potrebbe, al contrario, rendersi indispensabile per trovare una collocazione ideale. Ciò non toglie, tuttavia, che tale fenomeno debba essere contrastato al fine di prevenire casi di isolamento sociale.

Per quanto detto in precedenza, un buon livello d'istruzione ed una migliore qualificazione sembrano rappresentare una risposta adeguata a tale rischio. Non è un caso che molte economie progredite negli ultimi anni abbiano incrementato la percentuale di spesa nel settore dell'educazione<sup>12</sup>.

Occorre ricordare, in tal senso, che le decisioni circa gli investimenti in formazione - così come quelle relative alle altre forniture del settore pubblico - riguardano l'ammontare di risorse collettive che dovrebbero essere destinate a tali servizi e a quali di questi dovrebbe essere garantita la priorità<sup>13</sup>. La scarsità di risorse pubbliche disponibili, infatti, impedisce il soddisfacimento di tutte le crescenti esigenze della società (tale visione era stata sintetizzata già nel 1962 da Galbraith con

---

<sup>12)</sup> Per approfondimenti, tra gli altri, si vedano OECD (2004) e Eurydice (2002).

<sup>13)</sup> Il bisogno di accurate valutazioni economiche circa i servizi erogati da enti pubblici sorge in primo luogo proprio dalla necessità di giustificare la relativa spesa a fronte della possibile fornitura di servizi alternativi.

la memorabile frase «*ricchezza privata e squallore pubblico*»). D'altro canto, molti paesi avvertono anche la necessità di abbattere la spesa pubblica. Da tale discrasia inevitabilmente sorge un interrogativo circa le più opportune modalità di valutazione economica dei servizi pubblici, al fine di garantire un'offerta che, per quanto possibile, sia al contempo efficiente ed efficace. Così si esprime Nuti in merito alla potenziale azione centrale di uno Stato: «[...] *le regole del calcolo economico [...] se non servono a limitare la spesa, sono però essenziali per addestrare i governanti di un paese alla difficile disciplina dell'armonizzazione dei mezzi e dei fini*» (Nuti, 2001).

Nella pratica, la gran parte dei problemi sorge proprio in sede di valutazione dei servizi (piuttosto che di beni). Focalizzando l'attenzione su quelli formativi, in particolare, un'appropriata analisi deve necessariamente prendere le mosse dalla constatazione - ormai condivisa in letteratura<sup>14</sup> - che si tratta di investimenti in capitale umano: la funzione dell'istruzione formale, infatti, è intuitivamente quella di fornire ai recipienti le informazioni e le capacità per poter svolgere attività lavorative. Così in merito si esprimono Nelson e Phelps: «[...] *l'educazione accresce l'abilità di ricevere, decodificare e capire informazioni, e l'interpretazione e l'elaborazione di tali informazioni sono importanti per eseguire o imparare ad eseguire un lavoro*» (Nelson e Phelps, 1966).

Alla stregua degli altri investimenti, quello in istruzione comporta costi (privati e pubblici<sup>15</sup>) accettati solo a fronte di adeguati rendimenti futuri, monetari e non. Tali benefici possono essere sia di natura privata che sociale. Esiste, ad esempio, possibilità che un individuo istruito condivida con altri le informazioni di cui dispone, con un limitato costo di trasferimento, generando così esternalità positive. Ovviamente - è opportuno sottolinearlo - le informazioni non coincidono con la conoscenza, per la cui rigenerazione è richiesta un'adeguata istruzione anche da parte del recipiente<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup>) Cfr., tra gli altri, Mincer (1958) e Schultz (1961).

<sup>15</sup>) Tra i sacrifici individuali devono essere senz'altro menzionati il tempo e le spese che gli studenti dedicano alla propria formazione intellettuale; tra quelli sostenuti dalla collettività ricade principalmente il costo organizzativo del sistema educativo.

<sup>16</sup>) Per approfondimenti, tra gli altri, si veda Rullani (2004).

### 3. Il modello

Si supponga che la popolazione di riferimento sia costituita da  $n$  individui. Ciascuno di essi vive per due periodi: nel primo si dedica alla ricerca di un'occupazione; nel secondo può trovare lavoro o rimanere disoccupato. L'individuo  $i$ -esimo avrà all'inizio del secondo periodo una ricchezza pari a  $w_i$ <sup>17</sup> ed una probabilità  $p_i$  di divenire occupato. Quest'ultimo status gli garantirebbe l'ottenimento nel secondo periodo di un reddito pari a  $y_i > 0$ . La probabilità di rimanere disoccupato è invece pari a  $(1-p_i)$ . Nel medesimo intervallo di tempo, dunque, la sua utilità attesa sarà  $p_i \cdot u(w_i + y_i) + (1-p_i) \cdot u(w_i)$ , in cui  $u(\cdot)$  rappresenta la funzione di utilità del denaro. Si assuma, in tal senso, che tutti gli agenti abbiano la stessa funzione di utilità  $u(\cdot)$ <sup>18</sup> e che questa sia crescente, doppiamente differenziabile e concava<sup>19</sup>.

Il decisore pubblico può scegliere se istituire (o meno) nel primo periodo un corso qualificante che, se frequentato, aumenterebbe di  $\varepsilon_i > 0$  la probabilità dell' $i$ -esimo agente di trovare occupazione nel periodo successivo. La sua probabilità di divenire occupato, dunque, diverrebbe pari a  $(p_i + \varepsilon_i)$ , mentre la probabilità di rimanere disoccupato si ridurrebbe a  $(1-p_i - \varepsilon_i)$ . Qualora il corso dovesse essere attivato, ciascun agente sarebbe gravato di un costo pari a  $c$ , indipendentemente dal fatto che lo frequenti o meno<sup>20</sup>. La decisione può essere presa attraverso il criterio dell'utilità sociale o per il tramite dell'approccio della WTP.

Secondo il primo metodo, il corso dovrebbe essere istituito se e solo se

$$\Delta U = \sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon_i) \cdot u(w_i + y_i - c) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u(w_i - c) - p_i \cdot u(w_i + y_i) - (1 - p_i) \cdot u(w_i)] > 0. [1]$$

<sup>17)</sup> Si può pensare a  $w_i$  come ad un'eredità o come la ricchezza che la famiglia di appartenenza mette a disposizione dell'agente  $i$ -esimo in attesa che questi consegua la propria indipendenza economica.

<sup>18)</sup> Si tratta di un'ipotesi restrittiva (irrealistica) che (tuttavia) consente di effettuare comparazioni interpersonali tra i livelli di utilità degli individui.

<sup>19)</sup> Ciò implica che  $u'(\cdot) > 0$  e  $u''(\cdot) < 0$ .

<sup>20)</sup> Potrebbe trattarsi, ad esempio, di una generale imposizione fiscale necessaria per coprire il costo del progetto qualora questo fosse approvato.

In altri termini ci si aspetta che, a seguito dell'attuazione del progetto formativo, l'utilità sociale aumenti (subisca una variazione positiva). Utilizzando l'espansione in serie di Taylor del primo ordine nell'intorno  $(w_i+y_i)$ <sup>21</sup>, si ha

$$u(w_i + y_i - c) \cong u(w_i + y_i) + [u'(w_i + y_i)] \cdot (-c) ; \quad [2]$$

analogamente, scegliendo l'intorno  $w_i$ , si ha

$$u(w_i - c) \cong u(w_i) + [u'(w_i)] \cdot (-c) . \quad [3]$$

Sostituendo [2] e [3] in [1], quest'ultima sarà pressoché equivalente a

$$\Delta U \cong \sum_{i=1}^n \{ (p_i + \varepsilon_i) \cdot [u(w_i + y_i) - c \cdot u'(w_i + y_i)] + (l - p_i - \varepsilon_i) \cdot [u(w_i) - c \cdot u'(w_i)] - p_i \cdot u(w_i + y_i) - (l - p_i) \cdot u(w_i) \} > 0 \quad [4]$$

La [4] risulta soddisfatta se:

$$\begin{aligned} \Delta U &\cong \sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon_i) \cdot u(w_i + y_i) - c \cdot (p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (l - p_i - \varepsilon_i) \cdot u(w_i) \\ &- c \cdot (l - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i) - p_i \cdot u(w_i + y_i) - (l - p_i) \cdot u(w_i)] > 0 \\ &\Rightarrow \sum_{i=1}^n \{ \varepsilon_i [u(w_i + y_i) - u(w_i)] - c \cdot (p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) - c \cdot (l - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i) \} > 0 \\ B &= \frac{\sum_{i=1}^n \varepsilon_i [u(w_i + y_i) - u(w_i)]}{\sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (l - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)]} > c. \quad [5] \end{aligned}$$

L'attenzione sarà ora focalizzata sull'approccio della WTP. La disponibilità a pagare  $z_i$  dell'*i-esimo* individuo, con riferimento al progetto formativo eventualmente da introdurre, può essere definita a partire dalla seguente relazione:

<sup>21)</sup> In tal senso è opportuno ricordare che, nell'intorno  $x_0$ ,  $f(x) \cong f(x_0) + [f'(x_0)] \cdot (x - x_0)$ .

$$\begin{aligned} p_i \cdot u(w_i + y_i) + (1 - p_i) \cdot u(w_i) &= \\ &= (p_i + \varepsilon_i) \cdot u(w_i + y_i - c - z_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u(w_i - c - z_i). \end{aligned} \quad [6]$$

Facendo ricorso, anche in questo caso, all'espansione in serie di Taylor del primo ordine nell'intorno  $(w_i + y_i)$ , si ha

$$u(w_i + y_i - c - z_i) \cong u(w_i + y_i) + u'(w_i + y_i) \cdot (-c - z_i) \quad [7]$$

Analogamente, scegliendo l'intorno  $w_i$ , si ha

$$u(w_i - c - z_i) \cong u(w_i) + u'(w_i) \cdot (-c - z_i) \quad [8]$$

Sostituendo [7] e [8] in [6], quest'ultima sarà pressoché equivalente a

$$\begin{aligned} p_i \cdot u(w_i + y_i) + (1 - p_i) \cdot u(w_i) &\cong (p_i + \varepsilon_i) \cdot [u(w_i + y_i) - (c + z_i) \cdot u'(w_i + y_i)] \\ &+ (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot [u(w_i) - (c - z_i) \cdot u'(w_i)]. \end{aligned} \quad [9]$$

Attraverso alcuni semplici passaggi algebrici si ottiene

$$\begin{aligned} (c + z_i) \cdot [(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)] &\cong \varepsilon_i \cdot [u(w_i + y_i) - u(w_i)] \\ \Rightarrow z_i &\cong \frac{\varepsilon_i \cdot [u(w_i + y_i) - u(w_i)]}{[(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)]} - c. \end{aligned} \quad [10]$$

Passando dal livello individuale a quello aggregato, la disponibilità media a pagare  $Z$  è pari a

$$\bar{Z} \cong \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left\{ \frac{\varepsilon_i \cdot [u(w_i + y_i) - u(w_i)]}{[(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)]} - c \right\} \quad [11]$$

