

**UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE
SEDE DI MILANO**

FACOLTÀ DI ECONOMIA

Corso di Laurea in Economia e Politiche del Settore Pubblico



**IMPOSTA SULLE SUCCESSIONI E DONAZIONI:
Il Potenziale Ruolo nel Contrasto della Persistenza
Intergenerazionale delle Condizioni Economiche in Italia**

Relatore: Prof. Marco Buso

Correlatore: Prof. Paolo Balduzzi

**Tesi di Laurea Magistrale di:
Francesco Mula (matricola: 4805697)**

Anno Accademico: 2019 – 2020

Indice

Introduzione	3
1. Uguaglianza di Opportunità e Mobilità Sociale	5
1.1 Concetto di Uguaglianza di Opportunità	5
1.2 Definizione di Mobilità Sociale	9
1.2.1 La Mobilità Sociale Assoluta e Relativa	10
1.3 La Mobilità Sociale a livello empirico	15
1.3.1 Mobilità sociale e reddito	15
<i>1.3.1.1 Metodologia di stima dell'elasticità intergenerazionale</i>	15
<i>1.3.1.2 Stime dell'elasticità intergenerazionale sui redditi</i>	18
<i>1.3.1.3 Mobilità sociale ai due estremi della distribuzione del reddito</i>	22
1.3.2 Mobilità sociale e ricchezza	24
1.3.3 Mobilità sociale e istruzione	25
1.4 I meccanismi sottostanti alla persistenza intergenerazionale del reddito	29
1.5 Dalla mobilità intergenerazionale alla disuguaglianza economica	32
2. I Numeri Della Disuguaglianza Economica	35
2.1 Disuguaglianza economica in termini di reddito	36
2.1.1 Disuguaglianza economica tra Paesi, una prospettiva globale	36
2.1.2 Disuguaglianza economica all'interno dei Paesi	44
2.2 Disuguaglianza economica in termini di ricchezza	48
2.2.1 Cosa mostrano i dati	48
<i>2.2.1.1 La ricchezza in Italia nel contesto internazionale</i>	49
<i>2.2.1.2 Le componenti della ricchezza</i>	51

2.2.1.3 <i>La distribuzione della ricchezza in Italia</i>	53
2.2.2 Le cause della disuguaglianza della ricchezza	56
Appendice: Gli indicatori della disuguaglianza economica	61
3. L’Imposta sulle Successioni e Donazioni	64
3.1 I Numeri dell’Imposta in Italia	65
3.1.1 Le Dimensioni della Base Imponibile: i Trasferimenti di Ricchezza	65
3.1.1.1 <i>Fonti e Metodologia dell’Elaborazione dei Dati</i>	65
3.1.1.2 <i>Cosa mostrano i Numeri</i>	66
3.1.2 Un Confronto Internazionale sul Gettito	69
3.2 Struttura dell’Imposta	72
3.2.1 Soggetti Passivi	73
3.2.2 Base Imponibile	74
3.2.3 Aliquote e Franchigie	77
3.2.4 Il Coacervo	78
3.2.5 Strutture a confronto	81
3.2.5.1 <i>Francia</i>	81
3.2.5.2 <i>Germania</i>	82
3.2.5.3 <i>Regno Unito</i>	82
3.3 L’Imposta tra ragioni di Equità e di Efficienza	84
3.3.1 Gli effetti dell’Imposta sull’accumulazione di Ricchezza	84
3.3.2 Gli effetti dell’Imposta sull’Offerta di Lavoro	87
3.3.3 Problematiche di natura pratica legate all’Imposta	89
3.4 Il Livello Ottimale dell’Imposta	90
Conclusioni	94
Riferimenti Bibliografici	99

Introduzione

Il 10 marzo 2021 l'ISTAT ha pubblicato il rapporto annuale sul benessere equo e sostenibile, al suo interno un dato particolarmente preoccupante mostra che lo scorso anno, nonostante gli sforzi delle istituzioni scolastiche e delle famiglie, l'8% degli studenti è rimasto escluso da una qualsiasi forma di didattica a distanza.¹

Questo è un campanello di allarme molto forte e mette in evidenza il fatto che i giovani provenienti dai contesti più svantaggiati non abbiano avuto le stesse opportunità di apprendimento dei loro coetanei. Ma attribuire l'intera responsabilità di questo fenomeno alla pandemia sarebbe un grave errore, infatti essa ha solamente inasprito e messo maggiormente in luce gli effetti di una criticità strutturale della nostra società: l'eccessiva influenza del contesto socioeconomico e culturale di provenienza sui risultati ottenuti da ciascun individuo, non solo durante il percorso scolastico e formativo, ma anche e soprattutto nella carriera lavorativa.

Di questo fenomeno si discute da decenni, già nel 1949 Einaudi scriveva:

*"Il povero resta dunque povero e il ricco acquista ricchezza non per merito proprio, ma per ragion di nascita"*²

sostenendo la necessità di una maggior uguaglianza nei punti di partenza nella società, principio che viene indicato anche nell'art.3 della Costituzione. Tuttavia, quanto affermato nella legge fondamentale dello stato italiano stride fortemente con quanto si osserva ancora oggi nella nostra società, caratterizzata da bassi livelli di mobilità sociale relativa.

Una visione della società in cui il principio meritocratico prevalga sui privilegi ereditari presuppone un ruolo attivo dello stato in qualità di garante dell'uguaglianza nei punti di partenza, dunque l'obiettivo deve essere quello di individuare interventi efficaci che siano in grado di dare anche ai cittadini con un background familiare più svantaggiato le opportunità per poter migliorare la propria condizione sociale di origine.

Trattandosi di un fenomeno molto complesso che coinvolge diversi aspetti della società, i provvedimenti necessari per una sua mitigazione sono numerosi e di natura differente, ma spesso complementari fra loro.

¹ ISTAT (2021) p.68

² Einaudi (1949) p.183

L'obiettivo del presente elaborato è quello di approfondire le implicazioni economiche del tema, andando a indagare il ruolo che potrebbe svolgere nel contrasto di questo fenomeno lo strumento dell'imposta sulle successioni e donazioni, che in Italia risulta particolarmente vantaggiosa per coloro che beneficiano di importanti trasferimenti di ricchezza.

I tempi per un intervento normativo su questo tributo sembrano essere maturi, infatti seppur al centro del dibattito politico ed economico vi sia principalmente la riforma dell'IRPEF, sono numerosi gli economisti che affermano la necessità di un provvedimento di più ampia portata che coinvolga l'intera struttura del sistema tributario italiano. Questa posizione è stata ribadita anche dall'attuale Presidente del Consiglio Mario Draghi nel suo discorso al Senato del 17 febbraio 2021:

“Il sistema tributario è un meccanismo complesso, le cui parti si legano una all'altra. Non è una buona idea cambiare le tasse una alla volta”

Per quanto riguarda la struttura dell'elaborato, essa si articola in tre capitoli.

Il primo ha l'obiettivo di specificare i concetti di “mobilità sociale intergenerazionale” e di “uguaglianza delle opportunità”, andando a definire in questo modo il contesto generale da cui partire nei successivi capitoli per approfondire temi più specifici. La prima parte fornisce una sintetica panoramica sul dibattito teorico attorno a questi temi, mentre le sezioni successive presentano varie stime empiriche che hanno l'obiettivo di quantificare il livello della mobilità sociale intergenerazionale nelle sue diverse manifestazioni. Ove possibile vengono presentati anche dei confronti internazionali così da contestualizzare meglio i valori assunti dagli indicatori.

Il secondo capitolo invece affronta il tema della disuguaglianza economica, nella parte iniziale il focus è sul reddito, con considerazioni relative sia al contesto globale che a quello nazionale; mentre la seconda sezione si concentra sulla distribuzione della ricchezza in Italia, sulla sua evoluzione e sulle possibili cause, con maggior enfasi posta sull'analisi del crescente ruolo delle eredità nel contesto italiano.

Infine, il capitolo conclusivo descrive l'imposta sulle eredità e donazioni come possibile strumento di riduzione della persistenza intergenerazionale delle condizioni economiche.

In particolare, la prima sezione mostra l'evoluzione e le dimensioni della base imponibile dell'imposta e del suo gettito. Il secondo paragrafo invece descrive la struttura dell'imposta soffermandosi su alcuni aspetti normativi rilevanti; infine le ultime due sezioni sono caratterizzate da un approccio più teorico al fine di trattare i possibili effetti economici che un inasprimento dell'imposta comporterebbe.

1.

Uguaglianza di Opportunità e Mobilità Sociale

Nel presente capitolo iniziale si affrontano due temi, tra loro legati, che sono molto attuali nei dibattiti accademici e pubblici: l'uguaglianza delle opportunità e la mobilità sociale. L'obiettivo del capitolo è quello di andare a definire in modo generale un tema così ampio, andando a creare le fondamenta e definire il contesto da cui partire nei successivi capitoli per approfondire temi più specifici, come la disuguaglianza economica e il ruolo dell'imposta sulle successioni e donazioni.

Nella prima parte del capitolo l'approccio a questi argomenti ha un'impostazione più teorica allo scopo di definirne il significato e la natura; nelle sezioni centrali e conclusive, invece, l'approccio è più empirico attraverso la presentazione di studi e l'interpretazione dei relativi risultati quantitativi.

Ove possibile vengono fatti anche dei confronti internazionali così da contestualizzare meglio i valori assunti dagli indicatori.

1.1 Concetto di Uguaglianza di Opportunità

Per approfondire il concetto di "uguaglianza di opportunità" è necessario prima comprendere il significato di "uguaglianza".

Questo tema, vista la sua natura interdisciplinare, negli ultimi decenni è stato al centro di numerose dispute sia in ambito economico che filosofico che sociologico.

Storicamente la logica prevalente prima della rivoluzione industriale prevedeva che le posizioni sociali fossero assegnate per ascrizione ed ereditarietà, in un contesto del genere naturalmente le possibilità di migliorare la propria condizione sociale di origine erano molto basse e ostacolate anche da vincoli normativi e/o religiosi oltre che economici; ne risultavano ovviamente società caratterizzate da una bassissima mobilità sociale.

I forti cambiamenti economici successivi determinarono un nuovo assetto della società e con essa mutò anche l'ideologia dominante: gradualmente, nei secoli, si arriva ad accantonare la visione gerarchica secondo cui i cittadini siano diversi per ordine naturale o volontà divina, lasciando spazio alla diffusione del concetto di uguaglianza degli esseri umani, che in quanto tali sono titolari degli stessi diritti fin dalla nascita.

Conseguenza quasi logica di questo nuovo modo di concepire l'essere umano è la diffusione di una visione meritocratica, secondo la quale a rilevare nel consentire l'ottenimento di una posizione sociale devono essere le capacità, le competenze e l'impegno dei cittadini, indipendentemente dalla posizione sociale di origine.³

Ma il concetto di "uguaglianza" è caratterizzato intrinsecamente dall'ambiguità, a causa di ciò i modi in cui è stato interpretato nel tempo sono molto differenti. Sen (1992) sottolinea come quasi tutte le teorie sociali moderne si basino su una qualche idea di uguaglianza e il contrasto tra le diverse visioni nasce dal fatto che la variabile focale selezionata per definire il concetto di uguaglianza sia diversa. Rifiutare una visione di uguaglianza basata su una determinata variabile focale comporta l'accettazione dell'idea di uguaglianza basata su un'altra variabile focale, perciò Sen, nel definire questo concetto pone l'enfasi su una domanda: "*equality of what?*".⁴

Ad esempio, in ambito economico sono andate affermandosi due posizioni contrapposte: l'uguaglianza di risultati (ex-post) e quella di opportunità (ex-ante); secondo la prima visione le variabili focali su cui misurare l'uguaglianza potrebbero essere il reddito o la ricchezza di un individuo, o anche grandezze più astratte come l'utilità o il livello di felicità. Già nella scelta della variabile focale si accendono contrasti tra le diverse visioni, infatti il concetto di uguaglianza di utilità tra cittadini non necessariamente coincide perfettamente con il concetto di uguaglianza nel reddito o nella ricchezza, viste le differenze delle preferenze dei singoli.

La seconda visione prevede invece l'uguaglianza di opportunità (o dei punti di partenza), secondo cui l'obiettivo di una società deve essere quello di garantire uguali possibilità di accesso alle posizioni sociali disponibili, indipendentemente dall'origine sociale dei cittadini. Rispetto alla prima interpretazione, questa è molto più sfuggente e difficile da misurare, inoltre prevede generalmente la creazione di modelli intergenerazionali in modo che si tenga conto del ruolo della trasmissione delle risorse tra generazioni nella determinazione delle differenze di opportunità; proprio questo fatto crea un legame di interdipendenza tra i concetti della mobilità sociale e dell'uguaglianza delle opportunità (legame che verrà approfondito nei paragrafi successivi).

Questa seconda interpretazione del concetto di uguaglianza ha visto un'ampia diffusione soprattutto nel secondo dopo guerra, ma la natura astratta della stessa variabile focale

³ Pisati (2000) pp.39-43

⁴ Sen (1992) pp.12-19

(opportunità), ha ovviamente lasciato ampi spazi di interpretazione portando alla nascita di ideologie molto distanti tra loro.

Secondo gli esponenti del liberalismo classico, ad esempio Hayek, l'intervento delle istituzioni nella società deve essere limitato evitando interferenze con le libertà individuali, il ruolo delle istituzioni è dunque circoscritto all'eliminazione dei privilegi delle caste e di quegli ostacoli che intralciano la libera espressione individuale, in questo consiste la loro idea di uguaglianza di opportunità. Questa interpretazione solleva perciò la collettività da qualsiasi compito legato alla giustizia sociale, in quanto qualunque intervento pubblico ostacolerebbe i meccanismi di mercato e limiterebbe la libertà dei cittadini.⁵

In Italia ebbero grande rilevanza le idee di Einaudi che si staccarono dalla visione formale di Hayek, si parla perciò di uguaglianza di opportunità sostanziale. Egli infatti afferma:

“Qual colpa ha un bambino di essere nato da genitori miserabili e per giunta viziosi, alcoolizzati ed ignavi e di essere perciò costretto a morte precoce ed in caso di sopravvivenza, a vita dura [...]? Qual merito ha un altro bambino, se, nato frammezzo ad agi [...] ha avuto larghe possibilità di coltivar la mente, di frequentar scuole ed ottenere titoli, che gli hanno aperto la via ad una fruttuosa carriera, del resto facilitata dalle molte relazioni di parentela, di amicizia e di affari dei genitori? Il povero resta dunque povero e il ricco acquista ricchezza non per merito proprio, ma per ragion di nascita”⁶.

Dunque l'economista italiano sostiene la necessità di contrastare le disuguaglianze nei punti di partenza tra i cittadini in modo sostanziale attraverso l'intervento pubblico. Inoltre pensa, a differenza di Hayek, che una redistribuzione delle risorse di partenza non vada a interferire con il ruolo e l'efficienza dei meccanismi di mercato. Naturalmente, secondo l'autore, per salvaguardare il principio di meritocrazia e il funzionamento del mercato, l'intervento pubblico redistributivo dovrebbe limitarsi alla prima fase della vita, rifiuta perciò l'idea dell'uguaglianza nei risultati:

“Se poi, durante la vita, l'uno riesce e l'altro soccombe, [...] qui il merito o la colpa è dei singoli, che sono diversi l'uno dall'altro ed hanno ottenuto quel che singolarmente hanno meritato”⁷.

⁵ Maccabelli (1996) pp.7-8

⁶ Einaudi (1949) pp.182-183

⁷ Einaudi (1949) p.184

Un ulteriore contributo fondamentale all'evoluzione del concetto di uguaglianza delle opportunità venne dato dal filosofo statunitense Rawls con la sua teoria della giustizia. Questa teoria ha una natura filosofica, eppure, per via dell'approccio dell'autore e dei suoi contenuti, ha avuto importanti ripercussioni anche sul pensiero economico. Punto basilare di tale dottrina è superare l'approccio utilitaristico classico che punta semplicemente a massimizzare il benessere complessivo della popolazione, misurato dall'utilità, senza preoccuparsi del modo in cui questa utilità sia distribuita nella popolazione; Rawls invece mette al centro della propria teoria gli individui più svantaggiati della società, sostenendo che sacrificare il benessere di pochi affinché altri prosperino può essere utile ragionando in termini dell'utilitarismo classico, ma non è giusto secondo la sua idea di giustizia. Tale teoria della giustizia ha ovviamente influenzato anche l'interpretazione del concetto di uguaglianza di opportunità del filosofo: egli sostiene che un intervento delle istituzioni attraverso correttivi sociali sia necessario per garantire un'effettiva uguaglianza di opportunità per tutti i cittadini tramite la redistribuzione delle risorse ereditate dai genitori. Un punto fondamentale della sua teoria è che non si limita a considerare solo le risorse materiali, come il patrimonio ereditato, ma anche quelle risorse astratte, ad esempio le doti naturali e i talenti di ciascun individuo, mettendo sullo stesso piano perciò l'ingiustizia di una diversa ricchezza iniziale con l'ingiustizia di una diversa dotazione genetica iniziale. Complessivamente l'autore afferma la necessità di meccanismi compensativi delle differenze individuali di diversa natura, così da ottenere una vera uguaglianza di opportunità.

A livello concreto però Rawls rimane piuttosto vago sulle misure da mettere in atto per raggiungere il suo ideale di uguaglianza di opportunità, ed effettivamente i limiti tecnici nell'attuazione di tale visione sembrano essere enormi.⁸

L'ultimo contributo qui esposto è quello dell'economista indiano Sen, il quale propone una visione del concetto di uguaglianza delle opportunità ancora più ampia rispetto a quella di Rawls. Infatti egli sottolinea che le opportunità di cui un individuo può godere non sono legate solamente alle risorse economiche e alle caratteristiche genetiche del soggetto, ma anche a una serie di fattori che chiama "capacità" che sono tutte quelle caratteristiche e abilità che un soggetto sviluppa grazie alle interazioni con il contesto in cui cresce e si sviluppa.

In questa visione il ruolo delle istituzioni è quello di aiutare gli individui a ottenere un determinato livello di capacità, in modo che tutti possano avere la libertà di sfruttare queste capacità e scegliere un desiderato "percorso di vita". Naturalmente i cittadini provenienti da

⁸ Maccabelli (1996) pp.12-15

contesti più disagiati avranno maggior necessità di assistenza per raggiungere il predeterminato livello di “capacità”.⁹

Per concludere, un’immagine molto diffusa (ripresa tra gli altri anche da Einaudi) che può aiutare a comprendere meglio il concetto di uguaglianza nelle opportunità è una gara di corsa: si avrà perfetta uguaglianza solo quando tutti i partecipanti partiranno dallo stesso punto, cosicché a prevalere nella competizione sia l’atleta più capace e non quello che ha avuto la fortuna di partire più avanti rispetto agli altri partecipanti. Allo stesso modo lo stato deve impegnarsi a garantire a tutti i cittadini uguali opportunità indipendentemente dalle risorse a disposizione dalla nascita.

Anche l’Assemblea Costituente non è rimasta indifferente alla questione e ha deciso di inserire il principio di uguaglianza sostanziale tra i principi fondamentali della Repubblica, precisamente nell’articolo 3 secondo comma, che recita:

“È compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l’eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l’effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all’organizzazione politica, economica e sociale del Paese”.

1.2 Definizione di Mobilità Sociale¹⁰

La mobilità sociale può essere definita come il processo mediante il quale i membri di una data società si muovono dalla propria posizione sociale di origine a quella di destinazione. Lo studio di questo fenomeno si occupa dell’analisi della disuguaglianza sociale da una prospettiva particolare: analizza la misura in cui le risorse (di vari tipi: economiche, culturali, sociali...) a disposizione di un individuo nella prima fase di vita vadano ad influenzare l’opportunità di accedere alle diverse destinazioni sociali possibili nel corso della vita adulta. In una società più dinamica, e dunque caratterizzata da una maggiore mobilità sociale, i cittadini potranno sfruttare in modo adeguato le proprie competenze e capacità e dunque avranno maggiori opportunità di migliorare la propria condizione di partenza grazie al proprio impegno e alle proprie motivazioni. Da ciò si evince che la relazione tra il fenomeno della mobilità sociale e il concetto di uguaglianza delle opportunità (presentato al paragrafo precedente) è piuttosto forte.

⁹ Sen (1992) pp.39-42

¹⁰ Pisati (2000) pp.11-33

Nella valutazione del livello di fluidità o viscosità di una società in un determinato periodo è quindi opportuno tener conto del grado di disuguaglianza delle opportunità di mobilità sociale come parametro fondamentale per l'analisi.

Le risorse di cui un individuo dispone nella prima parte della sua vita vanno a influenzare in modo determinante le opportunità di vita che questo avrà e la loro qualità. Si è visto nelle pagine precedenti che il concetto di "opportunità di vita" può essere interpretato in differenti modi a seconda dell'approccio seguito, oggi l'interpretazione più seguita è quella in senso lato, ad esempio si fa riferimento a: accesso a un'istruzione di qualità, accesso ad adeguate cure mediche, possibilità di usufruire di determinati beni o servizi, possibilità di andare al cinema, al teatro, a eventi ecc.