Il criterio decisionale della WTP, dunque, si riduce a verificare se

$$Z \cong \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\varepsilon_i \cdot [u(w_i + y_i) - u(w_i)]}{[(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)]} > c \quad [12]$$

Occorre precisare che il criterio espresso dalla [12] non è in generale equi-

valente a quello dell'utilità sociale espresso dalla [5]. Vi è inoltre la possibilità che i due approcci portino a decisioni contrastanti in relazione al medesimo progetto. È agevole mostrare ciò attraverso due banali esempi. Si supponga, dapprima, che la popolazione di riferimento sia costituita dagli agenti 1 e 2. Le probabilità di trovare un'occupazione nel secondo periodo sono pari a  $(p_1, p_2) = (0.8, 0.9)$ , che subirebbero un incremento di  $(\varepsilon_1, \varepsilon_2) = (0.09, 0.05)$  qualora fosse frequentato il corso di formazione eventualmente istituito nel primo periodo (con un costo procapite  $c = 350$ ). Essi sono inoltre dotati di una ricchezza iniziale  $(w_1, w_2) = (1000, 3000)$  e l'eventuale lavoro garantirebbe loro un reddito  $(y_1, y_2) = (8000, 9000)$ . La funzione di utilità che li caratterizza è del tipo  $u(x) = \log(x)$ . Applicando la [5], si ottiene  $B \cong 344.1 < c = 350$ , mentre utilizzando la [12] si trova  $Z \cong 352.4 > c = 350$ . Nel caso specifico il criterio basato sulla WTP tende a sovrastimare il valore attribuito al progetto attraverso il metodo dell'utilità sociale; i due approcci, inoltre, fornirebbero al decisore pubblico risultati contrastanti in merito all'opportunità stessa di dar vita al progetto: in base all'approccio della WTP, in particolare, il progetto in esame dovrebbe essere approvato; in base al criterio dell'utilità sociale, al contrario, il nuovo percorso formativo non dovrebbe essere attivato. Si supponga ora che le probabilità di trovare lavoro nel secondo periodo siano rispettivamente pari a  $(p_1, p_2) = (0.8, 0.9)$ ; si ipotizzi, altresì, che le stesse subiscano un incremento  $(\varepsilon_1, \varepsilon_2) = (0.09, 0.05)$  di qualora i due agenti abbiano la possibilità di frequentare il corso di formazione eventualmente istituito nel primo periodo (con un costo procapite  $c = 385$ ). Essi sono inoltre dotati di una ricchezza iniziale  $(w_1, w_2) = (3000, 3000)$  e l'eventuale lavoro garantirebbe loro un reddito  $(y_1, y_2) = (8000, 9000)$ . La relativa funzione di utilità è sempre del tipo  $u(x) = \log(x)$ <sup>22</sup>. Applicando la [5], si ottiene  $B \cong 387.9 > c = 385$ , mentre utilizzando la [12] si trova  $Z \cong 382.1 < c = 385$ . Nel caso specifico il criterio basato sulla WTP tende a sottostimare il valore attribuito al progetto attraverso il metodo dell'utilità sociale; i due approcci, inoltre, fornirebbero al decisore pubblico risultati contrastanti in merito all'opportunità stessa di dar vita al progetto, sebbene in senso inverso rispetto all'esempio precedente: in base all'approccio della WTP, infatti, il progetto in esame dovrebbe

<sup>22)</sup> Le uniche variazioni rispetto all'esempio precedente hanno riguardato la dotazione iniziale di ricchezza dell'agente 1 ed il costo procapite dell'eventuale intervento formativo.

essere respinto; in base al criterio dell'utilità sociale, al contrario, il nuovo percorso formativo dovrebbe essere realizzato.

La domanda a cui si tenterà di dare una risposta è sotto quali condizioni l'approccio della disponibilità a pagare media porta a sovrastimare o a sottostimare sistematicamente il valore del progetto ottenuto con l'approccio dell'utilità sociale. Da un punto di vista algebrico, il primo criterio sovrastimerà i valori forniti dal secondo qualora

$$\frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left\{ \frac{\varepsilon_i [u(w_i + y_i) - u(w_i)]}{[(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)]} + \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon_i \cdot [u(w_i + y_i) - u(w_i)]}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon_i) \cdot u'(w_i + y_i) + (1 - p_i - \varepsilon_i) \cdot u'(w_i)]} \right\}}{=Z-B \geq 0^{23}} \quad [13]$$

Per rispondere alla precedente domanda risulterà utile - come si vedrà meglio successivamente - il Lemma successivamente riportato.

**Lemma 1:** data una funzione positiva crescente (decescente)  $g: \mathfrak{R} \rightarrow \mathfrak{R}$ , la condizione

$$\frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{f(x_i)}{g(x_i)}}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n f(x_i)} - \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n f(x_i)}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n g(x_i)} \geq 0 \quad [14]$$

è verificata se e solo se  $g$  è decrescente (crescente).

La prova è facilmente derivabile dalla regola della covarianza.

Si esamineranno ora singolarmente gli effetti delle quattro diverse fonti di eterogeneità.

Si supponga inizialmente che l'eterogeneità riguardi esclusivamente le probabilità individuali  $p_i$  di trovare un'occupazione. Ponendo, dunque,  $\varepsilon_i = \varepsilon \forall i$ ,  $w_i = w \forall i$  e  $y_i = y \forall i$ , la disuguaglianza [13] si riduce a

<sup>23)</sup> L'introduzione del rapporto  $1/n$  al numeratore e al denominatore di  $B$  rispetto alla formula originale [5] non modifica quest'ultima grandezza, ma permette di semplificare alcune dimostrazioni proposte nel prosieguo.

$$\frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon \cdot [u(w+y) - u(w)]}{\sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon) \cdot u'(w+y) + (l - p_i - \varepsilon) \cdot u'(w)]} + \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon \cdot [u(w+y) - u(w)]}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon) \cdot u'(w+y) + (l - p_i - \varepsilon) \cdot u'(w)]} \geq 0 \quad [15]$$

L'espressione  $\varepsilon \cdot [u(w+y) - u(w)]$  diviene dunque costante. Ricordando che, in generale, data una costante  $a$  ed una variabile  $x_i$ ,

$$\sum_{i=1}^n a \cdot x_i = a \sum_{i=1}^n x_i, \text{ e che } \sum_{i=1}^n a = n \cdot a$$

la disuguaglianza [15] si riduce ulteriormente a

$$\frac{\varepsilon \cdot [u(w+y) - u(w)]}{n} \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon) \cdot u'(w+y) + (l - p_i - \varepsilon) \cdot u'(w)]} - \frac{n \cdot \varepsilon \cdot [u(w+y) - u(w)]}{n} \geq 0 \Rightarrow \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon) \cdot u'(w+y) + (l - p_i - \varepsilon) \cdot u'(w)] \Rightarrow \frac{1}{n} \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n [(p_i + \varepsilon) \cdot u'(w+y) + (l - p_i - \varepsilon) \cdot u'(w)]} \geq 0 \quad [16]$$

che è sempre verificata in base alla disuguaglianza di Jensen. Ricordiamo, infatti, che data una funzione convessa  $v(x)$ , allora

$$E[v(x)] \geq v[E(x)] \Rightarrow E[v(x)] - v[E(x)] \geq 0. \quad [17]$$

La [16] rappresenta un caso particolare della [17] che si ottiene

ponendo  $p_i = x$  e  $v(x) = \frac{1}{[(p_i + x) \cdot u'(w + y) + (l - p_i - x) \cdot u'(w)]}$ .

Nella fattispecie,  $\forall y > 0$ , date le ipotesi introdotte sulla funzione  $u(\cdot)$ , è facilmente dimostrabile che  $v(x)$  è una funzione convessa. Si ha infatti:

$$\frac{\partial v}{\partial x} = -[u'(w + y) - u'(w)] \cdot \frac{1}{[(p_i + x) \cdot u'(w + y) + (l - p_i - x) \cdot u'(w)]^2} > 0$$

e

$$\frac{\partial^2 v}{\partial x^2} = -[u'(w + y) - u'(w)] \cdot$$

$$\left[ \frac{2 \cdot [(p_i + x) \cdot u'(w + y) + (l - p_i - x) \cdot u'(w)] \cdot [u'(w + y) - u'(w)]}{[(p_i + x) \cdot u'(w + y) + (l - p_i - x) \cdot u'(w)]^2} \right] > 0$$

Si supponga ora che l'eterogeneità all'interno della popolazione di riferimento riguardi solo ed esclusivamente la maggiorazione di probabilità  $\varepsilon_i$  che ciascun frequentante il corso avrebbe di trovare un lavoro nel secondo periodo. Ponendo dunque  $p_i = p \forall i$ ,  $w_i = w \forall i$  e  $y_i = y \forall i$ , la disuguaglianza [13] si riduce a

$$\begin{aligned} & \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\varepsilon_i \cdot [u(w + y) - u(w)]}{[(p + \varepsilon_i) \cdot u'(w + y) + (l - p - \varepsilon_i) \cdot u'(w)]} - \\ & \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon_i \cdot [u(w + y) - u(w)]}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p + \varepsilon_i) \cdot u'(w + y) + (l - p - \varepsilon_i) \cdot u'(w)]} \geq 0 \\ \Rightarrow & \frac{[u(w + y) - u(w)]}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\varepsilon_i}{[(p + \varepsilon_i) \cdot u'(w + y) + (l - p - \varepsilon_i) \cdot u'(w)]} - \\ & \frac{\frac{[u(w + y) - u(w)]}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon_i}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p + \varepsilon_i) \cdot u'(w + y) + (l - p - \varepsilon_i) \cdot u'(w)]} \geq 0 \\ \Rightarrow & \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\varepsilon_i}{[(p + \varepsilon_i) \cdot u'(w + y) + (l - p - \varepsilon_i) \cdot u'(w)]} - \\ & \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon_i}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p + \varepsilon_i) \cdot u'(w + y) + (l - p - \varepsilon_i) \cdot u'(w)]} \geq 0 \end{aligned} \tag{18}$$

Per verificare se la [18] è positiva o negativa occorre procedere all'applicazione del Lemma 1 precedentemente introdotto. In tal senso, ponendo  $\varepsilon_i=x$ , si ha

$$g(x) = (p+x) \cdot u'(w+y) + (1-p-x) \cdot u'(w) \quad \text{e} \quad f(x) = x \quad .$$

La funzione  $g(x)$  è crescente in  $x$ , poiché

$$\frac{\partial g}{\partial x} = u'(w+y) - u'(w) > 0, \quad \forall w, y > 0$$

date le ipotesi introdotte sulla funzione  $u(\cdot)$ .