È facilmente intuibile che la perfetta uguaglianza delle opportunità di mobilità sociale rappresenti un'utopia: in una società come la nostra, in cui i nuclei familiari rappresentano una delle istituzioni basilari, la disuguaglianza delle condizioni di origine tende a tradursi in disuguaglianza delle opportunità di mobilità sociale, dunque un certo grado di persistenza intergenerazionale è fisiologico; ma oltre un certo livello, quando la posizione sociale di origine diventa un'ipoteca sul futuro dei soggetti, questo fenomeno diventa patologico e danneggia l'intera società, non solo in termini di equità ma anche in termini di efficienza (basti pensare a quanto potenziale produttivo rimane inespresso se una società non è in grado di far sviluppare e sfruttare i talenti dei cittadini di origini più umili che rimangono intrappolati nelle posizioni sociali più basse a causa del proprio background di origine).¹¹

1.2.1 La Mobilità Sociale Assoluta e Relativa

Il concetto della mobilità sociale presenta varie sfumature, perciò prima di andare più a fondo nell'analisi è necessario chiarirne i vari aspetti così da avere un quadro più completo e chiaro della situazione.

Una prima distinzione necessaria va fatta tra:

- *Mobilità sociale intragenerazionale*. Con questa terminologia si identificano quelle analisi relative ai movimenti nello spazio sociale che i soggetti fanno durante la loro vita lavorativa, perciò l'analisi si focalizza sulla mobilità di carriera, ad esempio considerando come primo stadio la situazione dell'individuo all'ingresso nel mondo del lavoro e poi andando a fare

¹¹ Ulteriori conseguenze di un basso livello di mobilità sociale vengono descritte in OECD (2018) pp.23-24

comparazioni con le posizioni sociali che lo stesso ricoprirà nelle tappe successive della sua carriera.

- *Mobilità sociale intergenerazionale*. Questa espressione invece comprende tutte quelle analisi che si basano sui dati di due generazioni contigue: si va a confrontare la posizione sociale che i figli ricoprono in un determinato istante della loro vita adulta con quella dei genitori, che va dunque a indicare la situazione in cui essi sono cresciuti.

In questo elaborato l'attenzione sarà rivolta a questa seconda tipologia di analisi della mobilità sociale.

Andando ancora più nel dettaglio, un'ulteriore distinzione è fondamentale per comprendere le dinamiche che generano la mobilità sociale: quella tra *mobilità sociale assoluta e relativa*. L'approccio in termini assoluti della mobilità sociale va ad osservare gli spostamenti degli individui da una posizione a un'altra all'interno della società. La causa di questi movimenti però può essere duplice. Da un lato essa potrebbe essere generata da cambiamenti strutturali a livello economico e sociale: ad esempio il processo di terziarizzazione di un'economia comporta la contrazione di settori che impiegano lavoro manuale a favore di settori che invece impiegano mansioni di tipo intellettuale.

Dall'altro lato si potrebbero osservare cambiamenti delle posizioni sociali degli individui anche in assenza di cambiamenti strutturali dell'economia, infatti se una società è fluida e dinamica metterà a disposizione dei propri cittadini delle opportunità che se sfruttate correttamente permetteranno loro di spostarsi dalla posizione sociale di origine.

Quest'ultimo fenomeno è il fulcro dell'analisi della mobilità sociale in termini relativi, che è sicuramente l'aspetto che suscita maggior interesse nel dibattito economico, sociologico e politico.

La misura di fluidità (o apertura) di una società si basa proprio sull'aspetto relativo della mobilità sociale, in particolare una società viene considerata più fluida quando offre a tutti gli individui le opportunità per poter cambiare il proprio status sociale e quindi le proprie condizioni di vita, indipendentemente dalla posizione sociale di origine. Ovviamente il fatto che queste opportunità vengano sfruttate adeguatamente dipende dall'impegno e dalla preparazione del singolo.

L'obiettivo principale di questo approccio è proprio quello di andare a comprendere in che misura le risorse a disposizione nelle prime fasi della vita vadano a influenzare le opportunità di accedere alle diverse destinazioni sociali possibili nel corso della vita adulta.

La figura 1 illustra separatamente i due concetti appena esposti:

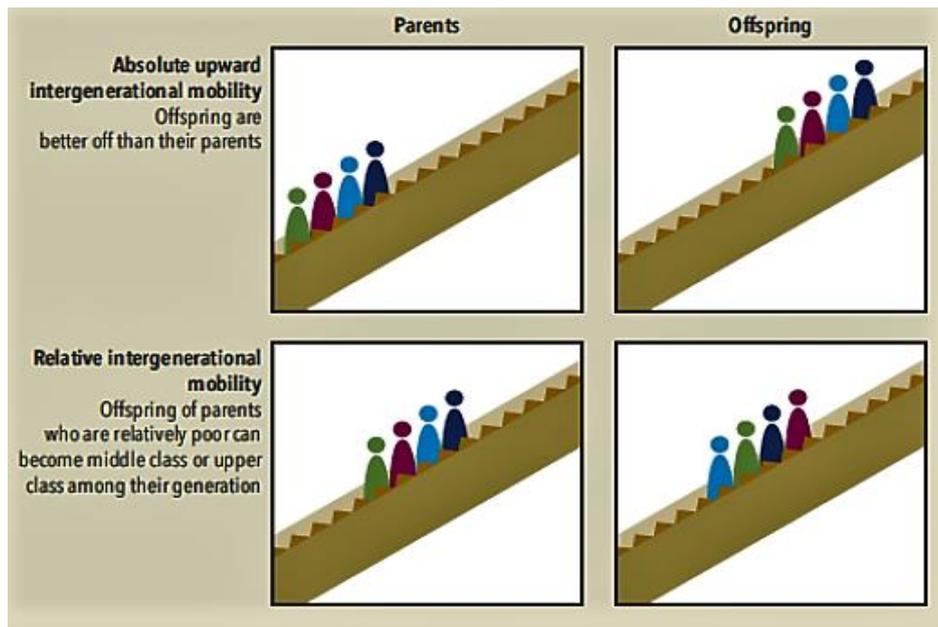


Figura 1. Fonte: Narayan et al. (2018) p.53

Le due immagini nella parte superiore mostrano una situazione di mobilità assoluta verso l'alto ma in assenza di mobilità relativa, infatti tutti i figli occupano un gradino della scala più alto rispetto ai propri genitori, ma nei confronti degli altri membri del loro gruppo la posizione occupata è esattamente identica a quella dei genitori (verde ultimo, blu primo ecc.). Le due illustrazioni della parte inferiore mostrano invece una situazione in cui vi è elevata mobilità relativa, lo si deduce dal fatto che le posizioni dei figli rispetto a quelle degli altri membri del loro gruppo siano molto differenti rispetto a quelle occupate dai rispettivi genitori; però in questa situazione, nel complesso, non vi è stata mobilità sociale assoluta verso l'alto infatti i gradini occupati dalla seconda generazione sono gli stessi occupati da quella precedente, ma in ordini diversi: la salita di un gradino di un individuo va a discapito di un altro che deve scendere (è un gioco a somma zero).

Naturalmente questi sono due esempi estremi, nella realtà un certo grado di mobilità sociale assoluta e relativa è spesso presente in ogni società moderna.

Per comprendere più chiaramente la distinzione tra mobilità sociale in senso assoluto o relativo può essere utile servirsi di uno strumento noto come *tavola di mobilità* nella quale gli individui selezionati vengono classificati sulla base della classe di origine (rilevata in t_0) e di quella di destinazione (rilevata in t_1).

		Classe di Destinazione		Odds Ratio
		a	b	
Classe di Origine	a	Faa	Fab	$\frac{Faa/Fab}{Fba/Fbb}$
	b	Fba	Fbb	

Tavola 1. Fonte: rielaborazione su Bukodi, Goldthorpe (2018) p.53

Questa nell'esempio è particolarmente semplice perché prevede solamente due classi: a,b. Osservando i valori della matrice possiamo fare considerazioni sulla mobilità sociale sia di natura assoluta che relativa, sulla diagonale principale troviamo gli individui per i quali la classe di destinazione è uguale a quella di origine. Degli indicatori particolarmente utili in termini di mobilità sociale relativa sono gli *odds ratios* che indicano, nel caso del nostro esempio, le probabilità che un individuo originario della classe "a" abbia come classe di destinazione la stessa classe "a" piuttosto che la classe "b", in rapporto alle probabilità che un individuo originario della classe "b" abbia come destinazione la classe "a" piuttosto che la classe "b". Dunque un *odds ratio* pari a 1 indicherebbe una situazione di perfetta fluidità in cui gli individui hanno la stessa probabilità di accedere alla classe "a" indipendentemente dalla loro classe di origine. Naturalmente una perfetta uguaglianza nelle condizioni di partenza non può essere osservata nella realtà data la complessità della questione, ma può essere un modello a cui tendere.

Il seguente esempio numerico in tavola 2 chiarisce meglio i concetti esposti.

		Campione 1			Campione 2			Campione 3		
		a	b	tot	a	b	tot	a	b	tot
Classe di Origine	a	120	80	200	240	60	300	120	180	300
	b	80	720	800	160	540	700	280	420	700
	tot	200	800	1000	400	600	1000	400	600	1000

Mobilità totale	16%	22%	46%
Mobilità verso l'alto	8%	16%	28%
Mobilità verso il basso	8%	6%	18%
Odds Ratio	13,5	13,5	1,0

Tavola 2. Fonte: rielaborazione su Bukodi, Goldthorpe (2018) p.54

Si suppone di avere una società immaginaria divisa in sole due classi ($a > b$) e che in tre periodi diversi siano stati raccolti dei dati da un campione di 1000 individui con cui sono state costruite tre differenti tavole di mobilità.

Il primo campione mostra che su 1000 individui 160 hanno modificato la propria posizione sociale rispetto a quella di origine: 80 da “a” a “b” e altri 80 da “b” ad “a”. Il tasso di mobilità sociale assoluta corrisponde quindi al 16%.

Si noti infine che l'*odds ratio* è uguale a 13,5, questo significa che l'opportunità per gli individui originari della classe “a” di avere come destinazione la classe “a” è 13,5 volte maggiore rispetto all'opportunità che un individuo originario di “b” abbia di raggiungere la classe “a”. Passando dal primo al secondo campione si osserva innanzitutto che la classe “a” si è espansa mentre la classe “b” si è contratta, questo fenomeno è dovuto a un cambiamento strutturale nella società e nell'economia (ad esempio una fase di terziarizzazione) che va a riflettersi su un maggior tasso di mobilità assoluta (22%) e in particolare su un più alto tasso di mobilità verso l'alto (16%). Ma andando a osservare l'*odds ratio* (ancora 13,5) si nota subito come l'incremento della mobilità assoluta non sia dovuto a una migliore distribuzione delle opportunità nella società ma solamente al cambiamento strutturale del sistema produttivo: chi ha la fortuna di provenire da classi più agiate ha più probabilità di accedervi anche in età adulta rispetto a chi proviene da classi meno agiate (“b” nell'esempio).

Il terzo campione mostra dei valori marginali esattamente uguali al secondo, ma si nota un grado di mobilità assoluta maggiore (46%) con un incremento sia della mobilità verso l'alto che verso il basso, la novità rispetto al caso precedente è che in questa situazione i meccanismi di mobilità sociale relativa hanno funzionato adeguatamente garantendo uguali opportunità di mobilità sociale a tutti gli individui indipendentemente dalla loro origine sociale, questo si rispecchia in un *odds ratio* pari a 1.

L'esempio sopra riportato è particolarmente utile per chiarire i concetti legati alla mobilità sociale, ma chiaramente semplifica fortemente la realtà basandosi su due sole classi sociali. La creazione di una *tavola di mobilità* che risulti efficace nella descrizione dei movimenti interni a una società reale richiede che le classi prese in considerazione siano ben più di due; questo significa che non ci sarà più un solo *odds ratio*, ma ce ne sarà uno per ogni possibile coppia di classe di origine presa insieme a ogni possibile coppia delle classi di destinazione. Per questa ragione l'analisi diventa decisamente più complicata e richiede che questi rapporti vengano affiancati da ulteriori strumenti statistici più raffinati.¹²

¹² Per una più approfondita analisi su tali tecniche si veda Bukodi, Goldthorpe (2018) pp.56-61

Nelle prossime pagine si andrà proprio a osservare l'attuale situazione della mobilità sociale in Italia e nelle altre principali economie mondiali, andando a indagare in che misura la realtà si discosta dalla situazione ideale di perfetta mobilità sociale.

Si avrà modo di notare successivamente che gli studi sulla mobilità sociale riportati si basano su variabili quali il reddito, la ricchezza e il livello di istruzione, infatti l'approccio economico al tema preferisce affidarsi a queste grandezze più semplici da misurare rispetto alle classi sociali. L'utilizzo delle classi sociali è invece tipico dell'approccio sociologico alla questione, l'esempio utilizzato nelle pagine precedenti aveva la sola finalità di specificare meglio la differenza tra mobilità sociale assoluta e relativa.

1.3 La Mobilità Sociale a livello empirico

Si è visto finora come le questioni della mobilità sociale e dell'uguaglianza di opportunità siano state e siano tuttora rilevanti a livello teorico nel mondo accademico, ovviamente questo ha fatto sì che anche a livello empirico questi temi diventassero centrali.

L'argomento in questione è composto da tante sfaccettature, ciascuna delle quali rivela degli elementi necessari per poter analizzare il fenomeno nella sua interezza e complessità. In questa sezione si andranno a esaminare singolarmente alcune di queste diverse sfumature del fenomeno: trasmissione intergenerazionale in termini di reddito, ricchezza e istruzione, offrendo anche una panoramica internazionale come termine di confronto per contestualizzare meglio i singoli dati e dunque per valutare meglio la situazione dell'Italia.

1.3.1 Mobilità sociale e reddito

1.3.1.1 Metodologia di stima dell'elasticità intergenerazionale¹³

Allo scopo di ottenere una stima della misura di quanto lo status economico dei genitori influenzi quello futuro dei figli è stato elaborato un indicatore noto come *elasticità intergenerazionale* (IGE), chiamato anche persistenza intergenerazionale, che si ottiene da una regressione in forma *log-log* del reddito permanente¹⁴ da adulti dei figli (variabile dipendente) sul reddito permanente da adulti dei genitori (variabile indipendente). La struttura della regressione risulta:

$$Y_i^s = \alpha + \beta Y_i^f + \varepsilon_i \quad (1)$$

¹³ Piraino (2007) pp.2-8 e Blanden (2013) pp.4-8

¹⁴ Alcuni studi hanno calcolato l'IGE utilizzando lo stipendio al posto del reddito, così facendo però si va a ignorare una serie di componenti del reddito che sono fondamentali.

Il parametro β di questa regressione rappresenta l'IGE e può variare tra lo 0 e il 100%, dove il primo valore indica la situazione in cui la mobilità intergenerazionale è massima, dunque non vi è relazione tra il background familiare e il reddito da adulto dell'individuo; il limite opposto, al contrario, denota la massima persistenza del reddito nella società. Questo significa che, assumendo di avere due paesi differenti, rispettivamente con un IGE di 0,1 e di 0,8, e prendendo in ciascuno di essi due famiglie, di cui una abbia un reddito doppio rispetto all'altra, in media il figlio con un miglior background familiare del primo paese avrà, da adulto, un reddito maggiore del 10% rispetto al secondo individuo dello stesso paese; mentre nel secondo paese l'individuo proveniente dalla famiglia con un maggior reddito guadagnerà da adulto, in media, l'80% in più del secondo soggetto.

Dunque le implicazioni sociali ed economiche del livello di mobilità intergenerazionale sono enormi.

Prima di andare a osservare e commentare i livelli di IGE di salari e ricchezza nello scenario nazionale e internazionale, è però necessario fare una digressione di natura tecnica relativa alla metodologia di stima di tale indicatore.

Per evitare distorsioni nella stima dell'elasticità intergenerazionale legate a errori di misurazione dei redditi di padri e figli si preferisce approssimare il loro reddito permanente utilizzando una media su più anni. Si è inoltre osservato che la stima del parametro β varia a seconda della fascia di età in cui si osservano i redditi di padri e figli (*life-cycle bias*); per evitare distorsioni è consigliato stimare il reddito permanente sulla base di dati raccolti in una fase intermedia della vita lavorativa (la più utilizzata negli studi è la fascia 30-55 anni). Infine si osserva che nella letteratura le stime si concentrano soprattutto sulla relazione tra padri e figli, questo accade perché il tasso di partecipazione alla forza lavoro delle donne era decisamente più basso nel passato e spesso le carriere lavorative erano maggiormente frammentate rispetto agli uomini, questo avrebbe creato numerosi ostacoli nel calcolo dei redditi del passato delle madri.

La stima dell'IGE dunque richiede che vengano osservati in uno stesso campione sia i redditi dei genitori durante un determinato lasso di tempo sia i redditi dei figli in un lasso di tempo decine di anni dopo. Purtroppo i dati disponibili attualmente con queste caratteristiche non sono sufficienti per condurre un'analisi dettagliata, una possibile soluzione a questo problema è rappresentata dalla metodologia TSTSLS (Two Sample Two Stage Least Squares) che venne utilizzata per la prima volta nella stima dell'IGE da Bjorklund e Jantti nel 1997 su dati svedesi e statunitensi e che nel tempo è divenuta la più utilizzata in ambito accademico.

Questa strategia si basa su due distinti campioni, uno comprende i dati sui redditi dei figli e le caratteristiche socioeconomiche dei genitori (livello di istruzione, occupazione ecc.) ma non i redditi di questi ultimi; il secondo campione è quello degli pseudo-genitori (cioè soggetti che hanno la stessa età dei genitori del campione precedente) che contiene informazioni sui redditi e sulle caratteristiche socioeconomiche raccolti negli anni in cui questi soggetti rientravano nella fascia di età indicata precedentemente dei 30-55 anni.

Dal secondo campione si procede a regredire il reddito degli pseudo-padri sulle loro caratteristiche socioeconomiche, una volta individuata questa relazione la si utilizza per fare una stima dei redditi di venti o trenta anni prima dei genitori del primo campione sulla base delle loro caratteristiche socioeconomiche relative a quel periodo; l'ultimo step prevede di regredire il reddito dei figli osservato nel primo campione su quello stimato dei loro padri, così da ottenere una misura del parametro β (IGE).

Vediamo più nel dettaglio questa strategia:

il reddito del padre i al tempo t (Y_{it}^f) è composto da una componente permanente e prevedibile: il reddito permanente (Y_i^f) e da fluttuazioni temporanee inattese (catturate dal termine di errore):

$$Y_{it}^f = Y_i^f + e_{it}^f \quad (2)$$

Il reddito permanente, a sua volta, dipende da una serie di caratteristiche costanti nel tempo dei soggetti che possono essere rappresentate dal vettore X_i^f nella relazione:

$$Y_i^f = \lambda X_i^f + v_i^f \quad (3)$$

Sostituendo la (3) nella (2) si può pertanto individuare la relazione λ tra reddito corrente di un soggetto e le sue caratteristiche socioeconomiche:

$$Y_{it}^f = \lambda X_i^f + v_i^f + e_{it}^f \quad (4)$$

Dato che nel primo campione a disposizione non si ha Y_{it}^f ma si conoscono comunque le caratteristiche socioeconomiche dei padri, allora si calcola λ con il secondo campione e la si utilizza poi per stimare il reddito permanente dei genitori del primo campione:

$$\widehat{Y}_t^f = \widehat{\lambda} X_i^f \quad (5)$$

A questo punto, dalle 5 relazioni precedenti e assumendo che anche per i figli sia valida la relazione (2) tra reddito corrente e reddito permanente, si è in grado di stimare il coefficiente β , cioè l'elasticità intergenerazionale:

$$Y_{it}^s = \alpha + \beta \widehat{Y}_i^f + \omega_{it} \quad (6)$$

In cui $\omega_{it} = \varepsilon_i + e_{it}^s + \beta v_i^f + \beta X_i^f(\lambda - \hat{\lambda})$

Il metodo TSTOLS appena analizzato rappresenta dunque una buona soluzione in caso di dati non sufficienti a condurre un'analisi adeguata della mobilità intergenerazionale, ma presenta comunque dei limiti. Trattandosi di un metodo che si serve di variabili strumentali, la minaccia più importante all'affidabilità delle stime è costituita dalla validità degli strumenti utilizzati, in particolare alla loro esogeneità: è infatti possibile che alcune delle variabili socioeconomiche relative ai genitori utilizzate nella stima del loro reddito influenzino direttamente anche il reddito dei figli¹⁵. Questo fatto non invalida completamente le stime fornite dal TSTOLS ma impone maggior attenzione nella loro interpretazione, in particolare alcuni studi suggeriscono che il metodo TSTOLS tenda a sovrastimare leggermente i valori dell'IGE.¹⁶

1.3.1.2 Stime dell'elasticità intergenerazionale sui redditi

Dopo aver chiuso la breve parentesi tecnica sulla stima dell'IGE è possibile andare a vedere i risultati ottenuti grazie a questa metodologia sia per l'Italia che per altri paesi.

Le stime dell'elasticità intergenerazionale attraverso il metodo del TSTOLS sono le più diffuse a livello internazionale, in Italia i primi due studi a fornire queste stime sono stati condotti parallelamente nel 2007 in maniera indipendente: Mocetti (2007) e Piraino (2007).

Entrambi basano la propria ricerca su campioni estratti dal database della Banca d'Italia SHIW (Survey on Household Income and Wealth) che raccoglie dati ottenuti da una serie di indagini condotte periodicamente su un campione casuale di circa 8000 cittadini; in queste indagini, oltre a informazioni su reddito, ricchezza e caratteristiche dei soggetti, si richiedono anche informazioni sulle caratteristiche dei genitori quando avevano all'incirca l'età dei soggetti intervistati.