Analogamente, il rapporto  $\frac{f(x)}{g(x)}$  è crescente in  $x$ , poiché

$$\frac{\partial(f/g)}{\partial x} = \frac{[(p+x) \cdot u'(w+y) + (1-p-x) \cdot u'(w)] - x \cdot [u'(w+y) - u'(w)]}{[(p+x) \cdot u'(w+y) + (1-p-x) \cdot u'(w)]^2} \geq 0,$$

$\forall w, y > 0, \forall x \in [0, 1]$ , date le ipotesi introdotte sulla funzione  $u(\cdot)$ .

Poiché  $g(x)$  e  $\frac{f(x)}{g(x)}$  sono ambedue crescenti in  $x$ , in base al Lemma

1, la [18] sarà sicuramente negativa.

Si assuma ora che l'eterogeneità all'interno della popolazione di riferimento riguardi il reddito che ciascun agente riuscirebbe a conseguire nel secondo periodo qualora trovasse occupazione (indipendentemente dal fatto che abbia o meno seguito l'eventuale nuovo percorso formativo nel periodo precedente<sup>24</sup>). Ponendo dunque  $p_i = p \forall i$ ,  $\varepsilon_i = \varepsilon \forall i$ , e  $w_i = w \forall i$ , la disuguaglianza [13] si riduce a

<sup>24)</sup> Si è ipotizzato, infatti, che l'eventuale frequenza del corso incida positivamente sulla probabilità di divenire occupati, non anche sul conseguente flusso di reddito.

$$\begin{aligned}
 & \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\varepsilon \cdot [u(w+y_i) - u(w)]}{[(p+\varepsilon) \cdot u'(w+y_i) + (1-p-\varepsilon) \cdot u'(w)]} +}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon \cdot [u(w+y_i) - u(w)]} \geq 0 \\
 & \Rightarrow \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{[u(w+y_i) - u(w)]}{[(p+\varepsilon) \cdot u'(w+y_i) + (1-p-\varepsilon) \cdot u'(w)]}}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p+\varepsilon) \cdot u'(w+y_i) + (1-p-\varepsilon) \cdot u'(w)]} \geq 0
 \end{aligned} \tag{19}$$

Anche in tal caso, per valutare il segno della [19] risulta utile far ricorso al Lemma 1 precedentemente introdotto. Definendo  $y_i=x$ , ne deriva che

$$g(x) = (p+\varepsilon) \cdot u'(w+x) + (1-p-\varepsilon) \cdot u'(w) \quad e \quad f(x) = [u(w+x) - u(w)].$$

$g(x)$  è decrescente in  $x$ , poiché

$$\frac{\partial g}{\partial x} = (p+\varepsilon) \cdot u''(w+x) < 0$$

$\forall w, y > 0, \forall p, \varepsilon \in [0,1]$  date le ipotesi introdotte sulla funzione  $u(\cdot)$ .

Il rapporto di funzioni  $\frac{f(x)}{g(x)}$  è invece crescente in  $x$ ; infatti

$$\frac{\partial(f/g)}{\partial x} = \frac{[u'(w+x)] \cdot [(p+\varepsilon) \cdot u'(w+x) + (1-p-\varepsilon) \cdot u'(w)] - [u(w+x) - u(w)] \cdot [(p+\varepsilon) \cdot u''(w+x)]}{[(p+\varepsilon) \cdot u'(w+x) + (1-p-\varepsilon) \cdot u'(w)]^2} \geq 0$$

$\forall x > 0, \forall p, \varepsilon \in [0, 1]$  date le ipotesi introdotte sulla funzione  $u(\cdot)$ .

Poiché  $g(x)$  è decrescente in  $x$  mentre  $\frac{f(x)}{g(x)}$  è crescente in  $x$ , in base

al Lemma 1, la [19] è sempre positiva.

Si consideri, infine, la situazione in cui l'eterogeneità riguardi la dotazione iniziale di ricchezza di cui dispongono gli agenti appartenenti alla popolazione di riferimento. Ponendo, dunque  $p_i = p \forall i$ ,  $\varepsilon_i = \varepsilon \forall i$  e  $y_i = y \forall i$ , il primo membro della disequazione [13] diviene

$$\begin{aligned} & \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\varepsilon \cdot [u(w_i + y) - u(w_i)]}{[(p + \varepsilon) \cdot u'(w_i + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(w_i)]^+} + \\ & - \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \varepsilon \cdot [u(w_i + y) - u(w_i)]}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p + \varepsilon) \cdot u'(w_i + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(w_i)]} \\ & \Rightarrow \frac{\varepsilon}{n} \sum_{i=1}^n \frac{[u(w_i + y) - u(w_i)]}{[(p + \varepsilon) \cdot u'(w_i + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(w_i)]^+} + \\ & - \frac{\frac{\varepsilon}{n} \sum_{i=1}^n [u(w_i + y) - u(w_i)]}{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [(p + \varepsilon) \cdot u'(w_i + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(w_i)]} \end{aligned} \quad [20]$$

Occorre premettere che, in tale circostanza, l'applicazione del Lemma 1 più volte richiamato non porta a risultati certi circa il segno della [20]. Infatti, posto  $w_i = x$ , si ha che

$$g(x) = [(p + \varepsilon) \cdot u'(x + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(x)] \quad \text{ed} \quad f(x) = [u(x + y) - u(x)].$$

$g(x)$  è decrescente in  $x$ , poiché

$$\frac{\partial g}{\partial x} = (p + \varepsilon) \cdot u''(x + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u''(x) < 0, \quad [21]$$

$\forall x > 0, \forall p, \varepsilon \in [0, 1]$ , date le assunzioni introdotte sulla funzione  $u(\cdot)$ . Si consideri, invece, il rapporto

$$\frac{f(x)}{g(x)} = \frac{[u(w_i + y) - u(w_i)]}{[(p + \varepsilon) \cdot u'(w_i + y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(w_i)]} ; \quad [22]$$

esso può invece essere sia crescente che decrescente in  $x$ ; in particolare

$$\frac{\partial(f/g)}{\partial x} = \frac{[u'(x+y) - u'(x)] \cdot [(p + \varepsilon) \cdot u'(x+y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(x)] - [u(x+y) - u(x)] \cdot [(p + \varepsilon) \cdot u''(x+y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u''(x)]}{[(p + \varepsilon) \cdot u'(x+y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(x)]^2} \geq < 0 \quad [23]$$

Evidentemente, il segno della [19] dipende dal relativo numeratore, in cui sono sommati algebricamente i seguenti due prodotti:

$$[u'(x+y) - u'(x)] \cdot [(p + \varepsilon) \cdot u'(x+y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u'(x)] \quad [24]$$

e

$$-[u(x+y) - u(x)] \cdot [(p + \varepsilon) \cdot u''(x+y) + (1 - p - \varepsilon) \cdot u''(x)]. \quad [25]$$

$\forall x > 0, \forall p, \varepsilon \in [0, 1]$ , date le classiche ipotesi sulla funzione  $u(\cdot)$ , la [24] è sicuramente negativa mentre la [25] è sicuramente positiva. Ne deriva che la [23] è negativa se la [24] in valore assoluto è maggiore della [25].

In questo caso il rapporto  $\frac{f(x)}{g(x)}$  e  $g(x)$  sarebbero ambedue decrescenti

in  $x$ : la [20] risulterebbe dunque negativa per il Lemma 1 più volte richiamato. Al contrario, la [23] è positiva se la [24] in valore assoluto è minore della [25]. In questo caso  $g(x)$  sarebbe decrescente in  $x$

mentre il rapporto  $\frac{f(x)}{g(x)}$  sarebbe crescente in  $x$ : la [20] risulterebbe

dunque positiva per il citato Lemma 1.

In definitiva,

- se l'eterogeneità all'interno della popolazione riguarda la miglioramento di probabilità che ciascun frequentante l'eventuale corso di formazione avrebbe di trovare un'occupazione, il criterio della WTP conduce a sottostimare sistematicamente il valore

- del progetto definito attraverso il criterio dell'utilità sociale;
- se l'eterogeneità riguarda solo la probabilità originaria di trovare un'occupazione oppure esclusivamente il reddito che da questa si può eventualmente trarre, il metodo della WTP porta a sovrastimare sistematicamente il valore del progetto ottenuto con il metodo alternativo;
  - se l'eterogeneità riguarda la dotazione iniziale di ricchezza propria di ciascun agente appartenente alla popolazione di riferimento, l'approccio della WTP può condurre a sottostimare o a sovrastimare il valore del progetto determinabile con l'approccio dell'utilità sociale.

#### 4. Ricchezza eterogenea

Nel presente paragrafo si è deciso di approfondire l'analisi del caso in cui l'eterogeneità riguardi solo ed esclusivamente la dotazione iniziale di ricchezza disponibile per ciascun agente. Si tratta dell'unica circostanza in cui non si giunge ad una conclusione univoca circa la possibilità che l'approccio della WTP sovrastimi o sottostimi sistematicamente il valore sociale del progetto formativo ottenibile con l'approccio utilitarista<sup>25</sup>. Si è quindi deciso di elaborare un esempio numerico che, pur nella sua peculiarità, permettesse di fare delle riflessioni sul caso in esame.

In tal senso, il generico rapporto  $\frac{f(x)}{g(x)}$  espresso dalla [22] è stato

specificato attraverso una serie di assunzioni, al fine di individuarne la tendenza al variare della ricchezza. Occorre ricordare, in tal senso, che se questa fosse crescente (decescente), dato l'andamento decrescente della [21] rispetto alla medesima variabile, l'approccio della WTP tenderebbe a sovrastimare (sottostimare) sistematicamente il valore del progetto ottenuto con l'approccio dell'utilità sociale, in base al più volte richiamato Lemma 1.

In particolare, si è ipotizzato che la popolazione di riferimento fosse

<sup>25)</sup> Cfr. par. 3.

costituita da agenti caratterizzati da una funzione di utilità del tipo  $u(x)=\log(x)$ , che rispetta le generiche condizioni originariamente imposte<sup>26</sup>. È stato inoltre fissato  $Y=10000$ . Posto  $\alpha=(p+\varepsilon)$  per semplicità di notazione, la [22] assumerà quindi la specifica forma

$$\frac{f(x)}{g(x)} = \frac{\log(x+10000) - \log(x)}{\alpha \cdot \frac{1}{x+10000} + (1-\alpha) \cdot \frac{1}{x}} \quad [26]$$

Si è successivamente deciso di far variare  $x$  fino ad un valore massimo pari ad  $Y$ , ipotizzando, in altri termini, che in caso di occupazione il generico agente, nella fase di start-up della sua carriera lavorativa, possa godere di un reddito complessivo attualizzato non inferiore alla sua dotazione iniziale di ricchezza<sup>28</sup>.

Per diversi valori di  $\alpha$ , al variare di  $x$  la [26] ha assunto i valori riportati in tab. 1 e gli andamenti rappresentati in fig. 1.

<sup>26</sup>) Si tratta, infatti, di una funzione crescente, doppiamente differenziabile e concava (cfr. par. 3).

<sup>27</sup>) È opportuno precisare che la [26], così come l'espressione generica [22] da cui deriva, non dipendono dal numero di agenti  $n$  né dal costo procapite del progetto  $c$ ; in altri termini,  $n$  e  $c$  incidono solo sulla decisione circa l'opportunità di implementare o meno il progetto formativo sottoposto a valutazione, non anche sulla possibilità di sovrastima o sottostima dell'approccio della WTP rispetto al valore del progetto derivante dal ricorso all'approccio dell'utilità sociale.

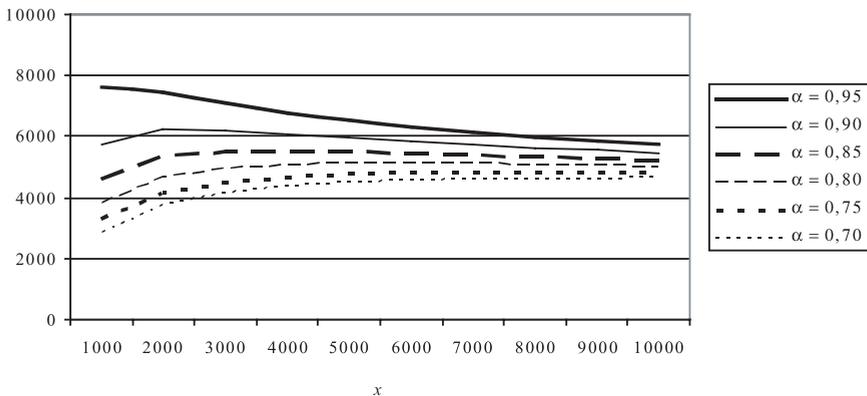
<sup>28</sup>) Meno realistica - sia pur formalmente verificabile - sarebbe stata l'assunzione di una dotazione iniziale di ricchezza superiore rispetto al reddito complessivamente ottenibile nella fase iniziale della propria attività lavorativa.

**Tab. 1 - Valori assunti dal rapporto espresso dalla [26] al variare di  $x$ , per diversi valori di  $\alpha$**

	$x = 1000$	$x = 2000$	$x = 3000$	$x = 4000$	$x = 5000$	$x = 6000$	$x = 7000$	$x = 8000$	$x = 9000$	$x = 10000$
$f(x)/g(x)$ per $\alpha = 0,95$	7636,9	7470,3	7096,0	6770,6	6506,2	6291,2	6114,2	5966,4	5841,2	5733,9
$f(x)/g(x)$ per $\alpha = 0,90$	5727,7	6225,2	6209,0	6093,6	5964,0	5841,9	5732,1	5634,9	5549,1	5473,3
$f(x)/g(x)$ per $\alpha = 0,85$	4582,1	5335,9	5519,1	5539,6	5505,2	5452,4	5394,9	5338,3	5284,9	5235,3
$f(x)/g(x)$ per $\alpha = 0,80$	3818,4	4668,9	4967,2	5078,0	5112,0	5111,6	5095,2	5071,4	5044,7	5017,2
$f(x)/g(x)$ per $\alpha = 0,75$	3272,9	4150,1	4515,6	4687,4	4771,2	4810,9	4827,0	4829,9	4825,3	4816,5
$f(x)/g(x)$ per $\alpha = 0,70$	2863,8	3735,1	4139,3	4352,5	4473,0	4543,7	4585,7	4610,4	4624,3	4631,2

Fonte: ns. elaborazione

**Fig. 1 - Andamento del rapporto espresso dalla [26] al variare di  $x$ , per diversi valori di  $\alpha$**



Fonte: ns. elaborazione

Per valori relativamente alti di  $\alpha$  ( $\alpha=0,95$  e  $\alpha=0,90$ ), il rapporto espresso dalla [26] tende ad assumere un andamento decrescente rispetto alla ricchezza (eccezion fatta per  $\alpha=0,90$  e  $x<2000$ )<sup>29</sup>. Poiché la  $g(x)$  indicata dalla [21] è sicuramente decrescente, per il già citato Lemma 1, l'approccio della WTP tende a sottostimare il valore sociale del progetto ottenuto con l'approccio utilitarista.

Per valori più bassi di  $\alpha$  ( $\alpha=0,85$  e  $\alpha=0,80$ ) il rapporto di funzioni indicato dalla [26] assume un andamento crescente fino a valori mediani di  $x$  (rispettivamente per  $x<5000$  e  $x<6000$ ), per poi cambiare tendenza. Considerando anche l'andamento della [21] al variare di  $x$ , il ricorso alla WTP conduce ad una sovrastima (sottostima) del valore ricavabile attraverso l'approccio dell'utilità sociale per valori di ricchezza relativamente bassi (alti) rispetto allo stock di reddito complessivamente ottenibile dallo status di occupato nella fase iniziale della carriera lavorativa, sempre in base al Lemma 1.

Per valori ancor più bassi ( $\alpha=0,75$  e  $\alpha=0,70$ ) la [26] mostra un andamento crescente all'aumentare della ricchezza (eccezion fatta per  $\alpha=0,75$  e  $x>9000$ ). Dato, anche in questo caso, l'andamento decrescente della  $g(x)$  rispetto alla medesima variabile, per il Lemma 1 l'approccio della WTP tende a sovrastimare il valore sociale del progetto derivabile attraverso il metodo dell'utilità sociale.

Un quadro tendenziale di sintesi è riportato in tab. 2.

---

<sup>29)</sup> Cfr. tab. 1 e fig. 1.

**Tab. 2 - Relazione tra WTP e utilità sociale, per diversi valori di  $\alpha$  e di Y (dato  $u(x) = \log x$ )**

	Valori di Y relativamente piccoli (Y=1000; Y=2000; Y=3000)	Valori di Y intermedi (Y=4000; Y=5000; Y=6000)	Valori di Y relativamente grandi (Y=7000; Y=8000; Y=9000; Y=10000)
Valori di $\alpha$ relativamente grandi ( $\alpha=0,95$ ; $\alpha=0,90$ )	?	WTP sottostima utilità sociale	WTP sottostima utilità sociale
Valori di $\alpha$ intermedi ( $\alpha=0,85$ ; $\alpha=0,80$ )	WTP sovrastima utilità sociale	WTP sovrastima utilità sociale	WTP sottostima utilità sociale
Valori di $\alpha$ relativamente piccoli ( $\alpha=0,75$ ; $\alpha=0,70$ )	WTP sovrastima utilità sociale	WTP sovrastima utilità sociale	?

Fonte: ns. rappresentazione

## 5. Considerazioni conclusive

Nell'ambito del presente lavoro è stata dapprima sottolineata l'importanza che le valutazioni economiche possono assumere nelle attività decisionali inerenti progetti formativi, intesi come possibili investimenti in capitale umano (cfr. par. 1). In particolare, si è deciso di focalizzare l'attenzione su due approcci valutativi alternativi, quali quello della disponibilità a pagare (WTP) e quello dell'utilità sociale. In tal senso, ci si è posti l'obiettivo di evidenziare sotto quali condizioni il primo portasse a sovrastimare (o sottostimare) sistematicamente il valore sociale di un programma formativo derivante dal-

l'impiego del secondo. Quindi, dopo aver sottolineato il ruolo che l'istruzione gioca sulla probabilità di trovare un'occupazione, specie per la fascia dei giovani (cfr. par. 2), è stato introdotto un apposito modello (cfr. par. 3) caratterizzato da quattro variabili individuali: la dotazione iniziale di ricchezza, il reddito da lavoro, la probabilità di divenire occupati e la maggiorazione della medesima probabilità derivante dalla realizzazione di un programma educativo.

Da un punto di vista formale è stato possibile dimostrare che se i fruitori dell'intervento formativo differiscono solo per la probabilità iniziale di divenire occupati o per il reddito traibile dalla futura attività lavorativa, allora l'approccio della WTP tende a sovrastimare sistematicamente il valore del progetto determinabile con il metodo dell'utilità sociale. Se, al contrario, l'eterogeneità riguarda esclusivamente la maggiorazione di probabilità derivante per ciascun individuo dalla frequenza del corso formativo, allora seguendo l'approccio della WTP si otterranno delle stime sistematicamente inferiori del valore sociale del progetto ottenibile con il metodo alternativo considerato. Nessuna conclusione univoca, infine, è traibile nel caso in cui le differenze individuali siano riscontrabili nella dotazioni iniziale di ricchezza propria di ciascun agente.

### Riferimenti bibliografici

Armantier O., Treich N. (2004), *Social Willingness to Pay, Mortality Risks and Contingent Valuation*, Journal of Risk and Uncertainty, 29(1), 7-19.

Ashenfelther O., Ham J. (1979), *Education, unemployment and earnings*, Journal of Political Economy, 87(5).

Barry M. (1998), *Social Exclusion and Social Work: An Introduction*, in AA.VV., *Social Exclusion and Social Work: Issues of Theory, Policy and Practice*, Russell House Printing, London, 1-12.

Becker G. S. (1964), *Human Capital*, Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York.

Brauns H., Gangl M., Scherer S. (1999), *Education and unemployment: Patterns of Labour market entry in France, the United Kingdom and West Germany*, Manheimer Zentrum für Europäische

- Sozialforschung, Working paper No. 6.
- Card D. (1999), *The casual effect of education on earnings*, Handbook of Labor Economics, 3, 1801-1864.
- Carson R. T., Wright J., Carson N., Alberini A., Flores N. (1995), *A Bibliography of Contingent Valuation Studies and Papers*, La Jolla, California.
- Cheetam J, Fuller R. (1998), *Social Exclusion and Social Work: Policy, Practice and Research*, in AA.VV., *Social Exclusion and Social Work: Issues of Theory, Policy and Practice*, Russell House Printing, London, 118-132.
- Cousins C. (1999), *Social Exclusion in Europe: Paradigms of social disadvantage in Germany, Spain, Sweden and the United Kingdom*, in Policy and Politics, 26(2), 127-146.
- Davis R. K. (1964), *The Value of Big Game Hunting in a Private Forest*, in Transactions of the 29th North American Wildlife and Natural Resources Conference, Wildlife Management Institute, Washington DC.
- De Haan A. (1998), *Social Exclusion: An Alternative Concept for the Study of Deprivation?*, in IDS Bulletin, 29(1), 10-19.
- Devine T. J., Kiefer N. M. (1991), *Empirical Labor Economics: the search approach*, Oxford University Press, New York.
- Ebersold S. (1998), *Exclusion and Disability*, OECD: Centre for Educational Research and Innovation.
- Eurydice (2002), *Key data on education in Europe 2002*, Lussemburgo.
- Galbraith J. K. (1962), *The Affluent Society*, Penguin, Londra.
- Hausman J. A., a cura di (1993), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam.
- Kettunen J. (1997), *Education and unemployment duration*, Economics of Education Review, 16(2).
- McKenna C. J. (1996), *Education and the distribution of unemployment*, European Journal of Political Economy, 12.
- Mincer J. (1958), *Investment in Human Capital and personal income distribution*, Journal of Political Economy, 66(4).
- Mincer J. (1974), *Schooling, experience and earnings*, Columbia University Press, New York.
- Mincer J. (1991a), *Education and unemployment of woman*, NBER

working paper 3837.