¹⁵ A conferma di ciò Piraino (2007) esegue un test di Sargan che conferma la presenza di alcuni strumenti non esogeni, l'autore è comunque in grado di dimostrare la robustezza delle stime ottenute; per informazioni più dettagliate si veda il paper a p.13 e 19

¹⁶ Si veda Björklund e Jäntti (1997). "Intergenerational income mobility in Sweden compared to the United States." *American Economic Review*, vol. 87(4), 1009–1018

Il fatto che non si abbiano informazioni dirette sul reddito dei genitori degli intervistati negli anni in cui questi ultimi erano bambini o adolescenti costringe gli autori a ricorrere alla stima TSTSLS.

Entrambi considerano sia dati relativi al solo reddito lavorativo sia dati sul reddito disponibile dei soggetti, il quale comprende: reddito da lavoro, trasferimenti e entrate da attività reali, mentre a causa della mancanza dei dati non si tengono in considerazione i guadagni da asset finanziari.

Piraino (2007) ottiene un β di 0,554 sul reddito disponibile e di 0,435 sul reddito da lavoro, Mocetti (2007) mostra invece un coefficiente di 0,50 sul reddito lavorativo e di 0,61 sul reddito disponibile. Le differenze nelle due stime potrebbero essere giustificate da alcune differenze nella strategia di selezione dei dati dal database SHIW.

Più di recente Barbieri et al. (2018) hanno fornito nuove stime relative alla situazione della mobilità intergenerazionale nel nostro paese, sfruttando i passi avanti che sono stati fatti negli anni recenti nella raccolta e gestione dati, gli autori hanno potuto usufruire di database più completi per fornire stime più robuste, sempre attraverso la metodologia TSTSLS. Questo studio ha stimato un'IGE di 0,499 relativo al reddito lavorativo lordo e di 0,430 relativo al reddito lavorativo netto, quest'ultima è la stima comparabile con quelle dei due lavori precedentemente citati; mentre non viene calcolato il coefficiente sui redditi disponibili. Il coefficiente minore nel caso dei redditi netti rispetto a quelli lordi indica una minor persistenza del reddito a livello intergenerazionale, questo potrebbe essere legato alla struttura progressiva delle imposte sul reddito.

Infine anche Cannari e D'Alessio (2018) hanno fornito stime sul coefficiente IGE relativo ai redditi lavorativi ottenendo una serie di valori che oscillano tra un minimo di 0,36 e un massimo di 0,64 negli anni analizzati (1993-2012), il valore medio di 0,45 è comunque in linea con quelli già esaminati. I dati utilizzati provengono dai rilevamenti periodici della Banca d'Italia, come nel caso dei primi due lavori citati.

Si è visto in precedenza come interpretare un coefficiente di elasticità intergenerazionale, ma per contestualizzare meglio il valore calcolato per l'Italia può essere utile osservare i valori degli altri paesi. In figura 2 l'OECD ha raccolto numerose stime fatte per diversi paesi, i valori evidenziati con il rombo sono quelli relativi alle stime più accurate per ciascuno stato, mentre i segmenti verticali indicano l'intervallo di valori dell'IGE ottenuto considerando altre stime elaborate da varie pubblicazioni per ciascun paese.

In linea di massima si osserva che il gruppo dei paesi scandinavi è caratterizzato un alto livello di mobilità sociale intergenerazionale sul reddito, l'Italia invece fa parte di un gruppo caratterizzato da una bassa mobilità sociale che comprende anche Stati Uniti, Gran Bretagna e Germania; infine si nota sulla destra del grafico la presenza di grandi economie con un'elevata persistenza sul reddito: Cina, Brasile e India.

ELASTICITA' INTERGENERAZIONALE SUL REDDITO DA LAVORO. ANNI 2000

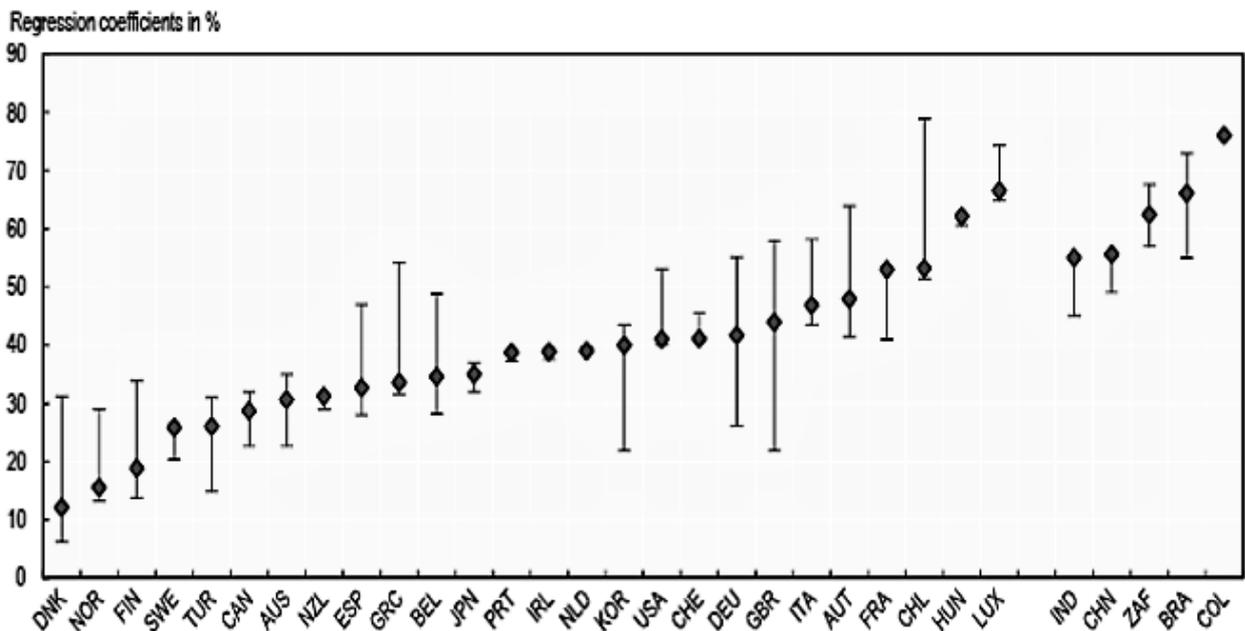


Figura 2. Fonte OECD (2018) p.227

Tuttavia è fondamentale sottolineare che una rigorosa analisi comparativa di questi valori, al momento, non può essere sostenuta e soprattutto se ne otterrebbe un risultato fuorviante. Come è stato precedentemente mostrato, la metodologia di stima di questi valori segue una strategia complessa e i risultati sono sensibili a tanti fattori, ad esempio la scelta dei campioni o l'accuratezza dei database utilizzati. Oltre a questo è importante evidenziare che esistono anche altri metodi di stima differenti dal TSTSLS, dunque anche la scelta della metodologia da seguire va a influenzare i risultati dello studio.

Le ragioni appena presentate inducono quindi a seguire un approccio prudentiale quando si tratta di stilare e commentare queste classifiche. La soluzione definitiva potrebbe esserci tra qualche anno se i paesi continueranno ad aggiornare periodicamente i database longitudinali con informazioni socioeconomiche (compresi i redditi) sui propri cittadini, seguendo metodologie di raccolta e gestione dei dati omogenee. Questo infatti consentirebbe ai ricercatori di ciascun paese di avere a disposizione contemporaneamente sia i dati dei genitori che dei figli evitando di ricorrere a tecniche di stima dell'IGE come la TSTSLS.

Una soluzione temporanea al problema è quella adottata sia da Mocetti (2007) che Blanden (2013): selezionare, a fini comparativi, solo le stime ottenute da studi che hanno adottato strategie omogenee sia nel calcolo della stima che nella selezione dei dati.

La figura 3 mostra le stime per ciascun paese selezionate da Blanden, a differenza del grafico precedente, in questo caso i segmenti verticali indicano gli intervalli di confidenza al 95% delle singole stime.

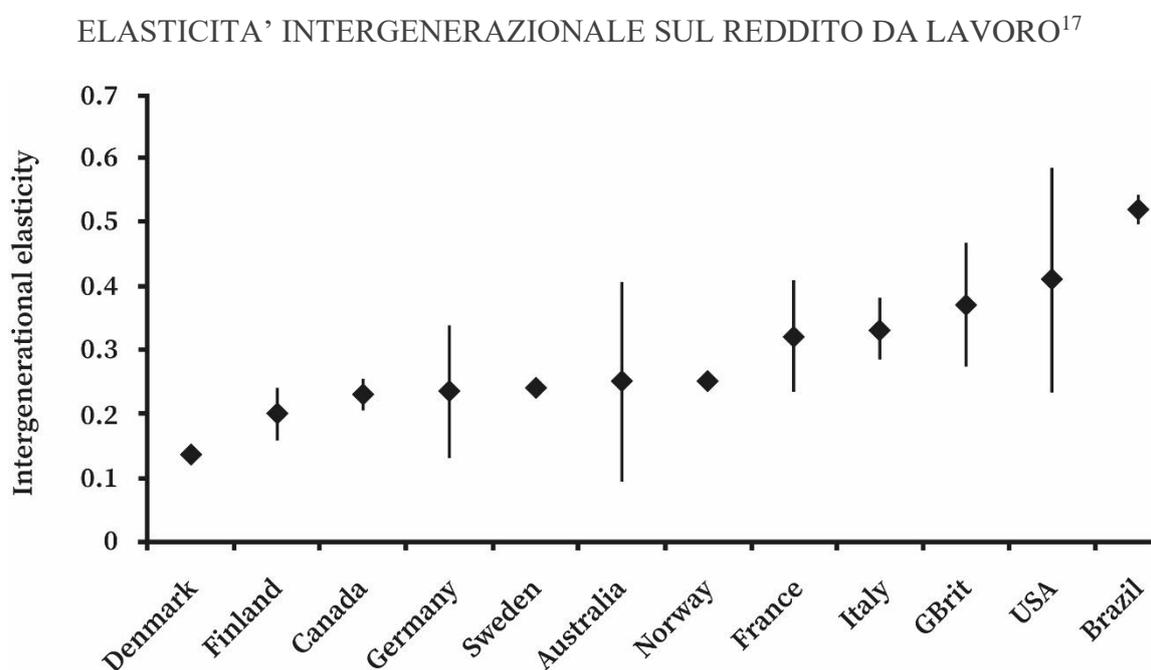


Figura 3. Fonte: Blanden (2013) p.43.

I segmenti verticali indicano gli intervalli di confidenza al 95%

Si nota che nel confronto internazionale l'Italia rimane comunque tra i paesi con una maggior persistenza nel reddito tra i paesi avanzati, mentre i paesi scandinavi sono ancora quelli con una maggiore fluidità.

A scopo illustrativo, per comprendere meglio gli effetti sulla popolazione di un'elevata persistenza intergenerazionale nel reddito, è utile considerare il fenomeno da un'altra prospettiva: assumendo che il valore dell'IGE rimanga costante nel tempo nei diversi paesi, si può calcolare quante generazioni impiegherebbe mediamente un cittadino proveniente da una famiglia a basso reddito (appartenente al decile più povero della popolazione in termini di reddito) a raggiungere il livello medio di reddito del paese. La figura 4 mostra questo valore

¹⁷ Le stime ottenute attraverso variabili strumentali sono state ridimensionate utilizzando come coefficiente 0,75 per garantire una più corretta comparazione tra queste e quelle ottenute con il metodo OLS. Per ulteriori informazioni si veda Blanden (2013) p.48. Per l'Italia è stata utilizzata la stima ridimensionata di Piraino (2007).

calcolato per diversi paesi, si va dalle due generazioni della Danimarca alle undici della Colombia!

Chiaramente le ipotesi su cui si basa questo calcolo sono ampiamente utopistiche, ed essendo inoltre ottenuto dai valori IGE visti precedentemente in figura 2, valgono ancora le riflessioni già fatte riguardo l'inconsistenza di un'analisi comparativa tra paesi; tuttavia questi valori possono essere utili per illustrare in generale l'impatto di una bassa mobilità sociale.

NUMERO DI GENERAZIONI CHE UN SOGGETTO PROVENIENTE DA
UNA FAMIGLIA A BASSO REDDITO IMPIEGHEREBBE PER
RAGGIUNGERE UN LIVELLO MEDIO DI REDDITO

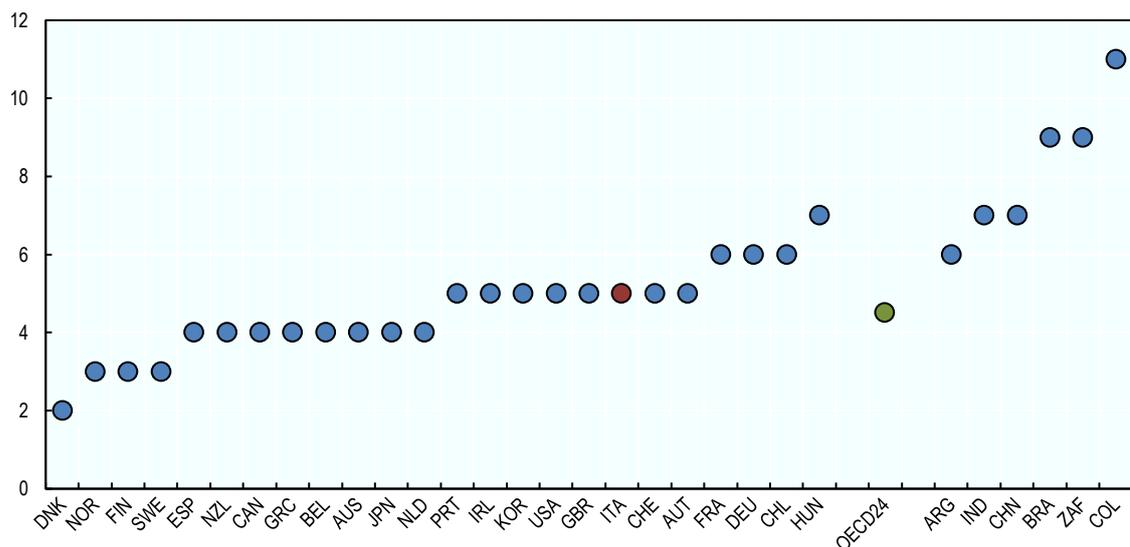


Figura 4. Fonte: OECD (2018) p.27

1.3.1.3 Mobilità sociale ai due estremi della distribuzione del reddito

I valori del coefficiente di elasticità intergenerazionale analizzati nel precedente paragrafo descrivono il grado di mobilità sociale che in media si registra in un paese, ma dati più approfonditi ci mostrano che in realtà la mobilità tende a ridursi ai due estremi della distribuzione del reddito.

I grafici in figura 5 mostrano la percentuale di individui che si trovano al primo (più povero) o ultimo (più ricco) quartile della distribuzione del reddito da lavoro, raggruppati in base al quartile di appartenenza del padre, sono rilevanti in particolare il primo e l'ultimo grafico.

Il primo mostra, in generale, un fenomeno noto come “*sticky floors*” cioè pavimenti collosi, con questa metafora si vuole evidenziare il fatto che molto spesso i soggetti con un background familiare più svantaggiato hanno minori opportunità rispetto agli altri e tendono pertanto a loro volta a restare nella parte bassa della distribuzione. Le barriere che rendono viscosa l'estremità inferiore della distribuzione sono di diversa natura, possono essere culturali, a livello

informativo, legate all'istruzione ecc. (nel paragrafo 1.4 del presente elaborato vengono analizzati più nel dettaglio i meccanismi sottostanti alla persistenza intergenerazionale).

Il dato OECD16 indica la media dei 16 paesi presi in considerazione nell'analisi¹⁸, si nota che più del 30% dei figli di padri che stanno nel primo quartile, occuperanno a loro volta la stessa posizione nella distribuzione, mentre è circa la metà (17%) il numero di essi che raggiungerà il quartile più ricco. L'Italia è in linea con la media OECD16, mentre negli Stati Uniti e in Germania la situazione sembra meno fluida per questi soggetti; sul lato opposto si trova invece la Danimarca in cui le due percentuali sono praticamente uguali, questo significa che il background familiare va a influenzare in misura più contenuta la situazione socioeconomica futura dei soggetti più svantaggiati.

PERCENTUALE DI FIGLI NEL PRIMO O ULTIMO QUARTILE DELLA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO DA LAVORO IN BASE AL QUARTILE DEL PADRE

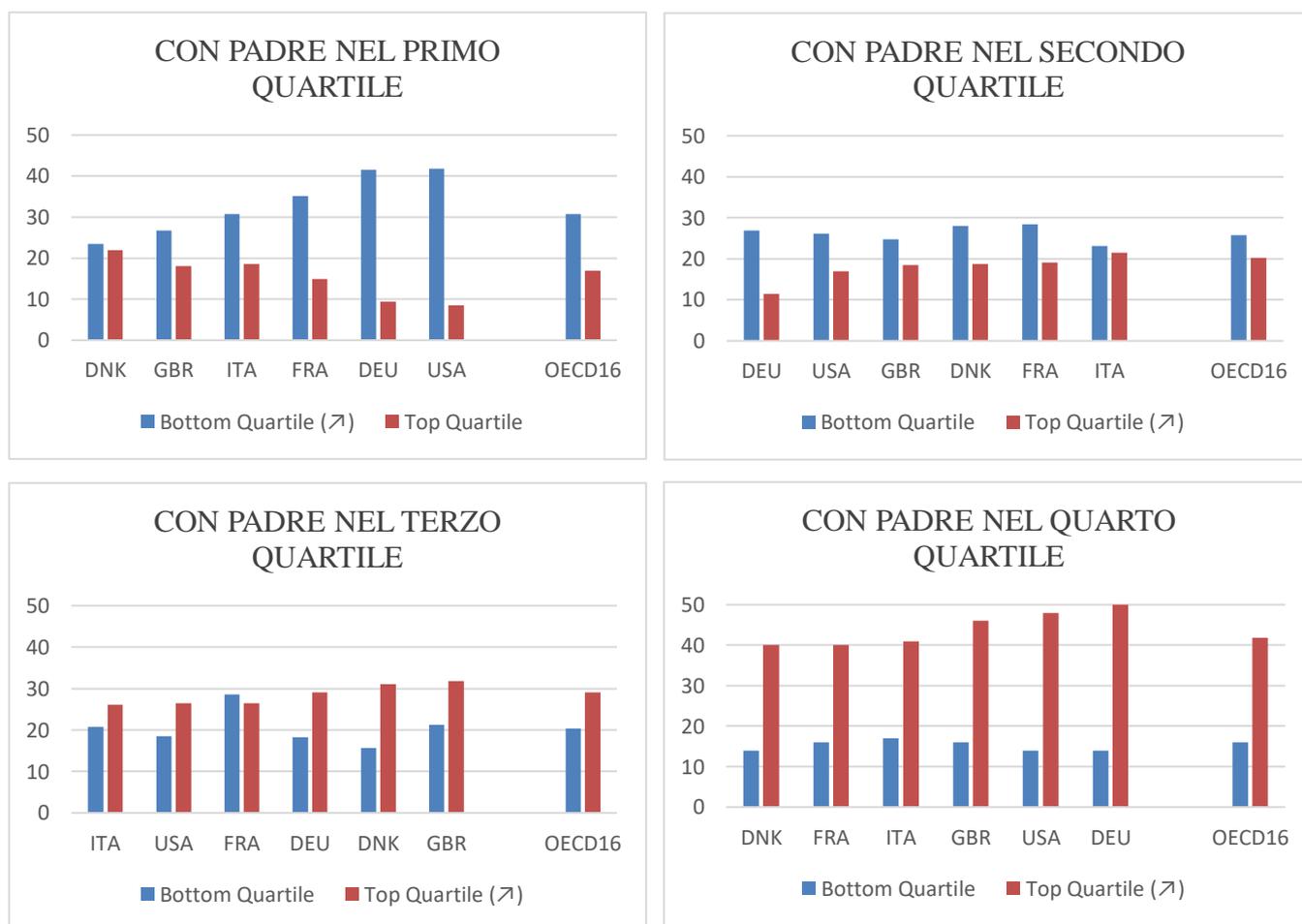


Figura 5. Fonte: elaborazione su dati OECD (2018) p.205

¹⁸ Oltre ai 6 presenti nei grafici gli altri paesi sono: Portogallo, Cile, Ungheria, Paesi Bassi, Grecia, Austria, Belgio, Irlanda, Spagna e Lussemburgo

L'ultimo grafico della figura 5 invece indica i dati dei figli di padri dell'ultimo e più ricco quartile. La media OECD16 mostra che oltre il 40% di questi soggetti mantiene la stessa posizione sulla distribuzione dei redditi da lavoro, mentre il 16% di essi finirà nel quartile più povero. Anche per questa categoria l'Italia sta in linea con la media OECD16, mentre USA e Germania confermano la vischiosità a livello di mobilità sociale nelle estremità della distribuzione. Perfino la Danimarca mostra un certo grado di vischiosità per questo gruppo di individui. Questo fenomeno è noto come "*sticky ceilings*", cioè soffitti collosi, questa elevata persistenza nel reddito è data dal fatto che genitori più ricchi sono in grado di garantire ai propri figli diverse opportunità di vita per poter riuscire a mantenere lo stesso status (anche in questo caso si rimanda al paragrafo 1.4 per informazioni più dettagliate).

1.3.2 Mobilità sociale e ricchezza

Le stime dell'IGE sul reddito per l'Italia presentate al paragrafo precedente mostrano che prendendo in considerazione il reddito disponibile in luogo del solo reddito da lavoro la stima della persistenza intergenerazionale aumenta, quindi la mobilità sociale si riduce; questo può essere dovuto al fatto che il reddito disponibile comprende anche quello ottenuto da asset reali,¹⁹ direttamente connesso alla ricchezza dei soggetti.