Mincer J. (1991b) *Education and unemployment*, NBER working paper 3838.

Mitchell R. C., Carson R. T. (1989), *Using Surveys to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method*, Resources for the Future, Washington DC.

OECD (2004), *Education at a Glance 2004: OECD Indicators*, Parigi.

OECD (2005), *OECD Annual Report 2005*, Parigi.

Nelson R. R., Phelps E. S. (1966), *Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth*, American Economic Review, 56, 69-75.

Nickell S. (1979), *Education and lifetime patterns of unemployment*, Journal of Political Economy, 87(5).

Nickell S., Bell B. (1995), *The collapse in demand for the unskilled and unemployment across the OECD*", Oxford Review of Economic Policy, 11(1).

Nuti F., 2001, *La valutazione economica delle decisioni pubbliche. Dall'analisi costi-benefici alle valutazioni contingenti*, Giappichelli, Torino.

Rubery J., Fagan C. (1998), *Equal Opportunities and Employment in the European Union*, Federal Ministry of Labour, Health and Social Affairs and Federal Minister for Womens's Affairs and Consumer Protection, Vienna.

Rullani E. (2004), *La fabbrica dell'immateriale. Produrre valore con la conoscenza*, Carocci, Roma.

Schultz T. (1961), *Investment in human capital*, American Economic Review, 51(1), 1-17.

von Neumann J., Morgenstern O. (1944), *The Theory of Games and Economic Behaviour*, Princeton University Press, Princeton.

---

**FONDAZIONI DI ORIGINE BANCARIA,  
BENI CULTURALI E SVILUPPO: APPROCCIO,  
STRATEGIE, PROFESSIONALITÀ**

Emilio Cabasino

*Socio fondatore e ricercatore di ECCOM (Centro Europeo  
per l'Organizzazione e il management Culturale)  
e.cabasino@iol.it*



*The article offers a look at banking foundations' commitments in the cultural heritage area, approaches adopted, strategies, the role they play amidst system actors and the professionalism of those working in this sector. Cultural heritage is often mentioned as a possible driving force for local development and an area of new employment, but this can only happen through major public investments combined with social and institutional commitment that can be developed in a variety of forms and wide-reaching projects. Banking foundations, which in 2004 allocated 408.1 million euros to support 8,607 initiatives in the sector, can play an important role and basically have three options: 1) to support cultural heritage conservation and restoration; 3) to take part in, or support system programmes/projects; 4) to join cultural heritage service/management companies/institutions. Each of these choices inside the foundations and organisations carrying out the projects needs specialist staff with humanistic skills combined with other skills more specifically linked to finance, management and communications. There is still much to be done in Italy to create this type of professionalism and banking foundations could play a key role in supporting this.*

*L'articolo propone una riflessione sull'impegno delle Fondazioni di origine bancaria nel campo dei beni culturali, sugli approcci adottati, sulle loro strategie, sul ruolo da esse ricoperto tra gli attori del sistema e sulla professionalità di coloro che lavorano in tale settore. Infatti, i beni culturali vengono evocati frequentemente come possibile volano di sviluppo territoriale e come bacino di nuova occupazione, ma ciò può avvenire solo mediante cospicui investimenti di mano pubblica, integrati, da un impegno sociale e istituzionale che si può manifestare sotto molteplici forme e progetti di ampio respiro. Le Fondazioni, che nel 2004 hanno erogato per il settore 408,1 milioni di euro a sostegno di 8.607 interventi possono giocare un ruolo importante e hanno sostanzialmente tre opzioni: 1) sostenere la conservazione e il restauro di beni culturali; 3) partecipare a, o sostenere programmi / progetti di sistema; 4) entrare in società / istituzioni di servizio/gestione dei beni culturali. Ciascuna di queste scelte, all'interno delle Fondazioni e nelle organizzazioni che realizzano i progetti, necessita di personale specializzato, con competenze di*

*base umanistiche, integrate da altre più esplicitamente legate all'economia, alla gestione, alla comunicazione. In Italia c'è ancora molto da fare per affermare tale tipo di professionalità e le Fondazioni potrebbero avere un ruolo di rilievo a favore di tale affermazione.*

## **1. Premessa**

Il presente articolo intende proporre una riflessione sull'impegno delle Fondazioni di origine bancaria nel campo dei beni culturali, sugli approcci adottati, sulle loro strategie, sul ruolo da esse ricoperto tra gli attori del sistema e sulla professionalità di coloro che lavorano in tale settore.

Infatti, i beni culturali vengono evocati, frequentemente e nelle sedi più diverse, come possibile volano di sviluppo territoriale e come bacino di nuova occupazione, il più delle volte, però, senza che vengano contestualmente e puntualmente illustrate le modalità operative secondo le quali ciò sia praticamente realizzabile. Il passaggio dei beni culturali da vincolo a risorsa, infatti, può avvenire solo mediante cospicui investimenti di mano pubblica, integrati, da un impegno sociale e istituzionale che si può manifestare sotto molteplici forme, con alleanze trasversali e progetti di ampio respiro. È necessaria un'ottica di sistema, in cui siano coinvolte non solo le amministrazioni pubbliche direttamente competenti, ma anche quelle responsabili per le attività produttive, il lavoro, il turismo, il tempo libero e il benessere individuale e collettivo, nonché altre istituzioni pubbliche e private, perché solo se si costruiscono azioni integrate sarà possibile raggiungere risultati soddisfacenti, benefici di lunga durata e sostenibili. Per poter realmente seguire tale approccio appare evidente il ruolo strategico ed essenziale di risorse umane motivate e preparate e in questo senso è possibile identificare un ruolo rilevante anche da parte delle Fondazioni di origine bancaria, sotto un duplice profilo. Il primo, più evidente, è quello del sostegno di progetti finalizzati al recupero e valorizzazione di beni culturali in cui siano esplicitamente previste attività di gestione innovative ed efficaci e l'impiego di professionisti qualificati. Il secondo, meno evidente al grande pubblico, ma non meno importante anche sotto il profilo del posiziona-

mento strategico delle Fondazioni all'interno del consorzio civile, è quello della preparazione e valorizzazione delle proprie risorse umane specializzate (uffici tecnici e consulenti).

La complessità del sistema attuale, necessita, infatti, di una preparazione adeguata, caratterizzata dalla familiarità con strumenti di lettura dei bisogni espressi dalla società e con strumenti idonei per la valutazione preventiva, la selezione, il monitoraggio e la verifica dei risultati dei progetti sostenuti con le erogazioni liberali.

## 2. L'impegno e il ruolo delle Fondazioni di origine bancaria per i beni e le attività culturali

L'impegno economico delle Fondazioni per il settore dell'arte, delle attività e dei beni culturali è assai rilevante, ed è riportato nella seguente tabella, riferita all'ultimo triennio:

**Tab. 1** – *Interventi e importi delle Fondazioni per il settore arte, attività e beni culturali (anni-2002-2004)*

2002				2003				2004			
numero		importo		numero		importo		numero		importo	
interventi	%*	mil.di €	%*	interventi	%*	mil.di €	%*	interventi	%*	mil.di €	%*
7.519	36,8	311,3	28,9	8.359	36,7	337,9	29,7	8.607	37,2	408,1	32,27

\* la percentuale è riferita al totale degli interventi e delle erogazioni effettuate dalla Fondazioni in tutti i settori

Fonte: Nono e Decimo Rapporto sulle Fondazioni bancarie (Acri, 2004-2005)

Nel triennio, quindi, gli interventi sostenuti sono stati 24.485, gli importi erogati arrivano a 1.057,3 milioni di euro: la scomposizione delle erogazioni in sotto-settori viene presentata in Tab.2.

**Tab. 2 - Composizione interna delle erogazioni relative al settore arte, attività e beni culturali (2002-2004)**

Sotto-Settori	2002			2003			2004		
	Numero	Importo	Numero	Importo	Numero	Importo	Numero	Importo	
	interv.	mil.di €	interv.	mil. di €	interv.	mil.di €	interv.	mil.di €	
Conservazione e valorizzazione dei beni architettonici e archeologici	1.567	128,6	1.509	131,8	1.495	167,0	17,4	40,9	
Creazioni e interpretazioni artistiche e letterarie (musica, teatro, balletto, cinema, ecc)	1.482	19,7	1.888	46,5	1.996	74,8	23,2	18,3	
Altre attività culturali e artistiche n.c.a.	1.920	25,5	2.001	47,2	2.173	52,9	25,2	13,0	
Non classificato	1.192	15,9	1.371	36,1	1.420	38,3	16,5	9,4	
Attività dei musei	227	3,0	235	17,1	327	36,5	3,8	9,0	
Arti visive (pittura, scultura, ecc)	359	4,8	461	18,4	390	18,0	4,5	4,4	
Attività di biblioteche e archivi	510	6,8	271	7,5	278	14,7	3,2	3,6	
Editoria e altri mezzi di comunicazione di massa (TV, radio, internet, ecc)	262	3,5	623	10,0	528	5,7	6,1	1,4	
Totale complessivo	7.519	100,0	8.359	311,4	8.607	408,1	100,0	100,0	

Fonte: Nono e Decimo Rapporto sulle Fondazioni bancarie (Acri, 2004-2005)

In questa sede non si intende commentare dettagliatamente i dati riportati nelle tabelle precedenti<sup>1</sup>, ma solo osservare che nel triennio 2002-2004, in generale:

- gli interventi su beni e attività culturali rappresentano mediamente quasi il 37% del totale di quelli sostenuti dalle Fondazioni in tutti i settori (in cifre assolute 24.485 interventi nel triennio);
- le risorse ad essi dedicate superano mediamente il 30% del totale di quelle erogate in tutti i settori (in cifre assolute 1.057,3 milioni di euro nel triennio);
- è il settore in cui le Fondazioni sostengono il maggior numero di interventi e la maggiore percentuale di risorse;

rispetto ai sotto-settori:

- le erogazioni finalizzate alla “conservazione e valorizzazione dei beni architettonici e archeologici” impegnano, mediamente, il 40% del totale degli importi complessivi (in valori assoluti quasi 300 milioni di euro nel triennio) per il 18,8% degli interventi (in valori assoluti 4.571 interventi)<sup>2</sup>;
- le erogazioni attribuibili ad attività di “spettacolo” (Creazioni e interpretazioni artistiche e letterarie - musica, teatro, balletto, cinema, ecc) rappresentano il 17% del totale (in valori assoluti, 137,4 milioni di euro nel triennio) per il 21,8 % degli interventi (in valori assoluti 5.366 interventi);
- esiste un consistente numero di interventi che, pur classificati come pertinenti al settore arte, attività e beni culturali, non riesce ad essere ulteriormente attribuito a un sottosettore, per la precisione (sempre nel triennio) 10.077 interventi (pari al 41,2% del totale) per un importo pari a 257,7 milioni di euro (ovvero il 25% del totale)<sup>3</sup>.

Le cifre parlano chiaro e indicano come l'ambito dei beni e delle attività culturali sia quello in cui, da sempre, maggiore è l'impegno delle

<sup>1</sup>) Si rimanda ai commenti puntuali pubblicati nelle sezioni pertinenti il settore dei Rapporti annuali ACRI dalle quali sono stati ripresi i dati.

<sup>2</sup>) Tale cifra aumenta a livello assoluto e percentuale se si aggiungono gli interventi su Biblioteche, Archivi e Musei, da considerare come parte integrante del patrimonio culturale. Da notare, inoltre come i soggetti beneficiari di tale settore siano di gran lunga rappresentati da enti pubblici, Cfr. ACRI, Nono Rapporto sulle Fondazioni di origine bancaria, Roma, 2004, p.75.

<sup>3</sup>) Una parte di esse viene classificata come “Altre attività culturali e artistiche n.c.a.” (6.094 interventi, pari al 60,5% del totale nel triennio) un'altra parte come “Non classificato” (3.983 interventi, pari al 39,5% del totale); questi ultimi sono riferiti ad interventi su beni culturali di importo inferiore ai 5.000 euro (si ringrazia il Dott.Roberto Giusti – ACRI – per le precisazioni fornite in merito a tale dato).

Fondazioni, per numero di interventi e risorse dedicate.

Se è chiara la scelta di campo complessiva, nei prossimi anni sarà probabilmente opportuno definire in modo più preciso quali siano le strategie di intervento più appropriate per massimizzare l'efficacia di questo ingente investimento di risorse economiche, in quanto le opzioni possibili, tutte ugualmente valide, richiedono strumenti operativi differenti e un diverso posizionamento delle Fondazioni all'interno del sistema. Una cosa, infatti, è sostenere solamente attività di restauro e conservazione, un'altra quella di partecipare a programmi di sviluppo concertato (come nel caso, ad esempio di Accordi di Programma Quadro o del Progetto Sviluppo Sud, di cui si dirà più avanti), un'altra ancora partecipare a (o creare) organizzazioni / società strumentali o di servizio<sup>4</sup> nel settore dei beni culturali (come è il recente caso della Fondazione Museo Egizio di Torino). Ovviamente andranno sempre salvaguardate le specificità delle Fondazioni, determinate dall'importanza dei loro patrimoni e dalla dislocazione geografica e le rispettive autonomie di scelta e di modalità operative, ma potrebbe essere opportuna una riflessione comune in tal senso (cfr. ultimo paragrafo).

Il ruolo delle Fondazioni nel contesto sociale è stato affrontato recentemente in due autorevoli sedi: nel corso della 81a Giornata Mondiale del Risparmio, celebrata il 29 ottobre 2005, a Roma e dedicata al "Risparmio: responsabilità individuali, responsabilità collettive", in cui l'intervento del Presidente Guzzetti<sup>5</sup> ha richiamato con molta chiarezza l'im-

4) Una posizione favorevole ad un impegno maggiore delle Fondazioni nella partecipazione azionaria di società di utility pubbliche, privatizzate sotto il profilo statutario è espressa da G.Segre, nel numero speciale del *Giornale dell'arte*, pag.3, citato in bibliografia. Lo stesso Prof.Segre ha espresso qualche tempo fa un'opinione ancor più decisa sull'opportunità che le Fondazioni di origine bancaria sostengano, per esempio "...la spesa in conto capitale... [dei soggetti beneficiari, come] ...la costituzione con il soggetto titolare del museo di una società di gestione di servizi museali..." v. G.Segre, *Le Fondazioni bancarie italiane: un possibile protagonista nella gestione dei musei italiani*, in Valentino P.A., Mossetto G., a cura di, *Museo contro museo. Le strategie, gli strumenti, i risultati*, Civita – Giunti, Firenze 2001, pp.30-40. Altri interventi in proposito sono quelli del Presidente della Fondazione Cassa di Risparmio di Roma, Emmanuele Francesco Maria Emanuele, sul sito istituzionale del Museo del Corso, di Roma ([www.museodelcorso.it](http://www.museodelcorso.it)) e quello di Gino Castiglioni, Presidente della Fondazione Domus, della Fondazione della Cassa di Risparmio di Verona, in *Giornale dell'Arte*, Supplemento Fondazioni, settembre 2005, p.5. Al momento si ha notizia di Società/Istituzioni operative in questo settore create o partecipate dalle Fondazioni di Venezia, Verona, Genova, Roma, Torino, dalla Compagnia di San Paolo e della Fondazione Monte dei Paschi di Siena.

5) Consultabile sul sito internet dell'ACRI ([www.acri.it](http://www.acri.it)) nella sezione dedicata a questa iniziativa.

portanza della responsabilità sociale dei soggetti che operano a livello imprenditoriale, responsabilità che può e, anzi con maggior forza deve essere richiamata, per i soggetti non-profit ed erogatori di risorse finanziarie, quali sono le Fondazioni di origine bancaria. Con un medesimo orientamento e con una più puntuale definizione del principio di sussidiarietà sono gli interventi della V Giornata della Fondazioni, celebrata a Roma lo scorso 4 maggio, in cui è emersa con chiarezza la necessità di un approccio che privilegi il sostegno all'attivazione di un circolo virtuoso di sviluppo, sostenibile nel tempo e rispettoso delle realtà locali, che necessita di strumenti sofisticati di lettura dei bisogni espressi dalla società e di adeguati programmi e progetti di sostegno nei settori di intervento<sup>6</sup>.

### **3. Metodologie, strumenti di analisi dei bisogni e azioni conseguenti**

In tal senso, nell'ambito dei beni culturali non è semplice identificare ruolo, metodologie e strumenti di analisi e operativi che permettano di identificare quale possa essere un livello di sussidiarietà "ideale" e non è corretto ricercarne uno valido univocamente a livello nazionale, proprio perché le Fondazioni e le esigenze locali non sono omogenee, ma è probabilmente opportuno condurre una riflessione condivisa su questi temi.

Soprattutto nel nostro Paese non è semplice passare da una visione meramente conservativa ad una più dinamica, classificabile nel termine generico e spesso evocato della "valorizzazione", in quanto la stessa conservazione (attività in cui le Fondazioni di origine bancaria eccellono per investimenti e numero di interventi) va giustamente considerata un gradino primario e ineludibile della valorizzazione stessa. Se i beni si distruggono è evidente che non avremo nulla da valorizzare, ma è ugualmente vero che la giustificazione degli ingen-

---

<sup>6)</sup> Cfr. ACRI, *Sussidiarietà, sviluppo e corpi intermedi della società*, Atti della V Giornata della Fondazione, Roma, 4 maggio, 2005, Supplemento al n.3-2005, Luglio-Settembre de "Il Risparmio", nonché Guzzetti G., *Le Fondazioni di origine bancaria: problemi e prospettive*, in *Il Risparmio*, Anno LIII, n.1, gennaio-marzo 2005, pp.7-15.

ti costi che la società deve sostenere per mantenere il patrimonio culturale più ricco e più importante per la civiltà occidentale (e capillarmente diffuso su tutto il territorio) dev'essere condivisa da strati sempre maggiori di popolazione. In tale direzione vanno ad esempio le campagne di comunicazione del FAI, istituzione sostenuta tra l'altro anche dalle Fondazioni, che tra i propri slogan ne ha uno che richiama il seguente concetto "si conserva ciò che si ama e si ama ciò che si conosce".

In questa sede non è possibile e opportuno ripercorrere dettagliatamente tutte le attuali posizioni del dibattito in corso sui criteri di gestione dei beni culturali nel nostro Paese, ma se ne possono riassumere i punti principali di interesse per le Fondazioni.

Le tre opzioni di fondo richiamate nel paragrafo precedente sono, in sintesi, le seguenti:

- conservare;
- partecipare a, o sostenere programmi/progetti di sistema;
- entrare in società/istituzioni di servizio/gestione dei beni culturali.

La metodologia e gli strumenti di analisi dei bisogni per ciascuna di queste tre opzioni sono sostanzialmente analoghi: diverse, invece, sono le risposte che possono venire offerte al contesto civile e istituzionale di riferimento. In altre parole, per qualsiasi intervento a sostegno dei beni culturali, oggi, si rende necessaria una capacità di lettura del contesto molto approfondita. Per esempio, a partire da una conoscenza di base tecnico-scientifica e storica dei beni (o del settore artistico) su cui viene proposto di intervenire, il personale che effettua un'istruttoria della domanda/proposta di erogazione dovrebbe essere in grado di:

- identificare con precisione gli Uffici pubblici (e gli interlocutori) responsabili delle attività di tutela pertinenti (sapere con chi parlare e con quale livello della gerarchia è opportuno fare riferimento);
- sapere se esistono altri programmi di intervento (pubblico o privato) che interessano quel bene, o beni limitrofi (capire se l'intervento è isolato o se è inserito in una programmazione di più ampio respiro);
- valutare congruità e pertinenza degli interventi proposti (il costo,

- i tempi, il soggetto realizzatore sono idonei a raggiungere il risultato?);
- interpretare la scala di priorità secondo la quale è stato proposto l'intervento (per la comunità di riferimento, è questo l'intervento prioritario o ve ne sono altri non espressi o ritenuti meno importanti?);
  - analizzare ex ante il grado (potenziale e reale) dell'impatto che tale intervento (quali sono i benefici potenziali e reali che ricadono sulla comunità di riferimento? quale la loro durata nel tempo?);
  - monitorare l'avanzamento dei lavori e valutare ex post l'impatto finale (v.punto precedente).

Fare tutto questo nel sistema dei beni e delle attività culturali nel nostro paese richiede una conoscenza di nozioni di base diversificate (umanistiche, giuridiche ed economiche), una buona esperienza degli attori e delle dinamiche, molto variabili a livello delle differenti comunità locali (non si dimentichi la diversità tra le venti Regioni, le oltre cento Province e gli oltre ottomila Comuni italiani, ancor più marcata se ci si riferisce all'ambito culturale) e un costante aggiornamento sugli scenari nazionali e locali, in continua evoluzione.