Gli studi che prendono in considerazione la persistenza della ricchezza tra generazioni sono decisamente meno rispetto a quelli sul reddito, probabilmente perché le stime della ricchezza sono più complesse da ottenere in mancanza di dati certi.

In Italia una stima di questo valore è stata calcolata da Bloise (2018), la strategia adottata è identica a quelle descritte per il reddito, solo che come proxy dello stato economico permanente si è utilizzata una stima della ricchezza delle varie generazioni invece che il reddito. Anche le difficoltà nel reperire i dati sono state le stesse, infatti l'autore ha utilizzato la metodologia TSTSLS andando a ricostruire la ricchezza dei genitori in base alle informazioni socioeconomiche presenti nel database SHIW della Banca d'Italia. Il valore dell'elasticità intergenerazionale della ricchezza ottenuto da questo studio è di 0,45 dunque in linea con quanto visto per il reddito.

La persistenza intergenerazionale della ricchezza è influenzata anche dal fatto che essa possa essere trasmessa in modo diretto da una generazione all'altra, contrariamente a quanto accade per il reddito.

¹⁹ Per mancanza di dati non viene invece compreso il reddito da asset finanziari nelle stime viste precedentemente: Piraino (2007) e Mocetti (2007).

Nei capitoli successivi verrà approfondito anche il ruolo che l'imposta sulle successioni e donazioni potrebbe avere sulla persistenza intergenerazionale della ricchezza.

1.3.3 Mobilità sociale e istruzione

Fino a questo punto sono stati esposti e analizzati i valori relativi alla mobilità intergenerazionale di reddito e ricchezza, nelle seguenti pagine verranno approfonditi i meccanismi sottostanti al suddetto fenomeno.

Uno dei principali fattori che va a influenzare la mobilità sociale di un paese è l'istruzione, che potenzialmente è un importante strumento per garantire, almeno in parte, la parità di opportunità ai cittadini. Nelle democrazie moderne viene riconosciuto, in linea teorica, questo ruolo fondamentale dell'istruzione con la tutela del diritto all'istruzione per tutti gli individui.²⁰ L'obiettivo dichiarato del legislatore è dunque quello di far dipendere i risultati scolastici e i titoli ottenuti da un soggetto esclusivamente dalle sue capacità e dal suo impegno; si vedrà in seguito che non vi è sempre coerenza tra l'affermazione del principio e la sua effettiva attuazione, difatti il legame tra origine sociale e opportunità di istruzione è ancora consistente.

Gli approcci nello studio della persistenza del livello di istruzione tra generazioni sono due, uno considera gli anni di istruzione, l'altro considera i titoli conseguiti; quest'ultimo può presentare dei problemi legati alle diverse strutture dei sistemi di istruzione nei vari paesi ma la questione è risolvibile attraverso il ricorso a numerosi metodi internazionali di classificazione dei vari titoli di studio dei diversi sistemi di istruzione.

A rilevare, ai fini di questo elaborato, è il livello di mobilità relativa dell'istruzione tra generazioni che indica quanto è forte il legame tra livello di istruzione ottenuto dai figli e livello di istruzione dei genitori.

I due grafici in figura 6 danno importanti informazioni a riguardo, dal primo si nota come in Italia per i figli di genitori che non hanno un titolo di istruzione secondaria superiore, la probabilità di ottenere un livello terziario è un decimo rispetto alla probabilità di raggiungere un livello di istruzione secondaria inferiore o addirittura anche meno. Mentre la Danimarca, così come visto per i redditi, mostra un divario meno accentuato; è quindi evidente per l'Italia la presenza del cosiddetto "*sticky floor*" anche nell'ambito dell'istruzione, questo dato è particolarmente preoccupante perché in un mondo globalizzato come il nostro, in cui la tecnologia svolge un ruolo sempre più rilevante, l'istruzione terziaria è fondamentale per fornire

²⁰ In Italia è sancito all'articolo 34 della Costituzione.

agli individui le capacità e conoscenze necessarie a orientarsi in un mondo del lavoro sempre più complesso. Per trovare paesi che fanno peggio dell'Italia in questa classifica è necessario osservare il gruppo dei paesi in via di sviluppo (ad esempio Sud Africa e Indonesia).²¹

Il secondo grafico evidenzia invece che il fenomeno degli “sticky ceiling” nell’istruzione accomuna tutti i paesi selezionati, infatti i figli di coppie in cui almeno un genitore abbia un livello terziario hanno molte più probabilità di ottenere un titolo di istruzione terziaria piuttosto che uno di istruzione secondaria inferiore o meno.

PROBABILITA' DI OTTENERE UN CERTO GRADO DI ISTRUZIONE IN BASE AL LIVELLO DI ISTRUZIONE DEI GENITORI

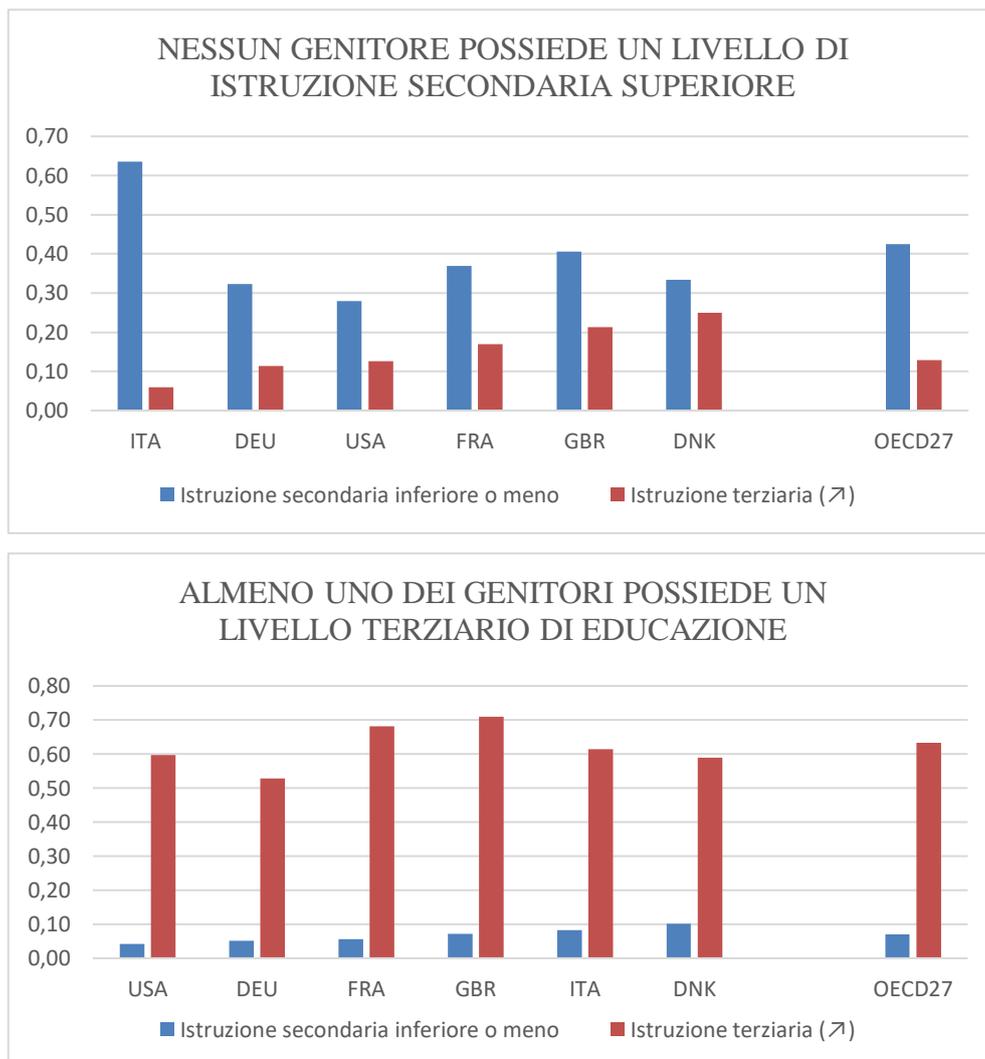


Figura 6. Fonte: elaborazione su dati OECD (2018) p.251

Un metodo molto utilizzato per stimare numericamente la persistenza intergenerazionale nell’istruzione è quello di calcolare l’elasticità intergenerazionale, come fatto per redditi e

²¹ Valori non riportati in figura 6 ma reperibili in OECD (2018) p.251.

ricchezza, così da osservare come un anno aggiuntivo di istruzione dei genitori sia connesso con il livello di istruzione dei figli. Per rendere più semplice il calcolo si preferisce utilizzare gli anni di istruzione, in logaritmo, piuttosto che i titoli di studio. Rispetto alle analisi su redditi e ricchezza, i dati sui livelli di istruzione di genitori e figli sono disponibili, dunque non è necessario ricorrere a metodi più complessi di calcolo come il TSTSLs.

Una stima dell'evoluzione dell'elasticità dell'istruzione per l'Italia è stata fornita recentemente da Cannari e D'Alessio (2018) che hanno sfruttato i dati raccolti periodicamente dalla Banca d'Italia attraverso numerosi sondaggi condotti tra il 1993 e il 2016. Nel calcolare l'elasticità i soggetti vengono suddivisi sulla base dei quinquenni di nascita, inoltre nella specificazione del modello gli autori hanno anche tenuto conto di numerose grandezze correlate con quelle in esame: l'anno di indagine, l'area geografica di residenza, il sesso, l'interazione tra il sesso e la coorte di appartenenza e quella tra la dummy che identifica la nascita all'estero e la coorte di appartenenza.

La tavola 3 mostra alcuni dei risultati, qua sono riportate solo le stime ottenute attraverso il modello che tiene conto di entrambi i genitori scegliendo come variabile esplicativa una media tra gli anni di studio di entrambi.²²

L'andamento nel tempo dei coefficienti indica che la trasmissione intergenerazionale dei livelli di istruzione si indebolisce fino alla coorte di nascita della seconda metà degli anni Sessanta per poi aumentare nuovamente nel tempo, senza però tornare ai valori registrati nel primo quinquennio del dopo guerra.

COEFFICIENTI DI ELASTICITA' TRA ANNI DI STUDIO DI GENITORI E FIGLI

Coorte di nascita	Elasticità intergenerazionale
1946-1950	0,203
1951-1955	0,171
1956-1960	0,154
1961-1965	0,139
1966-1970	0,133
1971-1975	0,150
1976-1980	0,167
Oltre 1981	0,168

Tavola 3. Fonte: Cannari, D'Alessio (2018) p.10

L'intensità della connessione tra istruzione dei genitori e dei figli che queste stime evidenziano non è interamente imputabile a un solo fattore, come ad esempio quello genetico, diversi studi

²² La scelta di riportare le stime di questo modello rispetto agli altri presentati nella stessa pubblicazione è dovuta a un valore R² leggermente superiore.

hanno infatti evidenziato il ruolo del background familiare nella determinazione del percorso di studi di un individuo. Per dimostrare questo Bjorklund et al. (2006) hanno svolto degli studi in Svezia su individui adottati avendo a disposizione dati sia sui genitori naturali che su quelli adottivi, i risultati del loro lavoro mostrano che i rendimenti scolastici e i salari dei soggetti osservati dipendono sia dai fattori genetici legati alle caratteristiche dei genitori naturali che dai fattori ambientali in cui l'individuo è cresciuto, legati dunque ai genitori adottivi.

Tra i fattori determinanti, diversi dalla genetica, rientrano certamente le risorse finanziarie della famiglia, esse infatti possono influenzare le scelte dei figli sul percorso formativo da seguire: ogni anno aggiuntivo di studio comporta dei costi monetari diretti (tasse scolastiche) e indiretti (costo-opportunità del non lavorare), naturalmente una famiglia con maggiori disponibilità avrà minori problemi a sostenere questi costi; ma oltre a ciò è importante tener conto anche dei costi non monetari, come ad esempio l'impegno che lo studio richiede e anche sotto questo punto di vista, a parità di abilità, uno studente più agiato potrà ricorrere a lezioni private extra-scolastiche e beneficiarne in termini di minor sforzo richiesto dallo studio.

Anche il contesto in cui un individuo cresce va a influenzarne i rendimenti scolastici e la futura carriera lavorativa, in questo caso il termine "contesto" non si riferisce solamente all'ambiente familiare ma ha un'accezione più ampia. Per dimostrare questo, Chetty et al. (2016) si sono basati sui risultati di un esperimento sociale chiamato "*Moving to Opportunity*" condotto negli anni Novanta negli Stati Uniti. L'esperimento consisteva nel dare incentivi economici a famiglie povere per consentir loro di trasferirsi da quartieri disagiati a zone meno malfamate della città di residenza. I risultati sugli adulti hanno mostrato che questo spostamento non ha avuto effetti significativi sui loro salari, mentre osservando i dati relativi ai bambini che al momento del trasloco avevano meno di tredici anni si nota un significativo impatto sia sui rendimenti scolastici che sui salari futuri. Gli effetti positivi dell'esperimento diventano invece non significativi per i figli che al momento del trasloco avevano più di tredici anni, questo si spiega col fatto che per molti psicologi l'età critica per lo sviluppo cognitivo e non è idealmente fissata a tredici anni, un'ulteriore spiegazione è legata alla maggior esposizione all'ambiente malsano che un bambino più grande ha dovuto subire avendo vissuto più anni della propria vita nel quartiere di origine prima di trasferirsi.

Infine, a influenzare la carriera scolastica di un individuo è anche la cultura familiare, la quale può influire sulla scelta del percorso di studi, sul valore dato all'istruzione e sulle aspirazioni. Carlana et al. (2018) hanno osservato che in Italia i figli di famiglie immigrate, a parità di abilità con i coetanei italiani, tendevano a prediligere istituti superiori professionali piuttosto che licei

o istituti tecnici, questa scelta naturalmente andava anche a influenzare le carriere professionali successive e dunque i salari; si è ipotizzato che tali scelte fossero legate alle basse aspirazioni dei ragazzi immigrati dovute alla cultura familiare. Si è deciso allora di svolgere un esperimento sociale randomizzato fornendo ad alcuni studenti immigrati supporto psicologico e motivazionale e anche maggiori informazioni sul sistema scolastico italiano, l'obiettivo era quello di aumentare la consapevolezza di sé degli studenti e le loro aspirazioni guidandoli alla scelta di un percorso di studi più congruo alle loro potenzialità. I risultati mostrano che nel gruppo trattato, rispetto al gruppo di controllo, la probabilità di iscriversi a un istituto tecnico o a un liceo cresce in modo significativo, a parità di abilità dei soggetti.

I fattori appena elencati portano quindi ad affermare che la classe sociale di origine va a incidere sulla scelta e sul rendimento del percorso formativo, e sua volta quest'ultimo va ad influire sulla classe sociale di destinazione.

In questo paragrafo si è approfondita la prima parte della precedente proposizione (l'influenza della classe sociale di origine sul livello di istruzione), nel paragrafo successivo si andrà invece ad analizzare la seconda parte: l'influenza dell'istruzione (e di altri elementi) sulla classe sociale di destinazione.

1.4 I meccanismi sottostanti alla persistenza intergenerazionale del reddito

Identificare i meccanismi attraverso i quali il reddito dei genitori va a influenzare quello dei propri figli non è semplice, un gruppo di economisti della Banca Mondiale²³ ha definito un metodo per scomporre il coefficiente di persistenza intergenerazionale del reddito da lavoro (β_y) in tre elementi che rappresentano differenti canali di trasmissione dell'effetto.

Il risultato è espresso dalla seguente relazione:²⁴

$$\beta_y = R_p^2 \left(\frac{\lambda_c}{\lambda_p}\right) \beta_s + R_p^2 \left(\frac{\delta_s}{\lambda_p}\right) + (1 - R_p^2) \delta_y \quad (7)$$

β_s indica il coefficiente di persistenza intergenerazionale nel livello di istruzione le cui stime sono state presentate al paragrafo precedente; λ_c e λ_p rappresentano i rendimenti dell'istruzione rispettivamente per figli e genitori, si tratta dunque dei coefficienti dell'equazione Minceriana che mette in relazione livello di istruzione e salari. Anche R_p^2 si trova con l'equazione Minceriana, più precisamente quella dei genitori, si tratta semplicemente del coefficiente di

²³ Si veda Narayan et al. (2018) pp.144-149

²⁴ Per i dettagli sul metodo di scomposizione si veda Narayan et al. (2018) pp.164-166

determinazione della regressione che va a indicare quale porzione della varianza del reddito dei genitori è spiegata dal livello di istruzione dei genitori.

δ_s si ottiene invece facendo una regressione delle determinanti del reddito dei figli diverse dall'istruzione (individuabili attraverso l'equazione di Mincer) sul livello di istruzione dei genitori. Infine δ_y è un coefficiente della regressione del reddito dei figli sulle determinanti del reddito dei padri diverse dall'istruzione.

Naturalmente questo metodo di scomposizione del coefficiente di persistenza intergenerazionale è efficace solo se si assume che i modelli di regressione lineare adottati rappresentino una buona approssimazione delle relazioni tra le diverse variabili considerate.

Osservando la struttura della formula (7) si può notare che è costituita da tre elementi che vengono sommati tra loro, ciascuno di quegli addendi rappresenta uno dei tre canali in cui il coefficiente β_y è stato scomposto.

Il primo canale individuato dal modello cattura l'influenza che il livello di istruzione dei genitori esercita sul livello di istruzione dei figli e quindi sul loro reddito. La presenza di β_s fa comprendere che questo canale di trasmissione della persistenza del reddito si rinforza all'aumentare della persistenza intergenerazionale dell'istruzione. Ad esempio genitori più istruiti sono più propensi a investire maggiormente nell'istruzione dei propri figli.

Il secondo meccanismo di trasmissione della persistenza intergenerazionale del reddito individua l'influenza che il livello di istruzione dei genitori esercita sulle caratteristiche dei figli che impattano sul loro reddito futuro, diverse dal livello di istruzione. Genitori più istruiti potrebbero condizionare le aspirazioni dei figli, oppure potrebbero spingere il proprio figlio a compiere diverse attività extra-scolastiche che gli permettano di acquisire soft skills che poi si rivelano fondamentali nel mondo del lavoro.

Il terzo canale comprende tutte le caratteristiche dei genitori, diverse dall'istruzione, che impattano sul futuro reddito dei discendenti. Si è visto, ad esempio, nel precedente paragrafo, come il bagaglio culturale di una famiglia o il contesto ambientale in cui un individuo cresce vadano a influenzarne fortemente le carriere lavorative; in questo elemento rientrano anche gli effetti positivi che lo status sociale o la ricchezza della famiglia potrebbero avere sulla carriera dei figli, è infatti innegabile che le relazioni sociali possano avere un impatto anche nel mondo lavorativo, ad esempio i genitori potrebbero fornire ai figli dei consigli utili o dei contatti che li aiutino a orientarsi. Infine c'è un altro fattore fondamentale da sottolineare: in questo canale confluiscono anche le caratteristiche dei genitori non osservabili, e dato che le variabili legate all'istruzione utilizzate nel modello si riferiscono solamente alla quantità di istruzione ricevuta

(sia per i genitori che per i figli), gli effetti che un'istruzione di maggior qualità esercitano sul reddito dei figli vengono catturati dal terzo canale. Questo accade perché la misurazione della qualità dell'istruzione pone numerosi problemi.

Seguendo questo modello di scomposizione Cannari e D'Alessio (2018), sfruttando i dati raccolti dalla Banca d'Italia, hanno stimato il peso dei singoli canali di trasmissione per l'Italia in diversi anni, nella tavola 4 vengono riportati i risultati dello studio.

SCOMPOSIZIONE DEL COEFFICIENTE DI PERSISTENZA
INTERGENERAZIONALE DEL REDDITO DA LAVORO PER L'ITALIA

Anno	Canale 1	Canale 2	Canale 3
1993	0,215	0,048	0,277
1995	0,21	0,075	0,386
1998	0,185	0,070	0,275
2000	0,158	0,090	0,312
2002	0,154	0,123	0,413
2004	0,138	0,100	0,473
2006	0,125	0,114	0,441
2008	0,144	0,085	0,381
2010	0,127	0,083	0,741
2012	0,153	0,071	0,576
2014	0,125	0,099	0,746
2016	0,131	0,069	0,560

Tavola 4. Fonte: Cannari, D'Alessio (2018) p.17

Si osserva che col passare del tempo è aumentata sempre di più l'influenza del terzo elemento, quindi delle caratteristiche dei genitori diverse dall'istruzione, a discapito del primo canale che invece ha visto ridurre il suo impatto sulla persistenza intergenerazionale del reddito.

Questo fatto è comune ai paesi sviluppati, infatti si è osservato che maggiore è il PIL di un paese, più è rilevante il peso relativo del terzo canale. A proposito di questo fatto, il grafico in figura 7 riporta delle analisi della Banca Mondiale che mostrano come la correlazione tra elasticità intergenerazionale nel reddito e nell'istruzione sia molto più forte nei paesi in via di sviluppo rispetto ai paesi più ricchi.

Perciò, è possibile affermare che, indipendentemente dal livello di istruzione posseduto, la classe sociale di origine influisce direttamente e indirettamente sulle opportunità di accesso alle varie posizioni sociali, attraverso l'effetto delle risorse economiche, culturali e sociali; dunque una buona mobilità intergenerazionale dell'istruzione è una condizione necessaria ma non sufficiente a garantire un buon livello di fluidità della società.

In passato grande enfasi veniva posta sul ruolo del sistema scolastico nella riduzione delle disuguaglianze nelle condizioni di partenza, oggi si è evidenziato che anche altri interventi di carattere economico, culturale e sociale, possono avere un forte impatto nel garantire una maggiore uguaglianza delle opportunità ai cittadini.