Se le variabili principali da rispettare per le Fondazioni sono, dunque, sussidiarietà e sviluppo sostenibile, in ciascuna delle tre opzioni identificate si possono proporre le seguenti preferenze:

- nel conservare, privilegiare interventi sui quali vi sia parere concorde su urgenza e priorità da parte degli uffici pubblici responsabili della tutela e, possibilmente, una fase successiva di valorizzazione dei beni intesa come possibilità di conoscenza degli stessi a fasce di pubblico sempre più vaste;
- nel partecipare a o sostenere programmi/progetti di sistema, identificare quelli in cui siano convincenti e documentate le analisi dei bisogni e le effettive ricadute sociali ed economiche complessive e particolari; identificare con precisione il ruolo (e l'intervento) in cui la Fondazione può esercitare una funzione effettivamente sussidiaria (p.e. la parte di progetto in cui non sono previste risorse di altro tipo, la cui attività sia compatibile con i limiti di intervento delle Fondazioni ed evidenzi una funzione anche innovativa di tali istituzioni);

- nell'entrare in società/istituzioni di servizio/gestione dei beni culturali, predisporre un'analisi puntuale del contesto in cui ciò viene proposto e una verifica precisa dell'autosostenibilità nel tempo di tale organizzazione, per permettere alla Fondazione (se opportuno) di liberare successivamente le risorse impegnate a favore di altri interventi.

Ovviamente, queste sono solo alcune delle preferenze che si possono suggerire e hanno in comune la necessità di utilizzare personale qualificato, non solo da parte delle Fondazioni, per poterle progettare e realizzare, ma anche da parte dei soggetti beneficiari, perché progetti di tale portata necessitano di professionalità altamente specializzate per poter essere condotti a buon fine.

E su questo fronte si deve rilevare una grave lacuna del sistema dei beni culturali italiani, in quanto ad oggi non esistono repertori consolidati e condivisi su scala nazionale di tali professionalità, intendendo con questo termine la definizione di profili in cui siano chiare le conoscenze, le competenze, i requisiti essenziali e i percorsi formativi pertinenti, nonché un orientamento sulle fasce retributive ad essi applicabili. Nella recente pubblicazione dedicata a questo argomento da chi scrive e negli atti ufficiali di alcuni attori del sistema, per esempio i Musei, si stanno proponendo soluzioni concettuali e operative<sup>7</sup>, ma sarà necessario del tempo perché si consolidino prassi innovative in tal senso (e, soprattutto, condivise e rispettate su scala nazionale).

#### **4. Uffici tecnici delle Fondazioni e formazione del personale**

Volendo affrontare il tema delle risorse umane, si ritiene opportuno partire dal dato complessivo del personale impiegato nell'ultimo triennio dalle Fondazioni (cfr. Tabelle 3 e 4).

---

<sup>7</sup>) Cfr. E.Cabasino, *I mestieri del Patrimonio*, Franco Angeli, Mutilano, 2005 e il documento di ICOM-Italia (citati in Bibliografia) e gli atti normativi, rispettivamente statale e regionale (Regione Lombardia) sugli standard e sul riconoscimento dei Musei, sempre citati in Bibliografia.

**Tab.3** - Personale impiegato nelle Fondazioni di origine bancaria

	2002		2003		2004	
	unità	%	unità	%	unità	%
natura del rapporto di lavoro	365	54	431	58	511	66
organico proprio dell'Ente						
organico distaccato dalla Banca	137	20	127	17	93	12
conferitaria	64	10	63	8	52	7
organico in service	107	16	127	17	114	15
collaborazioni esterne	673	100	748	100	770	100
<i>totale</i>						
ruolo organizzativo	93	14	103	14	98	13
direzione						
responsabilità di coordinamento	106	16	113	15	120	16
intermedio	175	26	212	28	212	27
specialistico	299	44	320	43	340	44
operativo	673	100	748	100	770	100
<i>totale</i>						
tipo di contratto						
CCNL - Credito	336	50	354	47	328	43
CCNL - Commercio	149	22	176	24	211	27
Altri CCNL	13	2	11	1	10	1
Contratto individuale (collegato a Regol. interno)	64	10	87	12	113	15
Contratto individuale (non collegato a Regol. interno)	111	16	120	16	92	12
Non classificato	-	-	-	-	16	2
<i>totale</i>	673	100	748	100	770	100

Fonte: ACRI, Ottavo, Nono e Decimo Rapporto sulle Fondazioni bancarie (2003-2004-2005)

**Tab. 4** - Media di dipendenti per gruppi di Fondazioni e dati strutturali

Gruppi di Fondazioni	2002	2003	2004
	unità	unità	unità
Fondazioni grandi	20,6	21,4	20,9
Fondazioni medio grandi	6,4	7,4	8,2
Fondazioni medie	4,4	5,4	5,3
Fondazioni medio piccole	3,6	5	5,3
Fondazioni piccole	2,6	3,4	2,8

Dati strutturali Fondazioni (2003)		
n.Fond.	%patrim.su totale	patrim. mil.di euro
18	76,0	30.801
17	12,7	5.164
18	6,4	2.595
17	3,4	1.389
18	1,4	562
<i>tot.88</i>	<i>tot.100</i>	<i>tot.40.511</i>

*Fonte:* ACRI, Ottavo, Nono e Decimo Rapporto sulle Fondazioni bancarie (2003-2004-2005)

Premesso che ogni ragionamento sul personale va ponderato in relazione alla tipologia di Fondazione (così come chiaramente espresso in Tab.4), va osservato che il dato complessivo riferibile alla composizione dei dipendenti classificabili come “specialisti” indica nell’ultimo triennio una presenza superiore al 26% del personale impiegato. Quanto alla qualità è auspicabile che la scelta sia stata operata in base alle conoscenze e competenze possedute da professionisti specializzati nei settori di intervento, assunti a tempo indeterminato o a tempo determinato, su progetto. La potenziale variabilità dei settori di intervento indicata nelle disposizioni normative che regolano le Fondazioni potrebbe suggerire come non opportuno di investire nell’assunzione di risorse umane eccessivamente specializzate, in quanto si potranno ren-

dere necessarie nel tempo riconversioni abbastanza radicali in tal senso, ma il dato nazionale relativo agli impegni nel settore dell'arte e della cultura, evidenzia, invece, l'importanza della presenza di esperti in tale campo negli organici di personale delle Fondazioni.

Le conoscenze, competenze e capacità professionali devono essere varie e trasversali, così come ricordato anche nel paragrafo precedente, ovvero integrare discipline umanistiche, giuridiche ed economiche con una buona esperienza degli attori e delle dinamiche maturata sul campo. Altro aspetto rilevante deve essere il continuo aggiornamento su normativa, bibliografia specializzata, attori e dinamiche dei beni e delle attività culturali, in quanto si tratta di un ambito in continua evoluzione, soprattutto negli ultimi anni e soprattutto su tematiche che interessano le strategie e gli strumenti attraverso cui l'arte e la cultura possono contribuire allo sviluppo territoriale. Questo sottintende la partecipazione a convegni, seminari, corsi di aggiornamento, nonché a momenti di verifica e confronto tra le stesse Fondazioni su tali temi.

Nell'offerta formativa nazionale non sembrano essere presenti proposte formative idonee a forgiare professionisti con tale caratteristiche, ma solo corsi vari (e di vario livello), frammentati, dedicati al management e all'economia della cultura, in cui si possono trovare moduli pertinenti quanto si è detto<sup>8</sup>.

### **5. Fondazioni: monadi o sistema?**

In chiusura di queste riflessioni, si vuole sottolineare l'opportunità che su di un tema così importante, sotto il profilo dei benefici per l'intera collettività e della quantità delle risorse attribuite, le Fondazioni abbiano un approccio che, fatte salve le necessarie diversità e scelte autonome, esprima un modello (o più modelli di riferimento), riferibile ad esse come "sistema".

Le peculiarità dell'ambito dei beni culturali del nostro Paese così come si è cercato di illustrare nella Premessa e nel Par.2 di questo scritto indicano come opportuno lo sviluppo di azioni di sistema e se è importante il col-

---

<sup>8)</sup> Il dato riferibile al rapporto tra reali sbocchi occupazionali e numero di diplomati in discipline attinenti la ricerca, la gestione e la valorizzazione dei beni culturali è oggi fortemente sbilanciato (troppi diplomati per poche opportunità) e non esistono forme di raccordo per favorire l'incontro tra domanda e offerta di lavoro in questo settore.

legamento dei progetti sostenuti dalle Fondazioni con le azioni intraprese da altri organismi pubblici e privati sarebbe, altresì, importante che, ove possibile e con i limiti imposti dalle differenze storiche e territoriali delle Fondazioni, si operasse in un quadro di comune approccio al settore e di comunicazione/conoscenza di quanto realizzato dagli altri soggetti<sup>9</sup>.

In modo ancor più evidente ciò, dovrebbe avvenire laddove sono presenti Fondazioni Comunitarie, generate da Fondazioni maggiori, in cui l'impiego di metodologie analoghe, pur nelle diverse scale di valori e impegni dovrebbe portare a generare maggiori benefici e ricadute.

Un esempio di cooperazione recente (e tuttora in corso tra Fondazioni) è quello del Progetto Sviluppo Sud<sup>10</sup>, in cui la scelta di dedicare parte delle erogazioni in Regioni in cui le Fondazioni non sono presenti o lo sono in modo non consistente, ha seguito linee di intervento legate alla definizione di "distretto culturale", approccio impegnativo e non univoco, sul quale vi è una visione non condivisa tra gli stessi economisti della cultura che se ne sono occupati (cfr. quanto illustrato da P.L.Sacco nell'articolo citato in bibliografia). Nonostante la complessità del tema, le Fondazioni che hanno scelto di operare insieme hanno creato Commissioni tecniche in cui si è svolto un interessante confronto di teorie e strumenti operativi, che ha senz'altro portato un beneficio a chi vi ha partecipato, sotto il profilo delle competenze e della creazione di una rete di rapporti professionali molto stimolanti tra persone abituate ad operare senza confronti tra "omologhi". In questa fase dell'analisi non è possibile rispondere al quesito se la scelta dei progetti selezionati contribuirà effettivamente alla nascita di "distretti culturali", ma si ritiene estremamente rilevante che tale progetto sia stato percepito anche dal consorzio civile come un progetto "comune" del sistema delle Fondazioni di origine bancaria.

La strada da percorrere è ancora molta, ma sicuramente sono già stati

---

<sup>9)</sup> Un tentativo in tal senso può essere riconosciuto all'ACRI che qualche anno fa ha dedicato uno dei suoi "manuali" proprio alla valutazione costi-benefici dei progetti: ACRI, Manuale n.9, *L'analisi costi-benefici nella valutazione dei progetti delle Fondazioni bancarie*, a cura di P.Valentino, Roma, 1998.

<sup>10)</sup> Per maggiori e più dettagliate informazioni su questo progetto si rimanda a quanto pubblicato sul sito internet dell'ACRI ([www.acri.it](http://www.acri.it)), nonché a quelli delle Fondazioni che vi hanno aderito. Una caratteristica rilevante di questo progetto risiede anche nell'aver voluto esplicitamente sostenere interventi che avessero una coerenza programmatica ed economica con quanto previsto dall'Asse II - Risorse culturali del Quadro Comunitario di Sostegno per le Regioni Ob.1, programmazione 2000-2006, stabilendo in questo modo un'opportuna integrazione e interazione tra risorse pubbliche e private in questo settore.

fatti molti passi in avanti.