CORRELAZIONE TRA IGE NEL REDDITO E NEL LIVELLO DI ISTRUZIONE

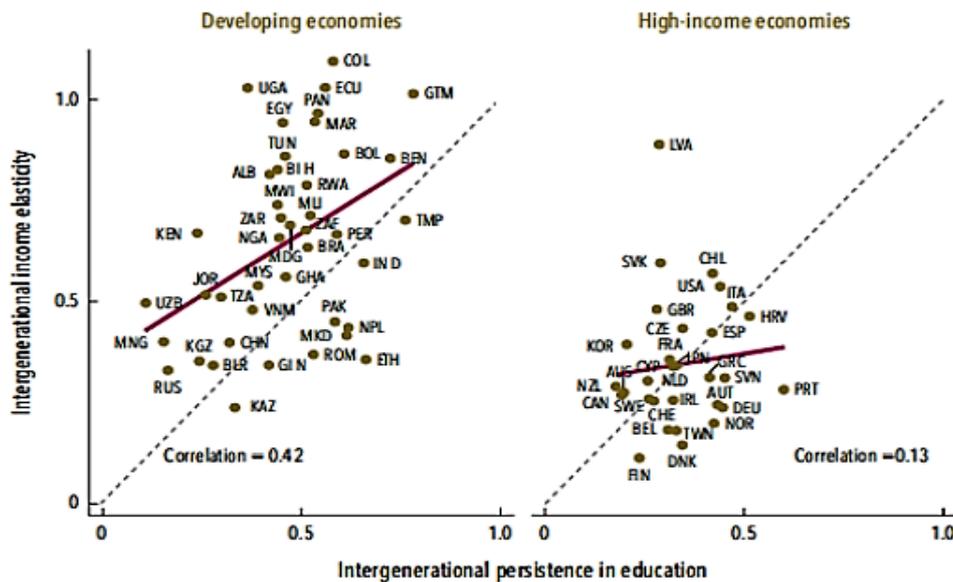


Figura 7. Fonte: Narayan et al. (2018) p.144

In conclusione, le parole di Pisati (2000) possono essere utili per riassumere quanto visto in questo paragrafo:

“La causa della disuguaglianza delle opportunità di mobilità, dunque, va ricercata [...] nella disuguaglianza delle condizioni di partenza, cioè nel fatto che i figli delle diverse classi dispongono in misura differenziata delle risorse necessarie per accedere alle varie posizioni sociali disponibili.”²⁵

1.5 Dalla mobilità intergenerazionale alla disuguaglianza economica

“Inequality at a point in time is both the outcome and cause of the degree to which economic status is passed across the generations” Corak (2016) p.9

Questo breve estratto dà una prima rappresentazione della relazione che lega mobilità intergenerazionale e disuguaglianza economica.

²⁵ Pisati (2000) p.80

A livello grafico questa relazione è presentata in figura 8: sull'asse delle ascisse si ha il coefficiente di Gini,²⁶ cioè una misura della disuguaglianza economica di un paese, sull'asse delle ordinate vi è invece il coefficiente β , cioè la stima della persistenza intergenerazionale dei redditi. Viste le numerose difficoltà che il calcolo del β presenta (esposte precedentemente), per evitare distorsioni l'autore ha selezionato solo stime ottenute attraverso la stessa metodologia, in modo da renderle effettivamente comparabili tra loro.²⁷

Dal grafico si intuisce una correlazione positiva tra le due grandezze, questo significa che una maggior disuguaglianza economica è associata a una minor mobilità intergenerazionale dei redditi. Questa relazione, descritta per primo da Corak, ha attirato da subito le attenzioni della comunità accademica ed è stata ribattezzata “*La curva del grande Gatsby*” dall'economista statunitense Krueger in un discorso del 2012, facendo un chiaro riferimento al protagonista del romanzo di Fitzgerald.

CORRELAZIONE TRA DISEGUAGLIANZA ECONOMICA E PERSISTENZA INTERGENERAZIONALE DEL REDDITO

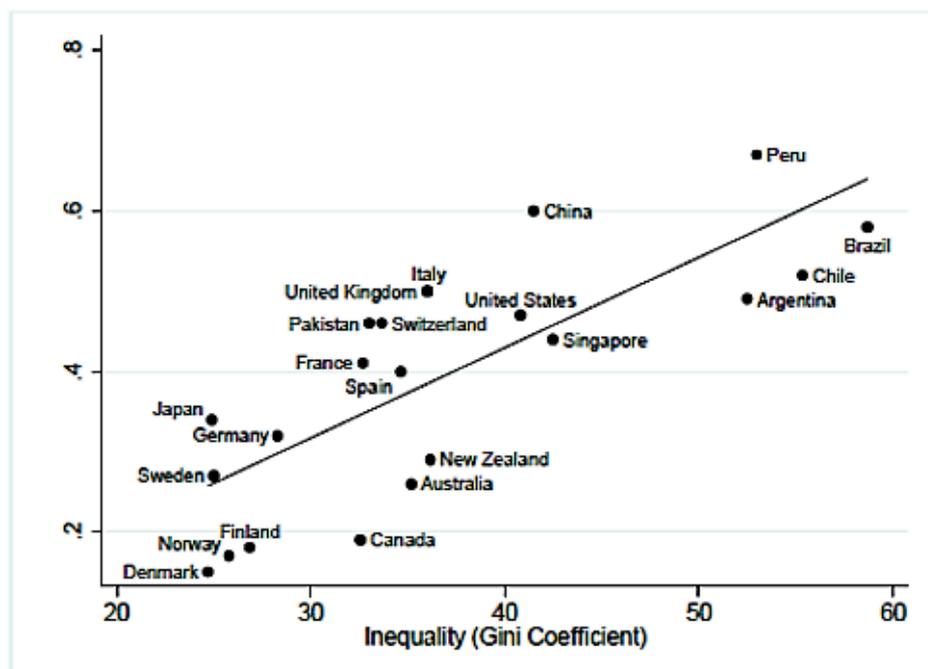


Figura 8. Fonte: Corak (2016) p.12

Quella descritta dal grafico è solamente una correlazione, dunque non dice nulla sull'eventuale nesso causale tra le due grandezze, che però può essere individuato a livello logico.

²⁶ Un approfondimento sulle caratteristiche di tale indicatore si trovano nell'appendice del capitolo 2 di questo elaborato

²⁷ La relazione positiva tra le due grandezze si mantiene considerando anche tantissimi altri paesi come si può notare in Naryan et al. (2018) p.141 e OECD (2018) p.196

Questi due fenomeni, la disuguaglianza economica e l'immobilità intergenerazionale, sono legati tra loro da una sorta di relazione ciclica, il rischio è quindi che si autoalimentino tra loro. Per comprendere pienamente questa relazione è importante tenere a mente quanto indicato nel precedente paragrafo riguardo i tanti meccanismi che rallentano la mobilità intergenerazionale relativa, in cui si è mostrato come non siano solo l'impegno e le capacità di un soggetto a influenzarne la carriera ma anche le opportunità di vita (legate al proprio background familiare) di cui ha potuto godere.

Tenendo conto di ciò, si può dire che una maggior disuguaglianza economica in una società comporta anche una più elevata disuguaglianza di opportunità per la generazione successiva, e a sua volta questa situazione comporterà una minore mobilità intergenerazionale relativa che andrà ad alimentare ulteriormente la disuguaglianza economica della seconda generazione.

Perciò i concetti di "disuguaglianza nelle opportunità" e "disuguaglianza nei risultati", che spesso vengono visti come distanti, in realtà, sono connessi l'un l'altro.

La rottura di questo circolo vizioso, in cui persistenza economica tra generazioni e disuguaglianza economica si autoalimentano, passa dunque per una maggiore uguaglianza di opportunità tra gli individui di una società; ma vista la complessità del tema e i numerosi aspetti che lo compongono non è possibile individuare un'unica ricetta efficace per tutti i paesi. Le proposte avanzate dai tanti studiosi interessati al tema e le valutazioni di una loro eventuale implementazione sono numerosissime, e spaziano da interventi in campo sanitario a quelli sul sistema tributario, da interventi sull'ambito dell'istruzione a modifiche del mercato del lavoro ecc.

È importante sottolineare, però, che l'intensità della relazione appena esposta non è uguale per tutte le nazioni, infatti paesi con lo stesso livello di mobilità intergenerazionale relativa possono mostrare differenti livelli di disuguaglianza economica, la ragione di questo è che i meccanismi sottostanti alla persistenza intergenerazionale sono numerosi, complessi e di diversa natura, dunque possono avere un impatto diverso in paesi che mostrano profonde differenze a livello istituzionale, sociale, economico e culturale.²⁸

²⁸ Narayan et al. (2018) pp.56-58 e Corak (2013) pp.7-8

2.

I Numeri Della Disuguaglianza Economica

Il precedente capitolo ha esposto in maniera sintetica un tema molto vasto: l'uguaglianza di opportunità e la mobilità sociale; come visto, la complessità dell'argomento richiede che venga analizzato sotto diversi punti di vista, e per questo ha implicazioni dirette e indirette in tantissimi ambiti: economico-sociale, istruzione, sanità, culturale e così via. Come si può intuire, dunque, non esiste un'unica soluzione al problema, ma esistono tanti interventi di natura differente, che vanno ad agire su ciascuno degli ambiti interessati dal fenomeno, che possono ridurre l'intensità della persistenza intergenerazionale sotto i vari punti di vista. Tuttavia, l'obiettivo di questo elaborato non è approfondire singolarmente tutte le sfumature del fenomeno, ma concentrarsi principalmente sulle implicazioni economiche; per questa ragione, nelle seguenti pagine del secondo capitolo si andrà ad approfondire il tema della disuguaglianza economica nei risultati, la cui relazione con la mobilità sociale intergenerazionale è stata presentata in chiusura del primo capitolo.

Questa relazione può essere sintetizzata efficacemente con le parole di Atkinson:

“Inequality of outcome among today’s generation is the source of the unfair advantage received by the next generation. If we are concerned about equality of opportunity tomorrow, we need to be concerned about inequality of outcome today.”²⁹

La prima parte del presente capitolo si concentra sulle dimensioni della disuguaglianza sul reddito, inizialmente a livello globale, con un breve accenno anche all'evoluzione storica, poi più nel dettaglio viene analizzata la situazione della distribuzione italiana, affiancata ove possibile da dati relativi ad altri paesi così da rendere più completa l'analisi attraverso le comparazioni internazionali.

La seconda parte del capitolo è invece dedicata alla disuguaglianza della ricchezza; vista la maggior difficoltà nella produzione ed elaborazione di dati di qualità sulla ricchezza rispetto al reddito, viene tralasciata l'analisi a livello mondiale, ponendo una maggior attenzione sullo studio della distribuzione italiana, utilizzando come termine di paragone la situazione di poche economie avanzate. Nella parte conclusiva vengono esposte sinteticamente le cause della

²⁹ Atkinson (2015) p.11

disuguaglianza nella ricchezza, con maggior enfasi posta sull'analisi del crescente ruolo delle eredità nel contesto italiano.

Il capitolo si conclude con un'appendice in cui vengono esposte brevemente le caratteristiche di alcuni degli indicatori di disuguaglianza economica utilizzati nell'elaborato.

2.1 Disuguaglianza economica in termini di reddito

Questo primo paragrafo ha una struttura molto semplice: si compone di due sottoparagrafi, il primo è caratterizzato da una prospettiva globale e analizza la disuguaglianza nel reddito tra paesi, mentre il secondo è dedicato alla disuguaglianza interna ai singoli stati, con particolare attenzione riservata all'Italia.

2.1.1 Disuguaglianza economica tra Paesi, una prospettiva globale

La ricostruzione storica dei dati è, in genere, un processo lungo e delicato che presenta numerose difficoltà, per questa ragione l'interpretazione di serie storiche che ricoprono lassi temporali molto ampi va fatta con cautela. Su alcune questioni, però, tutti gli accademici sono d'accordo, una di queste è che la Rivoluzione Industriale tra XVIII e XIX secolo fu un evento storico dirompente che modificò in maniera profonda la struttura economica e sociale globale, stravolgendo degli equilibri secolari.

La figura 9 mette in evidenza un fatto molto importante: dalla Prima Rivoluzione Industriale in poi la porzione di abitanti del pianeta che vivono in situazioni di povertà si è costantemente ridotta

La linea blu nel grafico rappresenta la soglia di povertà che è calibrata in modo da corrispondere al consumo giornaliero di 2\$, espressi in \$ PPP 1985, mentre la soglia di estrema povertà (linea arancio) corrisponde a un consumo giornaliero di 1\$. La percentuale di popolazione globale al di sotto di quest'ultima soglia si è ridotta dall'83,9% nel 1820 al 23,7% nel 1992.

È importante però notare che, nel periodo storico preso in considerazione, la forte crescita economica si è accompagnata anche a un rilevante aumento della popolazione mondiale, per questa ragione il numero assoluto della popolazione in condizioni di estrema povertà è comunque aumentato: le stime di Bourguignon e Morrisson (2002) mostrano che si è passati da circa 900 milioni di individui nel 1820 (la quasi totalità della popolazione, come visto sopra) a quasi 1 miliardo e 300 milioni nel 1992. Nonostante ciò, sembra che la tendenza stia cambiando

anche considerando i numeri assoluti, infatti i valori del 1980 (quasi 1 miliardo e 400 milioni) erano superiori rispetto a quelli del '92.

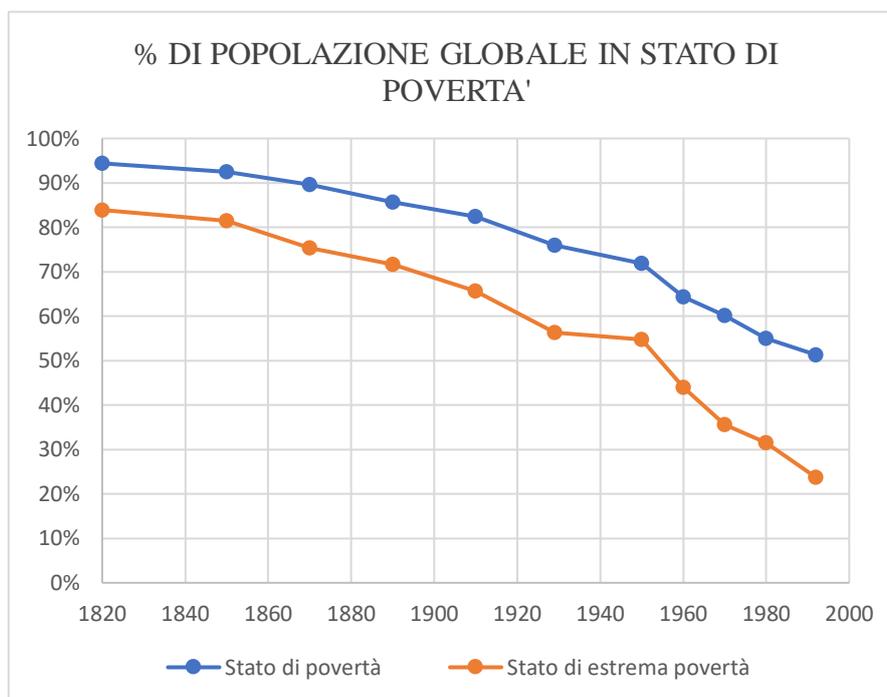


Figura 9. Fonte: elaborazione su dati Bourguignon e Morriison (2002)³⁰

Va evidenziato, tuttavia, che gli effetti economici di questo cambiamento epocale degli ultimi secoli non sono stati omogenei tra le diverse zone del mondo, gli stessi autori infatti hanno fatto una stima dell'indice di Theil, cioè un indicatore sintetico del livello di disuguaglianza di una distribuzione, e grazie alle particolari caratteristiche di quest'indice sono stati in grado di scomporlo in due componenti:³¹ la disuguaglianza all'interno dei paesi e la disuguaglianza tra paesi; i calcoli degli autori mostrano che l'aumento della disuguaglianza economica a livello globale, dalla Prima Rivoluzione Industriale al 1992, è imputabile soprattutto alla disuguaglianza tra paesi.³²

Quanto mostrato dalla scomposizione di questo indice si intuisce anche osservando i grafici in figura 10 e 11 che mostrano rispettivamente l'evoluzione della quota di prodotto e di popolazione sul totale mondiale, corrispondente ai singoli continenti dal 1700 al 2012.

Nel periodo successivo alla Prima Rivoluzione Industriale e fino alla Prima Guerra Mondiale l'Europa ha conosciuto un periodo di sviluppo senza precedenti che l'ha portata ad avere, alla vigilia della Grande Guerra, un PIL equivalente quasi alla metà di quello mondiale, con una

³⁰ Per informazioni sulla raccolta e ricostruzione dei dati storici si veda Bourguignon e Morriison (2002) pp.729-733

³¹ Info aggiuntive sull'indice sono presenti nell'appendice al termine del capitolo

³² Bourguignon e Morriison (2002) pp.733-735

popolazione che invece rappresentava solo un quarto di quella globale. Il continente americano ha visto invece l'apice tra il quinto e il sesto decennio del secolo scorso, quando produceva circa il 40% del PIL mondiale, con una quota di popolazione inferiore al 20% sul totale.

Ma a seguito di questa lunghissima fase di divergenza economica, in cui Europa e America sono arrivate a produrre all'apice oltre il 70% del PIL globale, si è aperta una fase di convergenza economica che ha avuto come protagonista soprattutto l'Asia e che continua tutt'oggi. Nel 2012 i dati mostrano che la quota di PIL prodotta dall'Europa è scesa al 25%, l'America produce il 29% (Stati Uniti e Canada contribuiscono per il 20%) e il continente asiatico il 42% (la Cina è al 15%), mentre l'Africa produce il restante 4% del prodotto globale. Va infine notato che prodotto e reddito di una nazione non necessariamente corrispondono, infatti nel calcolo del PIL si tiene conto anche di quanto prodotto nel paese da agenti economici esteri e questo generalmente comporta che una parte dei flussi di reddito ottenuti defluiscono dal paese stesso. Per questa ragione nel passaggio da prodotto interno a reddito nazionale è necessario sottrarre al PIL tutti quei flussi di reddito realizzati nella nazione ma che defluiscono verso altri paesi, e in maniera simmetrica, sommare al PIL tutti quei redditi realizzati all'estero da soggetti residenti che determinino un flusso di redditi in entrata nel paese; in un mondo sempre più integrato come quello attuale questi flussi tra paesi assumono una rilevanza economica crescente nel tempo. A causa delle dinamiche appena descritte, i paesi più avanzati tendono ad avere, in media, un reddito nazionale lordo leggermente superiore al prodotto interno lordo, mentre per le nazioni meno sviluppate vale il contrario.

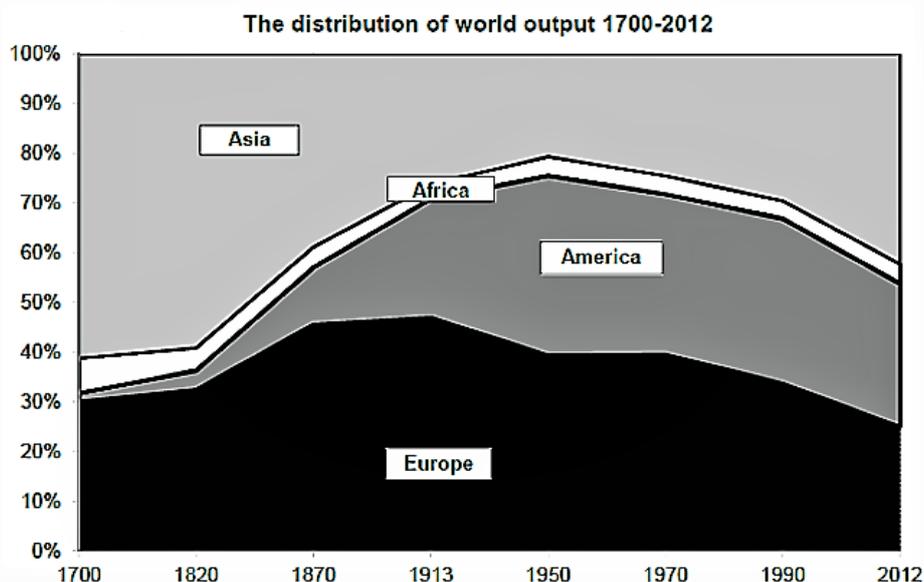


Figura 10. Fonte: Piketty (2018) p.101

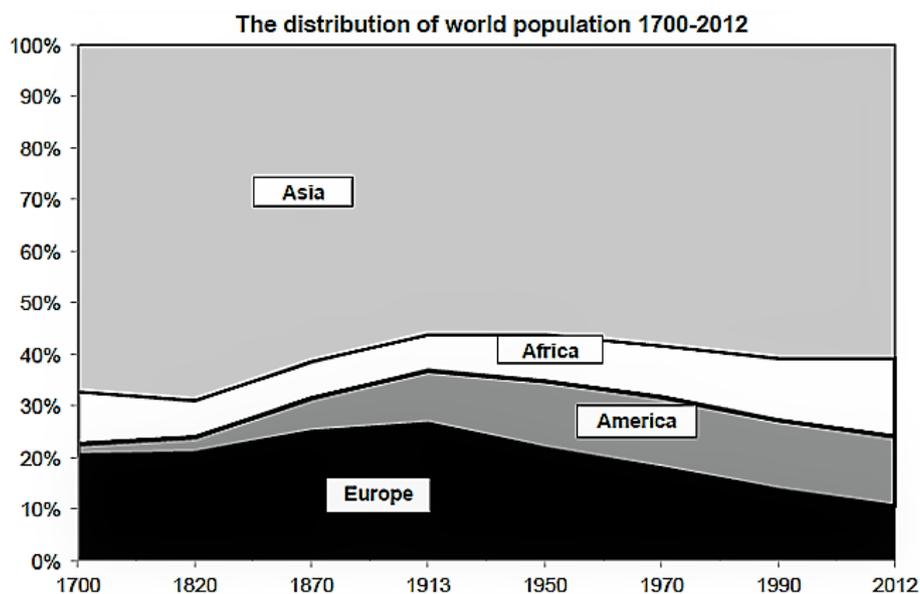


Figura 11. Fonte: Piketty (2018) p.101

La fase di convergenza economica tra le diverse aree del pianeta appena mostrata si è rafforzata negli ultimi due decenni, questo fatto viene più chiaramente messo in evidenza dal grafico in figura 12 che mostra la distribuzione globale del reddito nel 2003 (linea arancione) e nel 2013 (linea blu).

L'aspetto che più risalta dal grafico è la disuguaglianza che ancora oggi è presente a livello globale, infatti una fetta molto ampia della popolazione vive con redditi molto bassi: il valore mediano del reddito annuo nel 2003 era di 1090\$ PPP, questo significa che la metà della popolazione viveva al di sotto di tale soglia; un decennio dopo i dati mostrano un importante miglioramento, difatti il valore mediano è quasi raddoppiato passando a 2010\$ PPP.

Entrambe le distribuzioni sono caratterizzate da un'asimmetria positiva, questo si intuisce graficamente dalle code molto lunghe a destra, ma lo si capisce anche dal fatto che la media dei redditi sia maggiore della mediana (3451\$ nel 2003 e 5375\$ nel 2013).³³ Questa forte concentrazione nei valori più bassi del reddito fornisce una chiara rappresentazione grafica del livello di disuguaglianza globale.

Infine il grafico riporta anche i coefficienti di Gini³⁴ per entrambe le distribuzioni: 68,7 nel 2003 e 64,9 nel 2013, si tratta di un indicatore sintetico utilizzato per esprimere il livello di disuguaglianza economica, un minor valore del coefficiente corrisponde a un minor valore della disuguaglianza della distribuzione. Valori simili vengono stimati anche da Milanovic (2012),³⁵

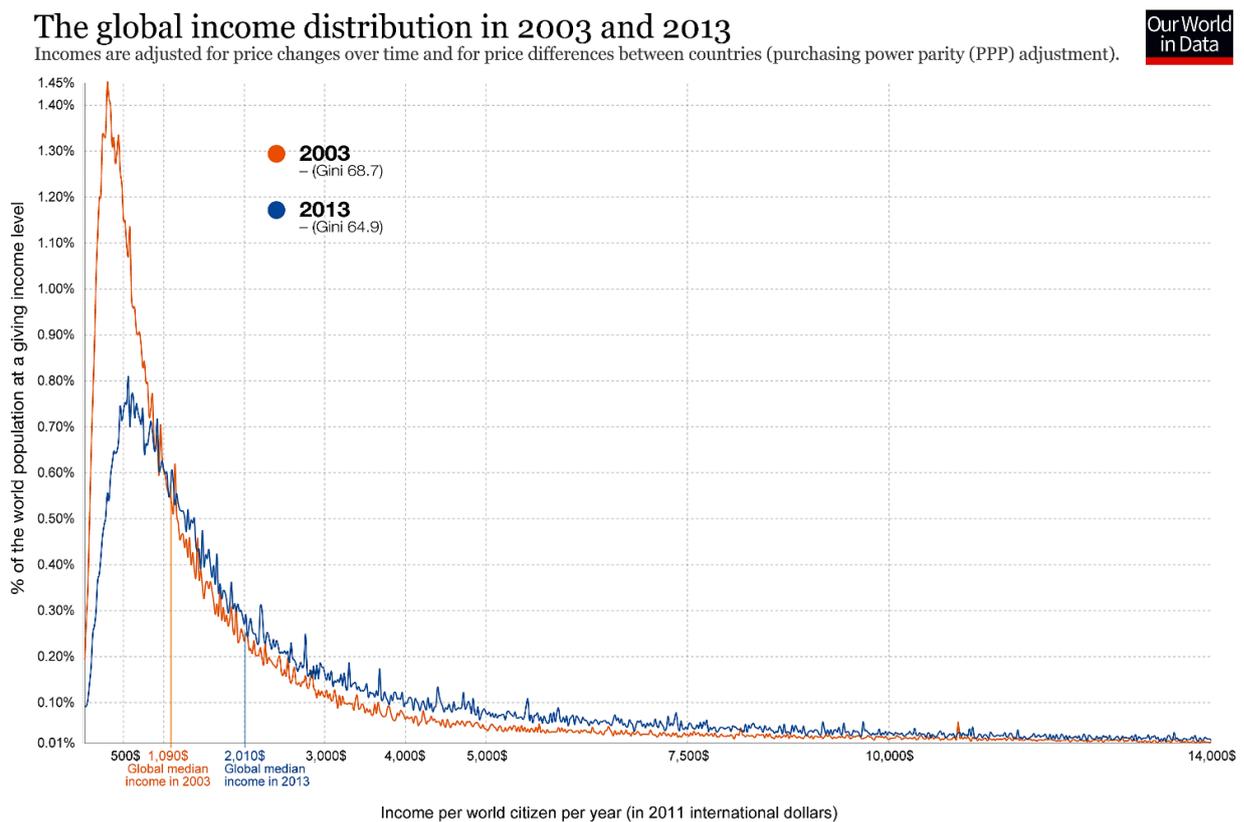
³³ Valori non riportati nel grafico in questione ma osservabili in Hellebrandt e Mauro (2015) p.26

³⁴ Per maggiori informazioni sull'indice di Gini si veda l'appendice al termine del capitolo

³⁵ Si veda Milanovic (2012) p.6

tuttavia lo stesso autore informa che l'affidabilità di tale stima non è massima per via delle difficoltà che essa presenta, sarebbero infatti necessari i dati per tutta la popolazione mondiale, ma alcuni paesi non conducono indagini regolari e spesso cambiano le metodologie adottate nella raccolta ed elaborazione dei dati, rendendo così difficoltosa la comparazione. L'autore mostra che la percentuale di popolazione coinvolta nelle indagini è del 75% in Africa, contro i valori intorno al 95% del resto del pianeta. Il fatto che tendenzialmente questi paesi siano anche quelli più poveri rende la stima del coefficiente di Gini presumibilmente più bassa del suo valore reale.

Viste queste difficoltà si può ignorare il valore assoluto del coefficiente a livello globale e concentrarsi sul trend che negli ultimi anni è decrescente.



Data Source: Tomáš Hellebrandt and Paolo Mauro (2015) – The Future of Worldwide Income Distribution, working paper.

Figura 12. Fonte: elaborazione di Roser su dati Hellebrandt e Mauro (2015)

I dati sull'andamento globale della disuguaglianza economica, appena esposti, mostrano una tendenza che fa ben sperare per il futuro, tuttavia, andando a osservare le singole nazioni, si nota che il fenomeno di convergenza economica non ha interessato tutti i paesi più poveri, ma solo alcuni: in particolare è stata la straordinaria performance della Cina (paese più popoloso del mondo insieme all'India) ad aver influenzato fortemente i dati sulla convergenza mostrati.

Il grafico in figura 13 mostra l'andamento del PIL pro capite (tenendo conto della parità dei poteri d'acquisto) del mondo e di alcuni grandi paesi in via di sviluppo, negli ultimi tre decenni. L'elemento più lampante è la crescita della Cina che all'inizio della serie storica mostrava il livello più basso e alla fine della serie invece mostra il valore più elevato tra le nazioni considerate; questo risultato è stato possibile grazie alla combinazione di tassi di crescita economica sostenuti nel tempo (per lunghi tratti anche in doppia cifra) e tassi di crescita della popolazione decrescenti. Anche l'altro gigante asiatico, l'India, ha sperimentato importanti livelli di crescita economica, ma il parallelo aumento del numero di abitanti ha tenuto bassi i livelli della statistica in analisi. Altri paesi, come il Brasile e il Sud Africa, sono rimasti più o meno in linea con la media globale nei primi due decenni, poi però hanno sofferto particolarmente le crisi dell'ultimo periodo e il loro livello di PIL pro capite è sceso al di sotto di quello medio mondiale. Lo stato che si trova nella situazione più difficile è la Nigeria, si tratta del paese africano più popoloso, e mostra ancora oggi elevati tassi di crescita della popolazione, questo fattore, unito alla crisi economica che negli ultimi cinque anni ha colpito il paese, lo rende uno dei paesi con il più basso livello di PIL pro capite nel mondo, aumentando il divario con il resto della popolazione mondiale.

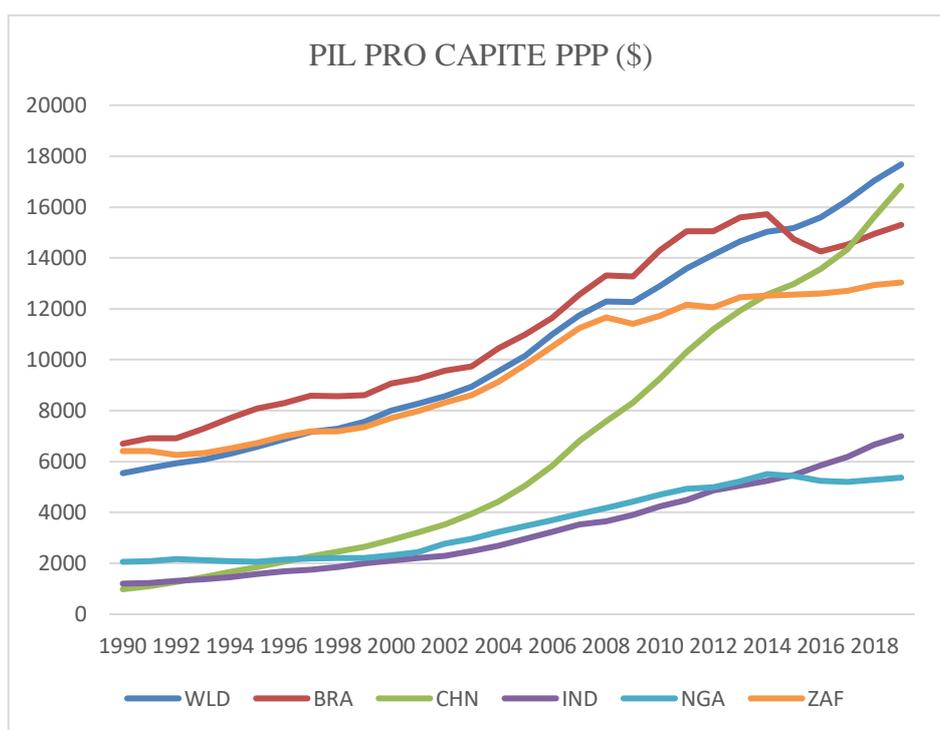


Figura 13. Fonte: Elaborazione su dati della Banca Mondiale

È chiaro, perciò, che soprattutto in Africa e in Sud America, ma anche in alcune zone dell'Asia, la convergenza economica rispetto ai paesi più industrializzati non si è manifestata. Questo fenomeno è osservabile anche da un altro punto di vista:

i dati in figura 14 mostrano che la riduzione globale del numero di abitanti che vivono al di sotto di una soglia di estrema povertà (1,90\$ al giorno in questo caso) si è ridotto considerevolmente negli ultimi 30 anni grazie alla crescita della Cina (area rossa) e in parte grazie anche all'India (area gialla), il resto del mondo ha invece mostrato una riduzione molto più contenuta, che negli ultimi anni sembra addirittura essersi arrestata.

NUMERO DI PERSONE IN POVERTA' ESTREMA NEL MONDO

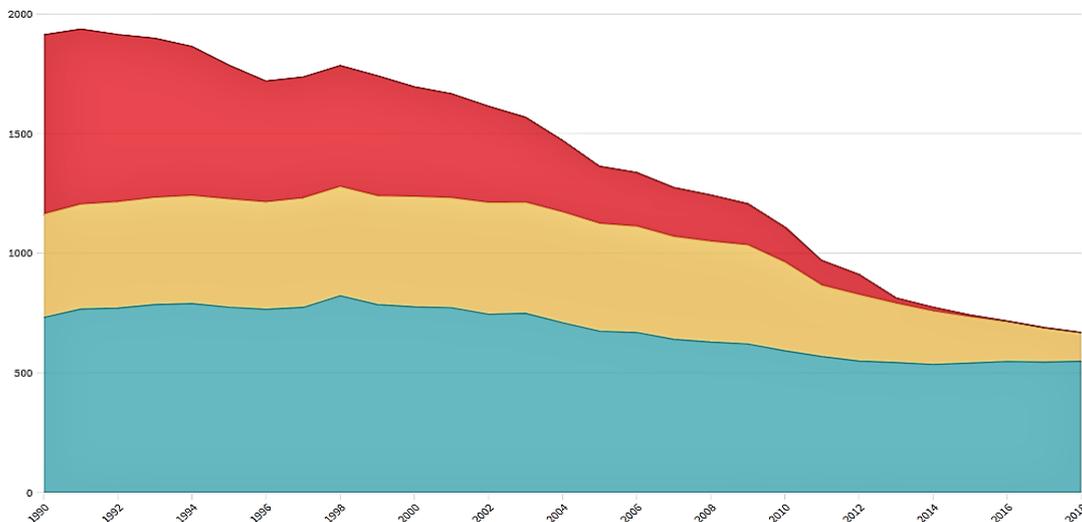


Figura 14. Fonte: Elaborazione di Amighini et al. (2020) su dati della Banca Mondiale
In rosso si ha la Cina, in giallo l'India, in verde il resto del mondo

Quanto visto finora porta ad affermare che il divario economico si sta riducendo solo per alcune aree del pianeta, ma per comprendere pienamente l'ordine di grandezza del divario economico esistente tra i paesi più avanzati e quelli in via di sviluppo, può essere utile un'analisi dei dati riportati in figura 15. Nell'asse delle ascisse ci sono i ventili delle popolazioni dei singoli paesi ordinati in modo crescente sulla base del reddito, mentre nelle ordinate ci sono i percentili della popolazione mondiale ordinati secondo la stessa logica.

La linea rossa tratteggiata mostra il livello del 5% più povero della popolazione statunitense, che a livello globale fanno parte mediamente nel sessantesimo percentile, questo significa che il 60% della popolazione mondiale è mediamente più povero del 5% più povero negli USA. Dall'altro lato si osserva che il 5% più ricco degli USA fa parte dell'1% della popolazione mondiale più ricca. Facendo un parallelismo con l'India, si osserva che la parte alta della sua distribuzione coincide con la parte bassa di quella statunitense; naturalmente anche in India ci sono persone estremamente ricche, ma in questo caso si sta considerando la popolazione divisa in ventili, e in ciascun ventile dell'India rientrano all'circa 60 milioni di abitanti, e tra di essi si calcola la media del reddito del singolo ventile. Particolarmente rilevante è anche la situazione

del Brasile, paese in cui la disuguaglianza economica è elevatissima: il 5% più povero fa parte all'incirca dell'1% più povero a livello globale, mentre l'ultimo ventile rientra nei percentili più ricchi della popolazione mondiale.

Nel fare questi confronti, si tenga presente che i dati sono relativi al 2005, oggi la situazione è presumibilmente differente, soprattutto per quanto riguarda la Cina (come visto precedentemente).

POSIZIONE DEI VENTILI PER REDDITO DEI SINGOLI PAESI
NELLA DISTRIBUZIONE GLOBALE (2005)

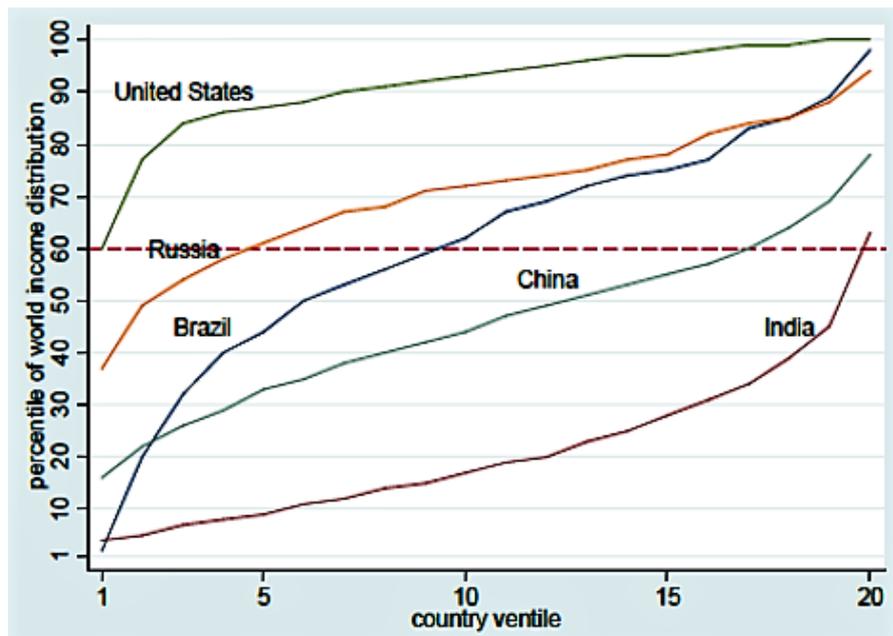


Figura 15. Fonte: Milanovic (2012) p.21

In figura 16 si ha lo stesso grafico ma con paesi differenti, l'Italia mostra un andamento quasi sovrapponibile a quello statunitense visto nel precedente grafico, la Germania invece presenta una situazione decisamente più rosea nella parte bassa della distribuzione: il 5% della popolazione tedesca più povera fa quasi parte dell'80esimo percentile della distribuzione globale! In altri paesi la situazione è ancora migliore, ad esempio nei paesi scandinavi.³⁶

Per l'Argentina il discorso è molto simile a quello fatto in precedenza per il Brasile, dunque si tratta di paesi che soffrono di forti disuguaglianze economiche.

³⁶ "The poorest Danes are at the 90th percentile" Milanovic (2012) p.24

POSIZIONE DEI VENTILI PER REDDITO DEI SINGOLI PAESI
NELLA DISTRIBUZIONE GLOBALE (2005)

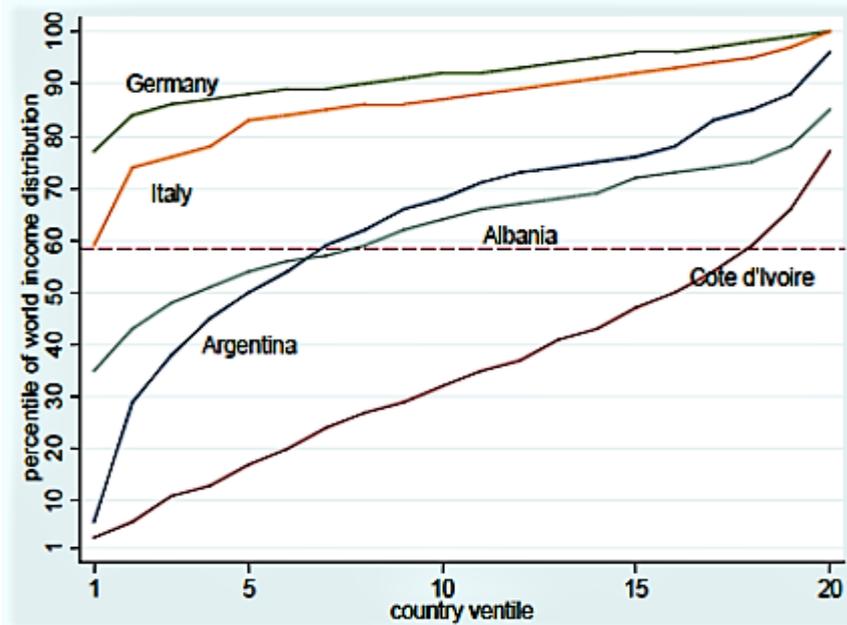


Figura 16. Fonte: Milanovic (2012) p.24

2.1.2 Disuguaglianza economica all'interno dei Paesi

Come visto, a livello globale la disuguaglianza totale si sta riducendo e l'impatto più importante è dato dalla riduzione negli ultimi anni della componente "tra paesi", soprattutto grazie allo sviluppo della Cina; l'altra componente che va ad influenzare la disuguaglianza globale è quella all'interno dei paesi. Lo studio della distribuzione interna dei singoli paesi che sarà affrontato in questo paragrafo offre un diverso punto di vista sulla situazione della disuguaglianza economica.

In figura 17 viene mostrato il coefficiente di Gini relativo ai redditi di mercato di alcuni paesi (dunque senza tener conto degli effetti delle imposte e dei meccanismi redistributivi); in generale, rispetto agli anni Ottanta la disuguaglianza interna ai paesi in analisi è aumentata, anche se nell'ultimo decennio la crescita dell'indice di Gini sembra essersi arrestata un po' ovunque. Un altro aspetto particolarmente evidente è la differenza tra il gruppo dei paesi in via di sviluppo e quello dei paesi più avanzati, questi ultimi tendono infatti a mostrare una minor disuguaglianza interna; ad esempio il Sud Africa mostra attualmente un Gini di 0,74 contro il 0,41 della Danimarca. Concentrando l'attenzione sui dati dell'Italia si osserva un aumento più marcato nei primi venti anni della serie storica e poi una sostanziale stabilizzazione a un livello del coefficiente di Gini di circa 0,44.