Un campo di applicazione di tale approccio che potrebbe fornire occasioni di nuove sperimentazione in tal senso è senz'altro il recente protocollo d'intesa siglato dall'ACRI con il Forum permanente del Terzo Settore, Progetto Sud, al quale sono state assegnate risorse una tantum per 323,7 milioni di euro per il 2006 e un contributo annuale di 40 milioni di euro per gli anni successivi. Il "quadro di sviluppo sostenibile e di rafforzamento delle istituzioni e della legalità"<sup>11)</sup> in cui si vuole inserire l'intervento delle Fondazioni potrà essere realizzato solo grazie ad un forte scambio tra gli attori del sistema e alla condivisione di linee di indirizzo e strumenti operativi. Senza nulla togliere, poi, alle azioni che potranno essere sostenute esplicitamente nel campo squisitamente "sociale", appare evidente, ormai, che un approccio integrato al tema dell'inclusione sociale deve considerare fondamentale la rilevanza degli aspetti "culturali" di contesto, in cui i beni e le attività culturali rappresentano una fetta non eludibile del processo di ricostruzione identitaria, nonché una presenza consistente nelle regioni interessate dal programma, e nel volontariato riferibile al Terzo settore.

Ci si augura, dunque, che le riflessioni e i dati esposti nel presente saggio possano utilmente contribuire al dibattito su questi temi e alla formazione di una categoria di funzionari ancora più motivati e competenti in un ambito così importante e strategico per il nostro bellissimo paese.

### Riferimenti bibliografici

ACRI, *Nono rapporto sulle Fondazioni di origine bancaria*, Roma, 2004.

ACRI, *Decimo rapporto sulle Fondazioni di origine bancaria*, Roma, 2005.

ACRI, *Sussidiarietà, sviluppo e corpi intermedi della società*, Atti della Va Giornata della Fondazione, Roma, 4 maggio, 2005, Supple-

---

<sup>11)</sup> Cfr. Comunicato stampa congiunto del 18 ottobre 2005 (consultabile sul sito internet dell'ACRI)

- mento al n.3-2005, Luglio-Settembre de “Il Risparmio”.
- ACRI, Manuale n.9, *L'analisi costi-benefici nella valutazione dei progetti delle Fondazioni bancarie*, a cura di P.Valentino, Roma, 1998.
- Cabasino E., *I mestieri del patrimonio. Professioni e mercato del lavoro nei beni culturali in Italia*, Franco Angeli, Milano, 2005.
- Coni S., Dal Pozzolo L., *I contributi alla cultura: imprese e fondazioni*, in Bodo C., Spada C., (a cura di), *Rapporto sull'economia della Cultura in Italia 1990-2000*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- Bariletti A., Causi, M., *Risorse e occupazione nei beni culturali*, in A.Maresca Compagna, E.Cabasino (a cura di), *Per una gestione manageriale dei Musei Italiani*, Ministero per i beni e le attività culturali, Ufficio Studi, Dossier 3, Roma, dicembre 1999, pp. 63-93 (testo già pubblicato in Acc. Naz. dei Lincei, Sviluppo tecnologico e disoccupazione, Roma).
- Economia della Cultura*, Rivista trimestrale edita da Il Mulino, in particolare il n.2/2005 con parte monografica dedicata al tema dei *distretti culturali*.
- Guzzetti G., *Le Fondazioni di origine bancaria: problemi e prospettive*, in Il Risparmio, Anno LIII, n.1, gennaio-marzo 2005, pp.7-15.
- ICOM – Italia, *Carta Nazionale delle professioni museali*, 24 ottobre 2005 ([www.icom-italia.org](http://www.icom-italia.org))
- Il Giornale dell'Arte – Centro di documentazione sulle Fondazioni, *Il Giornale delle Fondazioni, Rapporto annuale 2005*, Supplemento al numero di settembre.
- Montella M., *Musei e beni culturali. Verso un modello di governance*, Electa per le Belle Arti, Milano, 2003.
- Sacco P.L., *Il distretto culturale: un nuovo modello di sviluppo locale?*, in Ottavo Rapporto sulle Fondazioni Bancarie, ACRI, Roma, 2003, pp.165-197.
- G.Segre, *Le Fondazioni bancarie italiane: un possibile protagonista nella gestione dei musei italiani*, in Valentino P.A., Mossetto G., a cura di, *Museo contro museo. Le strategie, gli strumenti, i risultati*, Civita – Giunti, Firenze 2001, pp.30-40.

### **Documenti pertinenti profili professionali nei beni culturali**

Decreto Ministeriale (MiBAC) 10 maggio 2001, *Atto d'indirizzo sui criteri tecnico-scientifici e sugli standard di funzionamento e svilup-*

*po dei Musei* (Art. 150. comma 6, d.lgs. n. 112/1998), in particolare le pagg. 35-36 e pagg. 95-107 (pubblicato in S.O. alla G.U. n. 244 del 19 ottobre 2001, S.G., n. 238).

Regione Lombardia, Deliberazione Giunta regionale 20 dicembre 2002 – n.7/II643, *Criteri e linee guida per il riconoscimento dei musei e delle raccolte museali in Lombardia, nonché delle linee guida sui profili professionali degli operatori dei musei e delle raccolte museali in Lombardia*, ai sensi della l.r.5 gennaio 2000, n.1, commi 130-131 (Bollettino Ufficiale della Regione Lombardia, Milano, giovedì 16 gennaio 2003).

ICOM-ITALIA, *La carta nazionale delle professioni museali*, Milano, 24 ottobre 2005, [www.com-italia.org](http://www.com-italia.org)



---

## **SCHEDE BIBLIOGRAFICHE**

a cura di Elisabetta Boccia



**Mario Amendola, Cristiano Antonelli, Carlo Trigilia, a cura di, *Per lo sviluppo. Processi innovativi e contesti territoriali, Il Mulino, Bologna 2005***

La pubblicazione fa parte di una serie composta da tre volumi che raccolgono i risultati dell'attività svolta da quattro gruppi di lavoro della sezione di Scienze sociali della Fondazione Di Vittorio. Con il coordinamento generale di Marcello Messori sono stati affrontati i seguenti temi: "Finanza, concorrenza e regolamentazione", "Innovazione, ricerca e sviluppo, formazione", "Sviluppo locale, lavoro e qualità sociale", "Fisco, welfare e distribuzione del reddito". L'ambizione che ha animato l'opera è quella di fornire un contributo significativo per la costruzione di un progetto capace di individuare le linee di un nuovo sentiero di sviluppo per il sistema economico e sociale italiano.

I lavori del gruppo "Innovazione, ricerca e sviluppo, formazione", coordinato da Mario Amendola e Cristiano Antonelli, costituiscono la prima parte del volume. Partendo dall'assunto che la crescita e l'innovazione essendo processi complessi richiedono necessariamente il coordinamento di una pluralità di soggetti e istituzioni, gli autori rileggono alcuni luoghi comuni relativi alla tecnologia, alla flessibilità, al ruolo del mercato e forniscono conseguenti interventi di policy tesi a collegare processi innovativi a modelli di ricerca e sviluppo e di formazione, adeguati ai problemi del nostro Paese. Così, "una volta garantita la stabilità del quadro macroeconomico, favorevoli condizioni di mercato non solo stimolano l'investimento ma favoriscono la 'giusta' forma di investimento, vale a dire la scelta di tecnologie innovative, e questo, a sua volta, genera crescita ed occupazione". Infatti, nuovi beni richiedono nuovi processi produttivi, nuove attività che a loro volta richiedono nuovi tipi di interazione fra gli attori e le istituzioni esistenti o anche la comparsa di nuovi attori ed istituzioni. "Il processo di innovazione si realizza in primo luogo attraverso la creazione di nuova e diversa capacità produttiva. Tale processo di ristrutturazione implica rotture, distorsioni e squilibri che dal processo produttivo si estendono all'attività economica nel suo complesso".

I lavori del gruppo "Sviluppo locale, lavoro e qualità sociale" sono stati coordinati da Carlo Trigilia e costituiscono la seconda parte del

volume. La tesi di fondo per ciò che riguarda lo sviluppo locale è che le trasformazioni dell'economia rendano oggi più importante il ruolo dei contesti territoriali locali per l'innovazione sia nei settori ad alta tecnologia che in quelli più tradizionali. Al fine di promuovere, quindi, l'innovazione e la valorizzazione dei beni ambientali e culturali è necessario sviluppare attraverso nuove politiche la cooperazione e la mobilitazione dei soggetti locali.

**Renzo Costi, Marcello Messori, *Per lo sviluppo. Un capitalismo senza rendite e con capitale*. Il Mulino, Bologna 2005.**

Anche questo libro fa parte della serie dei tre volumi che raccolgono i risultati dell'attività svolta dai gruppi di lavoro della sezione Scienze sociali della Fondazione Di Vittorio. Il gruppo "Finanza, concorrenza e regolamentazione", coordinato da Renzo Costi e da Marcello Messori, ha visto all'opera studiosi che hanno prodotto appunti preparatori o hanno partecipato alle numerose riunioni in discussione. Gli autori esaminano l'evoluzione dei mercati finanziari e dei servizi non finanziari in Italia sotto il profilo sia economico che giuridico e sottolineano come gli indubbi progressi realizzati nel corso degli anni Novanta non siano stati sufficienti né a eliminare diffuse posizioni di rendita, né ad assicurare positive "esternalità" al sistema delle imprese, né a tutelare gli interessi dei risparmiatori. Di qui la necessità di definire appropriate iniziative di policy per realizzare una effettiva liberalizzazione dei mercati dei servizi di pubblica utilità, per sviluppare i servizi finanziari richiesti dal rafforzamento organizzativo e dalla crescita dimensionale delle nostre piccolo-medie imprese di successo, e per operare un attento controllo dei conflitti di interesse, specie all'interno dei grandi intermediari finanziari. Stato e mercato sono due istituzioni essenziali per il buon funzionamento dell'economia laddove è necessario si presuppongano e si integrano a vicenda. "L'intervento pubblico diventa così essenziale tanto per correggere quanto per creare un mercato; e un efficace funzionamento del mercato regolamentato diventa lo scopo –diretto o indiretto– dell'intervento statale". "...il ruolo dello Stato nell'economia italiana non si può esaurire nella (pur benefica) liberalizzazione dei mercati nelle connesse privatizzazioni oppure nella creazione di un adeguato quadro normativo fondato su un'efficiente regolamentazione dei servizi

finanziari e non finanziari. In sostanza sottolineano gli autori "...i tratti di questo progetto di politica economica mostrano le complementarità fra Stato e mercato con specifico riferimento alla situazione italiana;...mettono in rilievo che vi è ancora troppo Stato in alcune attività produttive ma troppo poco Stato in altri gangli vitali dell'economia; infine come riferimento alla situazione europea, essi implicano che una moderna politica economica non deve affatto sfociare nella costruzione di campioni nazionali o nell'applicazione di stringenti clausole di reciprocità".