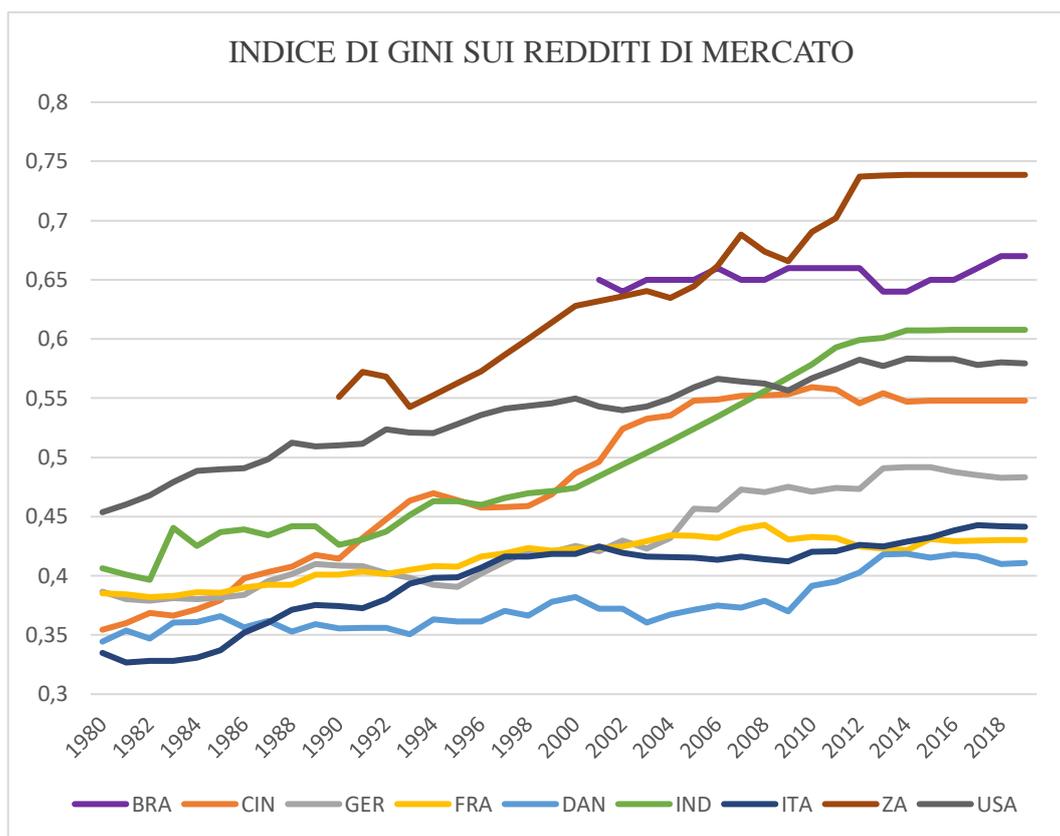


Figura 17. Fonte: elaborazione su dati WID (World Inequality Database)

Il grafico appena mostrato fa riferimento, come detto, alla disuguaglianza calcolata sul reddito di mercato, tuttavia, una rappresentazione realistica della realtà deve necessariamente tener conto del ruolo che ha l'intervento pubblico, infatti molto spesso lo stato, attraverso il sistema tributario e i trasferimenti, è in grado di garantire maggior equità nella distribuzione del reddito. Questo è possibile generalmente grazie a un sistema tributario disegnato in maniera progressiva, a cui viene affiancato un sistema di welfare più o meno sviluppato.

L'impatto di questi elementi sulla distribuzione economica interna è differente tra i vari paesi, questo può essere osservato comparando i dati della figura 17 con quelli in figura 18, che mostra il coefficiente di Gini di alcuni paesi calcolato sul reddito disponibile. Ad esempio negli Stati Uniti, nel 2019, la concentrazione dei redditi disponibili era più bassa di 5 punti rispetto a quella dei redditi di mercato (da 0,58 a 0,53); mentre i paesi del Vecchio Continente mostrano coefficienti decisamente più bassi: in Italia si osserva una riduzione dell'indice di Gini da 0,44 a 0,37 nel 2019, ancora meglio fanno la Danimarca e la Francia, quest'ultima nel 2019 mostrava una riduzione da 0,43 a 0,29. Quanto appena visto non è sorprendente, infatti è noto che i paesi dell'Europa continentale siano caratterizzati da un welfare state più sviluppato e un sistema tributario maggiormente progressivo.

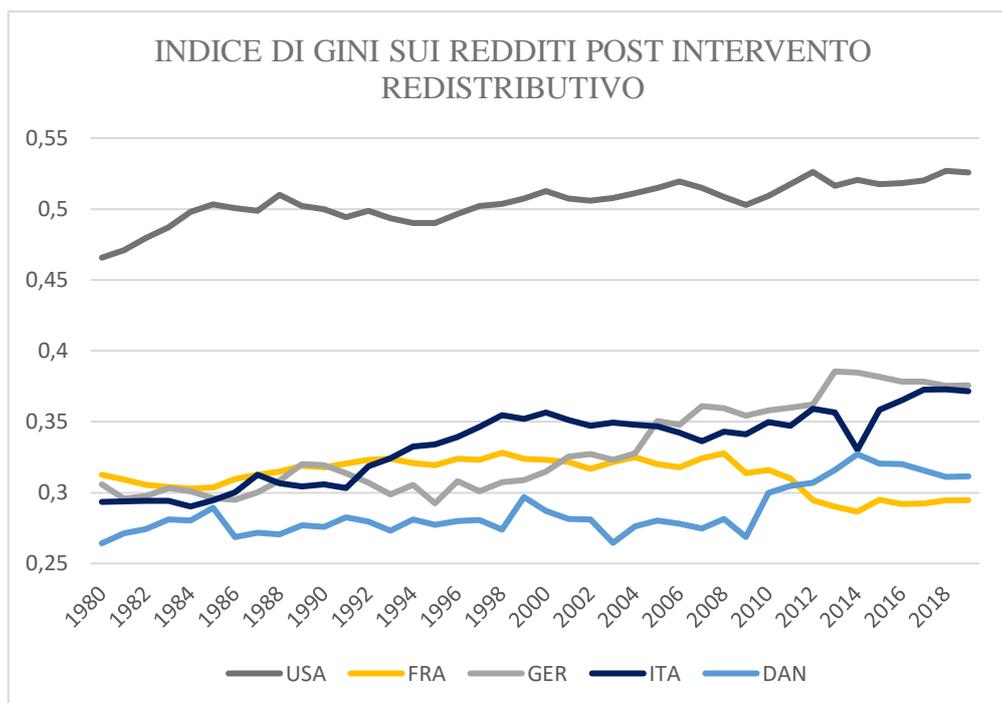


Figura 18. Fonte: elaborazione su dati WID (World Inequality Database)

L'indice di concentrazione di Gini è molto diffuso nel calcolo della disuguaglianza economica, anche per via del fatto che sia una misura sintetica composta da un unico valore, ma se da un lato questa caratteristica è un vantaggio, dall'altro può costituire un limite; per questa ragione, per avere maggiori informazioni sulla distribuzione del reddito di un paese è opportuno tener conto anche di statistiche e dati differenti, che mettano in evidenza aspetti che sfuggono a una rappresentazione sintetica, come quella fornita dal coefficiente di Gini.

Info più dettagliate sulla distribuzione del reddito disponibile in Italia si possono ottenere osservando il grafico in figura 19 che mostra la distribuzione per quintili e la sua variazione nel tempo. Si nota immediatamente come nei sedici anni della serie storica in analisi i valori mostrano variazioni molto contenute, i dati relativi al 2019 indicano che l'ultimo quintile (che comprende il 20% della popolazione con maggiori redditi) guadagna all'incirca il 40% del totale, il quarto quintile guadagna il 23%, il terzo poco meno del 18%, il secondo il 13% e il primo (cioè la parte della popolazione con minori redditi) si ferma al 6,6%, sotto la media UE che è del 7,8%. Questo significa che sommando i redditi del 60% della popolazione che sta nella parte bassa della distribuzione, non si raggiunge il totale di redditi percepiti dal 20% che sta nella parte alta.

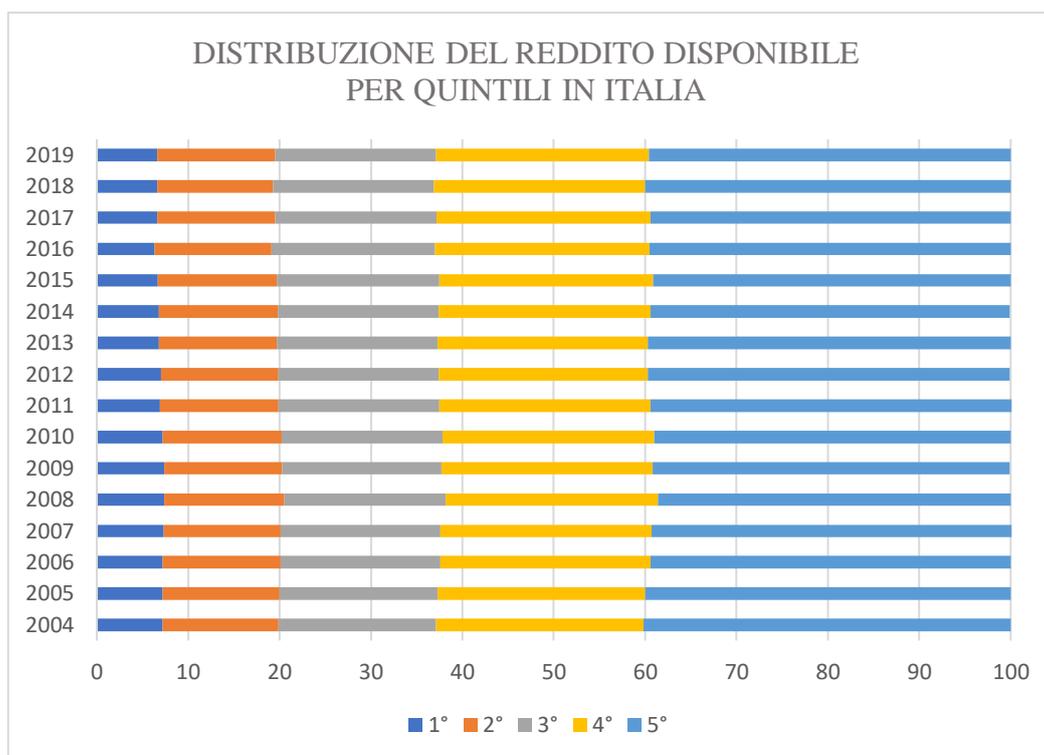


Figura 19. Fonte: elaborazione su dati Eurostat

Partendo dai dati sulla distribuzione del reddito nei percentili della popolazione si possono ottenere numerosi indicatori che esplicitano alcune particolarità della distribuzione che dall'indice di Gini non si possono intuire. Questi ulteriori indicatori statistici tendono a concentrare l'attenzione verso le code della distribuzione, uno di questi, molto recente ma sempre più diffuso, è il Palma ratio,³⁷ proposto da Cobham e Sumner (2013), e consiste in un semplice rapporto in cui al numeratore vi è la porzione di reddito ottenuta dal decile più ricco della popolazione mentre al denominatore vi è la quota di reddito guadagnata dal 40% dei cittadini che sta più in basso nella distribuzione. Trattandosi di un indice recente, ci potrebbero essere dei problemi nella comparazione tra valori di paesi differenti (ad esempio per disomogeneità nella raccolta dei dati o nella definizione di determinate grandezze), per questa ragione nel grafico in figura 20 sono presenti solo i dati stimati dall'OECD per alcuni paesi dell'Unione Europea³⁸ e gli Stati Uniti.

Secondo queste stime l'Italia mostra un valore di 1,30 questo significa che il reddito guadagnato complessivamente dal top 10% della distribuzione italiana è 1,30 volte più grande rispetto a quello complessivamente guadagnato dai quattro decili più poveri. Decisamente superiore è il valore registrato per gli Usa (1,76), mentre più virtuose sono, in termini di questo indice,

³⁷ Maggiori informazioni sul Palma ratio si trovano nell'appendice al termine del capitolo

³⁸ Dati simili per questi paesi si possono ottenere anche dal database Eurostat: non si trova direttamente il Palma ratio, ma può essere facilmente ottenuto attraverso i dati sulla distribuzione del reddito per decili.

Danimarca e Slovacchia, che mostrano valori al di sotto dell'unità; anche la Germania (1,05) e la Francia (1,14) fanno meglio dell'Italia, mentre la Spagna è più o meno in linea con il valore italiano.

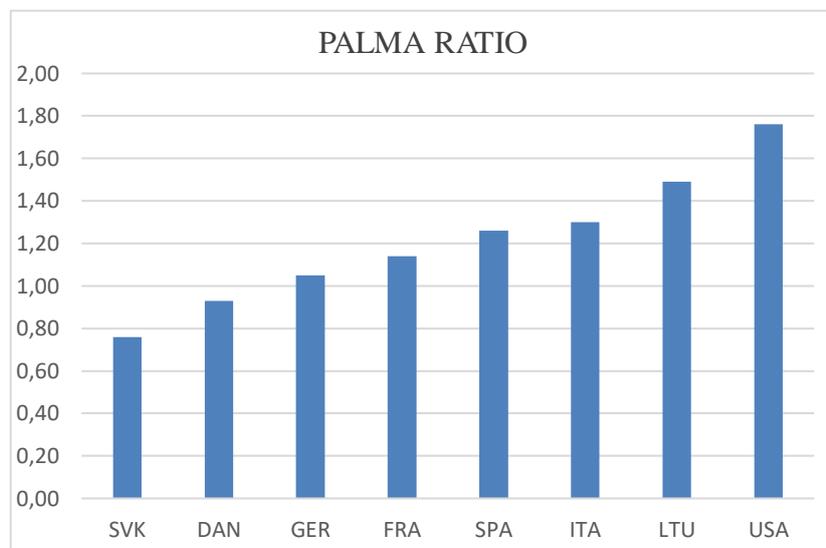


Figura 20. Fonte: elaborazione su dati OECD³⁹

Per concludere la parte relativa alla disuguaglianza del reddito in Italia, si può affermare che in generale il grado di concentrazione (sia pre che post intervento pubblico) è simile agli altri grandi paesi europei, ma la distanza tra le due estremità della distribuzione tende ad essere più elevata rispetto a paesi comparabili con essa per ragioni economiche, culturali e geografiche.

2.2 Disuguaglianza economica in termini di ricchezza

La prima parte di questo paragrafo mostra la dimensione e la composizione della ricchezza in Italia e in pochi altri paesi (usati come termine di confronto), successivamente si passa all'analisi della sua distribuzione, con un breve sguardo anche all'evoluzione temporale degli ultimi anni che essa ha subito. Infine, nella seconda parte vengono presentati brevemente i meccanismi che determinano la disuguaglianza economica della ricchezza.

2.2.1 Cosa mostrano i dati

Lo studio della disuguaglianza economica in termini di ricchezza ha attirato l'attenzione del mondo accademico in misura decisamente più contenuta rispetto all'analisi delle

³⁹ I dati utilizzati sono gli ultimi disponibili per i vari paesi selezionati: relativi al 2018 per Slovacchia, Spagna, Francia e Lituania, relativi al 2017 per Danimarca, Germania, Italia e Stati Uniti.

disuguaglianze nel reddito, soprattutto nel secolo scorso. Tra le ragioni di questo ridotto interesse vi sono anche problemi di natura tecnica, ad esempio nella valutazione degli asset posseduti dalla popolazione sono state utilizzate metodologie differenti, soprattutto in relazione ad attività reali, dunque ne risultavano valori non comparabili nel tempo e nello spazio; anche la definizione del concetto di ricchezza non è sempre stata omogenea, in particolare alcuni studi non consideravano determinati componenti come ad esempio le partecipazioni in società di fatto; infine un ulteriore problema era legato alla mancanza di database aggiornati periodicamente. A causa di questi problemi di stima si avevano frequenti incongruenze tra i dati stimati a livello micro e le grandezze macroeconomiche. Tuttavia, grazie all'avanzamento tecnologico degli ultimi anni, numerosi problemi sopra citati sono stati risolti, contribuendo così al miglioramento quantitativo e qualitativo dei dati disponibili e al conseguente aumento della produzione accademica sul tema.

2.2.1.1 La ricchezza in Italia nel contesto internazionale

Il grafico in figura 21 mostra un'importante comparazione tra i valori di alcuni dei paesi più ricchi del mondo e l'Italia negli ultimi tre decenni, si noti che per comprendere meglio la dimensione e il ruolo della ricchezza nell'economia di un paese e fare una comparazione tra stati, è più opportuno considerare i valori della ricchezza in rapporto a quelli del reddito, piuttosto che prendere in considerazione i soli valori dello stock della ricchezza.

L'Italia all'inizio del periodo preso in considerazione mostrava il valore più basso di tutti (3,7), poi nel tempo la crescita del rapporto è stata sostenuta fino a toccare l'apice nel 2009 quando il capitale detenuto dai cittadini era sei volte e mezzo il reddito annuo, questo valore si è tenuto più o meno stabile fino al 2013, per poi contrarsi vistosamente fino al valore di 5,6 registrato nell'ultimo rilevamento disponibile (2017). Questo calo degli ultimi anni è stato in controtendenza rispetto a quanto osservato negli altri paesi presi in considerazione che hanno visto tutti aumentare il loro rapporto tra ricchezza netta e reddito. Particolarmente evidente è la crescita della Cina che dal 4,3 stimato per il 1990 è passata al 7,1 nel 2015. Mentre i due paesi anglosassoni e la Germania hanno rapporti più contenuti, all'incirca attorno al 5 negli ultimi anni; in base a questi dati si nota come gli USA siano il paese che abbia accusato più di tutti la crisi del 2007 dal punto di vista della ricchezza, probabilmente a causa del crollo dei valori degli asset finanziari (nella tavola 6 si nota quanto queste attività siano importanti nel patrimonio complessivo dei cittadini statunitensi).

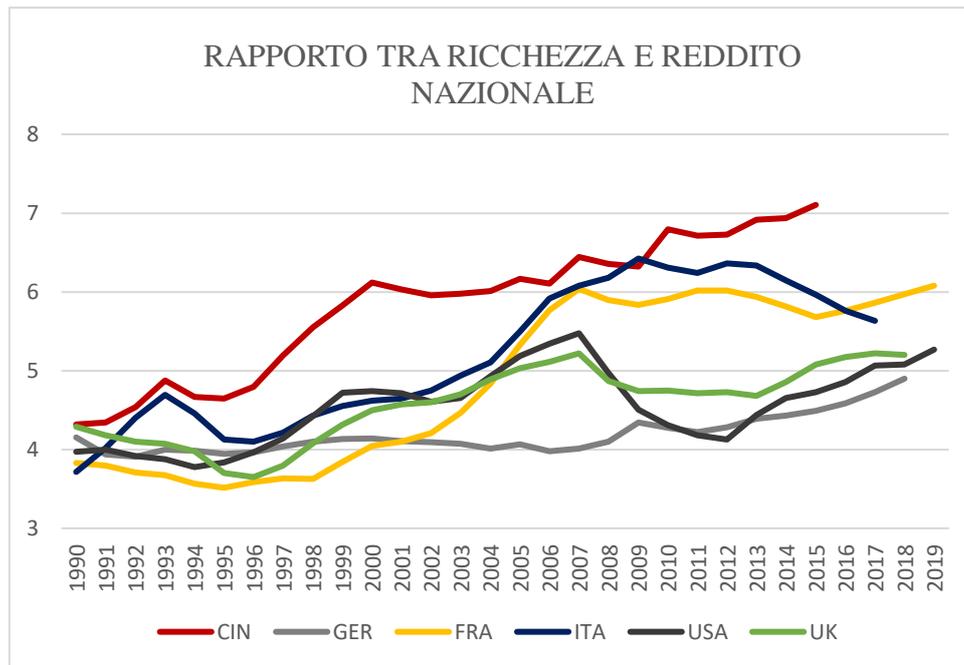


Figura 21. Fonte: elaborazione su dati WID (World Inequality Database)

Individuare le determinanti della variazione del rapporto tra ricchezza e reddito non è semplice, perché si tratta del rapporto tra due grandezze complesse, senza dubbio la crescita economica, il tasso di risparmio, il tasso di rendimento degli investimenti e i valori degli asset sono fattori determinanti, inoltre nell'analisi di questi dati è importante tener conto del fatto che ogni economia presenta delle caratteristiche e dinamiche proprie, più o meno differenti dalle altre, che possono influenzare le grandezze in questione.

Un altro indicatore di cui si tiene conto nelle comparazioni internazionali è la ricchezza per adulto (vedi dati in tavola 5), cioè il rapporto tra ricchezza netta (asset finanziari + asset reali – passività finanziarie) e il numero di cittadini adulti in un paese.

L'Italia, con un valore di circa 234 mila dollari per adulto nel 2019, è uno dei paesi più ricchi del mondo, in linea con i valori degli altri grandi paesi europei. Tra i paesi del G20 quello che mostra il rapporto più elevato sono gli Stati Uniti con un valore quasi doppio rispetto all'Italia: 432 mila dollari, mentre la Cina presenta un livello piuttosto ridotto rispetto agli altri paesi presi in considerazione: nel 2019, in media, un cittadino cinese adulto disponeva di una ricchezza di circa 58 mila dollari.

RICCHEZZA NETTA PER ADULTO (\$)

	ITA	FRA	GER	UK	USA	CIN
2019	234.139	276.121	216.654	280.049	432.365	58.544
2018	235.141	277.201	213.410	282.676	420.386	57.085
2017	241.549	281.803	215.428	285.648	398.400	59.041
2016	208.577	238.444	180.894	250.443	370.526	50.715
2015	216.059	236.795	179.258	276.779	352.440	43.536
2010	237.300	282.676	180.903	227.403	268.609	24.364
2007	266.832	305.516	188.049	312.392	294.952	14.563
2000	120.005	105.707	96.041	148.842	210.713	4.293
crescita 2000-2019	95%	161%	126%	88%	105%	1264%

Tavola 5. Fonte: elaborazione su dati Credit Suisse (2019) pp.31-110⁴⁰

Ampliando il periodo in analisi, è possibile osservare la variazione nell'ultimo ventennio (indicata nell'ultima riga della tavola 5), l'Italia ha visto quasi raddoppiare la ricchezza per adulto, ma anche gli altri paesi del G7 presi in considerazione hanno mostrato crescite rilevanti, mentre un discorso a parte merita la Cina, in cui negli ultimi due decenni lo stock di ricchezza per adulto è aumentato di quasi tredici volte e non sembra aver subito neanche l'impatto della grande recessione. Al contrario, gli altri paesi in analisi mostrano dei cali più o meno evidenti tra il 2007 e il 2010, e per Francia e Italia, questo trend negativo continua addirittura fino al 2015-2016 per poi tornare a crescere fino a raggiungere quasi i livelli del 2010; probabilmente il trend di questi due paesi è legato alla crisi dell'euro successiva alla grande recessione.

2.2.1.2 Le componenti della ricchezza

La ricchezza netta si ottiene dalla somma tra asset finanziari e asset reali, a cui si sottraggono le passività, i dati in tavola 6 mostrano la composizione della ricchezza dei cittadini di diversi paesi negli ultimi due decenni, come % della ricchezza lorda.

Il gruppo dei paesi dell'Europa continentale in analisi (Italia, Francia e Germania) presenta una composizione della ricchezza abbastanza simile in cui il maggior peso è costituito da attività reali (circa il 60%); in particolare in Italia e in Francia questa quota mostra un incremento rispetto a venti anni fa, mentre per la Germania si è tenuta costante. Nei paesi anglosassoni invece i cittadini preferiscono detenere la ricchezza sottoforma di asset finanziari, questa caratteristica era particolarmente evidente nel 2000 sia per Regno Unito che per Stati Uniti, ma

⁴⁰ Nel suo report, Credit Suisse utilizza per l'Italia dati raccolti dai database di OECD e Banca d'Italia

i trend che si sono osservati negli ultimi due decenni sono opposti: in Uk la porzione di ricchezza investita in asset finanziari si è ridotta nel tempo, fino poco più del 50% nel 2019, mentre negli Usa questo dato è aumentato e nel 2019 le attività finanziarie corrispondevano a quasi il 74% della ricchezza dei cittadini. Al giorno d'oggi anche la Cina presenta dati molto simili a quelli del Regno Unito: vi è una leggera prevalenza di asset finanziari, ma il trend osservato negli ultimi due decenni è l'opposto rispetto a quello britannico, infatti il gigante asiatico ha visto aumentare in modo graduale la porzione di ricchezza finanziaria a discapito delle componenti reali.

COMPONENTI DELLA RICCHEZZA (% RICCHEZZA LORDA)

		2019	2010	2000
ITA	Attività finanziarie	39,3	38,2	47,5
	Attività reali	60,7	61,8	52,5
	Passività	8,7	9,4	6,6
FRA	Attività finanziarie	40,3	35,3	46,2
	Attività reali	59,7	65,7	53,8
	Passività	12,3	11,6	11,6
GER	Attività finanziarie	42,1	42,2	41,8
	Attività reali	57,9	57,8	58,2
	Passività	12,4	14,5	18,5
UK	Attività finanziarie	52,0	53,6	63,9
	Attività reali	48,0	46,4	36,1
	Passività	15,2	18,3	14,8
USA	Attività finanziarie	73,7	71,7	68,8
	Attività reali	26,3	28,3	31,2
	Passività	12,6	18,1	14,2
CIN	Attività finanziarie	52,7	40,9	36,4
	Attività reali	47,3	59,1	63,6
	Passività	7,0	5,6	1,4

Tavola 6. Fonte: elaborazione su dati Credit Suisse (2019) pp.151-152

Le ragioni delle differenze appena osservate nei vari paesi sono riconducibili a diversità culturali che vanno a influenzare le preferenze degli individui, nei paesi anglosassoni infatti, lo sviluppo dei mercati finanziari è molto più avanzato rispetto agli altri paesi.⁴¹

⁴¹ A dimostrazione di questo fatto, in Credit Suisse (2019), alle pagine 153-155 si trovano dati più approfonditi sulla ricchezza finanziaria detenuta dai cittadini, e si nota come nei paesi anglosassoni la percentuale di strumenti liquidi sia decisamente più bassa rispetto agli altri paesi e anche l'investimento azionario occupa un ruolo meno rilevante rispetto ad altri asset finanziari, spesso più complessi. In Italia nel 2018 la ricchezza finanziaria era divisa in parti quasi uguali tra strumenti liquidi, equity e altri strumenti finanziari.

Concentrandosi sui valori delle passività dei cittadini, si nota che l'Italia e la Cina sono gli unici due paesi a non presentare valori in doppia cifra, dunque, in media, l'indebitamento dei soggetti è inferiore al 10% della ricchezza posseduta, mentre il paese con i valori relativi di passività più elevati è il Regno Unito (15%). Per l'Italia, perciò, si può notare che a un elevatissimo livello dell'indebitamento pubblico si affianca un debito privato abbastanza contenuto.

Tenendo conto dei valori registrati venti anni fa si vede un trend generale di aumento delle passività relative eccetto che per Germania e Stati Uniti.

2.2.1.3 La distribuzione della ricchezza in Italia

Dopo aver osservato la dimensione relativa e la composizione della ricchezza nell'economia italiana, in questo paragrafo l'attenzione si concentrerà sulla distribuzione di tale ricchezza tra la popolazione.

Come per il reddito, anche per la concentrazione della ricchezza nella popolazione si può utilizzare un indicatore sintetico come il coefficiente di Gini, ma rispetto al reddito i dati sulla ricchezza sono più difficili da stimare e raccogliere, per questa ragione anche le stime del Gini sono più complesse da ottenere e presentano maggiore variabilità al variare della fonte di dati utilizzata.

In figura 22 sono presenti le stime dell'indice di Gini ottenute con due differenti metodologie partendo da diverse tipologie di dati.

I dati relativi alla spezzata arancione nel grafico sono elaborati dalla Banca d'Italia sulla base delle indagini SHIW (Survey on Italian Household Income and Wealth)⁴² condotte periodicamente sulla popolazione; questi dati mostrano che a seguito della crisi del 2007 vi è stato un aumento del coefficiente di Gini che nel 2012 ha sfiorato il valore di 65, per poi tornare successivamente ai valori precrisi (nel 2016 è di circa 61%).

In blu invece sono indicate le stime fatte da Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) tramite i micro-dati raccolti sulle dichiarazioni di successione, integrati utilizzando altre fonti sulla ricchezza nazionale in modo da ricostruire la distribuzione della ricchezza nella popolazione italiana.⁴³

Secondo questi dati l'indice di Gini sulla ricchezza è decisamente superiore rispetto alle stime della Banca d'Italia, nel 2000 era di circa 65,5 punti,⁴⁴ nel 2012, al suo apice ha raggiunto addirittura il valore di 78,2 per poi ridursi leggermente fino al 76,5% nel 2016.

⁴² Più nel dettaglio, i dati in questione sono presenti nella pubblicazione del 2018 della Banca d'Italia: Survey on Italian Household Income and Wealth-2016

⁴³ Le fonti utilizzate sono numerose e la metodologia applicata nell'elaborazione dei dati è abbastanza articolata, per informazioni più dettagliate si veda Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) pp.2-13

⁴⁴ La mancanza dei dati relativi al 2002, 2004 e 2006 è legata all'abrogazione dell'imposta di successione nel 2001, poi reintrodotta a fine 2006. Infatti questo metodo di stima della ricchezza si basa sulle dichiarazioni di successione

Nonostante le differenze nei valori le due stime seguono trend simili.

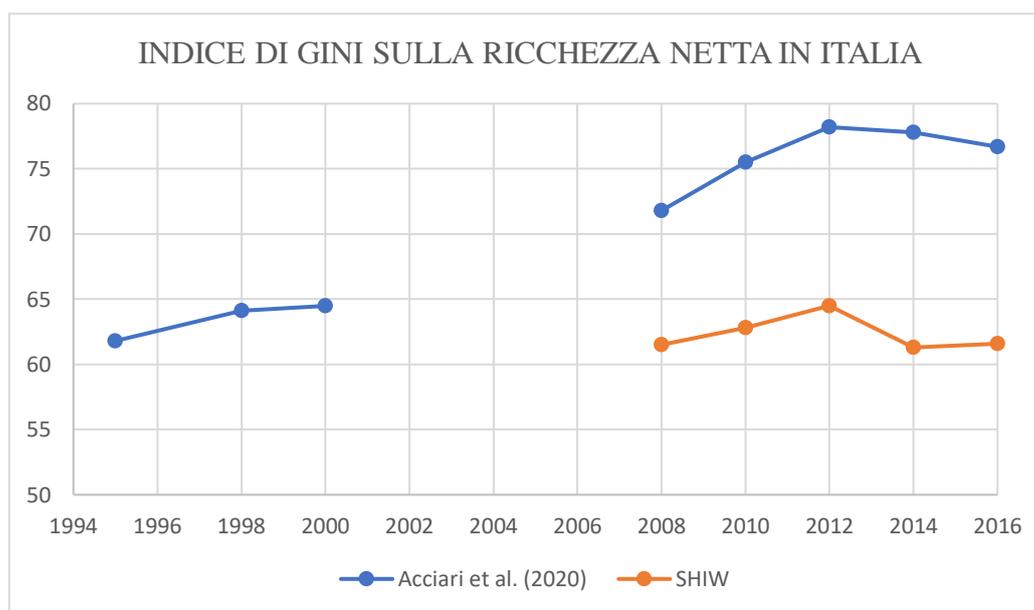


Figura 22. Fonti: elaborazione su dati di Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) e database SHIW-2016

Come è stato già fatto notare precedentemente con il reddito, l'indice di Gini, descrivendo la concentrazione di un'intera distribuzione in un solo valore, non è in grado di mostrarne importanti caratteristiche, per questa ragione è opportuno far riferimento ad altri indicatori più dettagliati, come ad esempio la porzione di ricchezza netta detenuta per i vari percentili.

La tavola 7 mostra la ricchezza netta nazionale detenuta da ciascun decile della distribuzione.

PORZIONE DI RICCHEZZA NETTA NAZIONALE PER PERCENTILI (2019)

	Decili										Top 1%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ITA	0,4	0,9	1,6	2,3	3,3	4,9	7,1	9,8	16,2	53,6	22,0
FRA	-0,1	0,4	1,1	1,9	3,0	4,8	7,3	10,7	16,3	54,6	22,2
GER	-1,3	0,0	0,1	0,2	1,0	2,8	5,8	10,0	16,4	65,1	30,2
UK	-0,8	0,2	0,6	1,2	2,6	4,5	6,6	9,8	16,0	59,3	24,5
USA	-0,5	0,0	0,2	0,4	1,1	2,0	3,3	5,8	11,8	75,9	35,4
CIN	0,3	1,1	1,7	2,3	3,1	4,2	5,7	8,3	13,4	59,9	30,3

Tavola 7. Fonte: elaborazione su dati Credit Suisse (2019) p.168

I dati dell'Italia mostrano che il 10% della popolazione più ricca detiene addirittura più della metà dello stock di ricchezza totale dei cittadini, questo significa che sommando la ricchezza detenuta dal restante 90% della popolazione non si raggiungerebbe comunque quella detenuta dal top 10%; l'ultima colonna mostra invece che l'1% più ricco detiene più di un quinto del totale della ricchezza privata nazionale, cioè più della ricchezza totale detenuta dai primi sette decili della popolazione! Questi valori sono impressionanti, ma osservando i dati degli altri paesi presi in considerazione si capisce che la situazione italiana non è anomala nel panorama internazionale: la Francia, ad esempio, presenta valori molto simili a quelli italiani, mentre gli altri paesi mostrano concentrazioni della ricchezza addirittura superiori, infatti negli Stati Uniti il decile più ricco della popolazione controlla il 76% della ricchezza privata nazionale, in Germania invece questo valore è del 65%.

Concentrando l'attenzione sulla prima colonna dei valori, dunque sulla porzione di popolazione più povera, si osserva che in tutti i paesi selezionati, ad eccezione di Italia e Cina, la ricchezza netta è negativa, questo significa che mediamente le passività di questo gruppo di individui sono superiori alle attività detenute, finanziarie e non.

Anche in Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) si trovano stime di questo tipo, ma mentre i valori della ricchezza detenuti dal decile più ricco corrispondono a quelli riportati nella tavola 7, nella stima dei valori detenuti dal 50% più povero della popolazione si rileva una consistente discrepanza.⁴⁵

I dati a disposizione consentono anche di osservare i cambiamenti che la distribuzione di ricchezza italiana ha subito negli ultimi anni.

Osservando i valori in tavola 8 si nota come dal 2000 ad oggi la percentuale di ricchezza detenuta dai primi sei decili della distribuzione si sia contratta gradualmente, passando dal 23,9% al 13,4%; la stessa tendenza si nota anche considerando i primi nove decili della popolazione, e di conseguenza la ricchezza detenuta dall'ultimo decile, il più ricco, è aumentata dal 40,4% al 53,6%. In particolare, una buona porzione di questo aumento è imputabile al top 1% della distribuzione che ha visto la quota di ricchezza detenuta aumentare dal 13,8% al 22%

⁴⁵ Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) p.17

DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA NETTA NAZIONALE IN ITALIA

		Bottom 60%	Bottom 90%	Top 10%	Top 1%
ITA	2000	23,9	59,6	40,4	13,8
	2014	17,3	57,2	42,8	11,7
	2019	13,4	46,5	53,6	22

Tavola 8. Fonte: elaborazione su dati Credit Suisse (2019) p.15 p.168

2.2.2 Le cause della disuguaglianza della ricchezza

Facendo una comparazione tra i valori del Gini della ricchezza nel grafico 22 e quelli del Gini sui redditi presentati nelle figure 17 e 18, e guardando inoltre gli altri indicatori più specifici per le distribuzioni delle due grandezze, si nota che la concentrazione della ricchezza in Italia è notevolmente più elevata di quella del reddito, non è una sorpresa, infatti si tratta di un fenomeno comune a tutte le economie mondiali.

Le cause di questo fatto sono numerose e complesse, la loro identificazione e la stima dell'entità dell'impatto sulla concentrazione della ricchezza è fondamentale per definire le corrette misure da adottare per contrastare in modo efficiente l'eccessiva disuguaglianza; tuttavia il dibattito accademico su queste dinamiche è ancora aperto.

Alcuni studi hanno tentato di spiegare l'intera distribuzione della ricchezza (che, come visto, presenta una coda di destra molto più ampia rispetto a quella del reddito) attraverso i dati sulla disuguaglianza del reddito, se così fosse, per ridurre l'eccessiva concentrazione della ricchezza sarebbe sufficiente intervenire solamente sulla concentrazione del reddito; tuttavia questi modelli sono riusciti a spiegare al massimo la distribuzione della ricchezza nei primi decili della distribuzione, senza però ottenere buoni risultati per la restante parte della distribuzione, quella più ricca. Nel dimostrare i limiti di questi modelli, Benhabib et al. (2017) mostrano che la correlazione tra indice di Gini per il reddito e per la ricchezza, considerando i dati di vari paesi, non è statisticamente significativa, per questa ragione gli autori concludono che la causa della concentrazione della ricchezza vada ricercata anche in altri fattori.⁴⁶

Uno di questi ulteriori elementi che sono determinanti nello spiegare la concentrazione della ricchezza, viene identificato nelle differenti scelte di risparmio degli individui, infatti De Nardi (2004) mostra come la presenza di legami intergenerazionali tra genitori e figli modifichino le

⁴⁶ Benhabib et al. (2017) pp.1-3

preferenze dei primi tra consumo e risparmio, in particolare l'autrice mostra che al crescere della ricchezza degli individui tende ad aumentare anche il tasso di risparmio.

Le risorse risparmiate dagli individui possono venire investite in attività reali e finanziarie, che a loro volta possono generare del reddito che potrà poi nuovamente essere risparmiato (almeno in parte) e reinvestito, dunque si crea una dinamica ciclica in cui lo stock di capitale può autoalimentarsi, andando a inasprire la concentrazione della ricchezza.

Benhabib e Bisin (2016) fanno notare però che la dinamica ciclica appena descritta dipenda fortemente non solo dallo stock iniziale di capitale a disposizione, ma anche dal metodo in cui queste risorse vengono gestite; essi infatti mostrano che i cittadini con una maggiore ricchezza tendono a ottenere maggiori rendimenti del capitale rispetto agli individui che occupano la parte più bassa della distribuzione, questa differenza può essere attribuita alle scelte di allocazione del proprio capitale tra i diversi asset possibili e al differente grado di avversione al rischio.⁴⁷

L'importanza di questo fattore viene approfondita anche da Acciari, Alvaredo e Morelli (2020),⁴⁸ con particolare attenzione ai dati italiani. In figura 23 si osserva come i cittadini italiani più poveri preferiscano detenere la maggior parte della ricchezza a disposizione, circa l'80%, sottoforma di depositi bancari, tuttavia, secondo i dati della Banca d'Italia, dal 1995 al 2016 i rendimenti dei depositi sono crollati dal 5,6% allo 0,4%; questo fatto ha sicuramente contribuito a una maggior disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza, infatti in quegli anni vi è stata una riduzione della quota di ricchezza detenuta dai decili più bassi della distribuzione, come mostrato precedentemente nella tavola 8.

Considerando invece i percentili più ricchi della popolazione si osserva come essi preferiscano di gran lunga investire in asset finanziari e in capitale di rischio, dunque il crollo delle borse della crisi economica del 2007 e di quella successiva del 2011 ha probabilmente avuto un ruolo fondamentale nella riduzione della parte di ricchezza nazionale detenuta dal top 1% tra il 2000 e il 2014 (come mostra la tavola 8); allo stesso modo, la buona ripresa dei valori degli asset finanziari a seguito di queste crisi ha probabilmente influenzato l'incremento della porzione di ricchezza controllata dal percentile più ricco tra il 2014 e il 2019, indicato dai dati nella tavola 8. Infine, si osserva che i cittadini della middle class preferiscono detenere la propria ricchezza sottoforma di attività reali, come abitazioni e terreni; per questa ragione la quota di ricchezza da essi detenuta è particolarmente influenzata dalle variazioni dei valori di questi asset.

⁴⁷ Benhabib e Bisin (2016) pp.28-31

⁴⁸ Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) pp.18-20

COMPOSIZIONE DELLA RICCHEZZA DETENUTA LUNGO
LA DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA (2016)

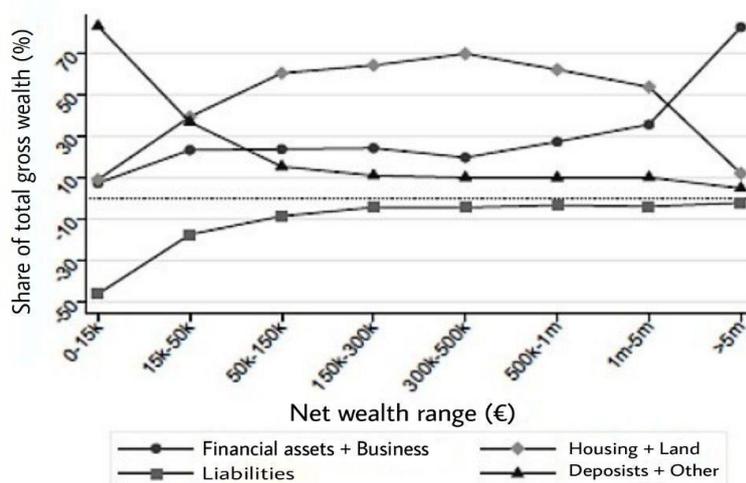


Figura 23. Fonte: Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) p.19

Infine, De Nardi e Yang (2016) mostrano come anche il background familiare sia un fattore di cui tener conto, in particolare un'elevata persistenza intergenerazionale nel reddito e nella ricchezza può avere un importante ruolo nella spiegazione della concentrazione della ricchezza (come affermato anche al termine del capitolo precedente).

A tal proposito, un aspetto fondamentale della persistenza intergenerazionale nel reddito e nella ricchezza è rappresentato dal ruolo dell'eredità, cioè la trasmissione della ricchezza da una generazione all'altra.

Il grafico in figura 24 indica il rapporto del valore medio attualizzato dell'eredità ricevuta sul valore medio della ricchezza netta dell'intera popolazione, per il 20% della popolazione più ricco (valori sull'asse verticale sinistro) e per il 20% più povero (asse verticale destro). Considerando i valori del quintile al vertice della distribuzione, si osserva che in media i cittadini italiani più ricchi hanno ricevuto un'eredità che equivale a una volta e mezza la ricchezza media degli altri cittadini, in questo l'Italia mostra valori quasi doppi rispetto alla media dei paesi OECD ed è seconda solo all'Austria, mentre in Francia (paese comparabile all'Italia come dimensioni economiche) questo valore non arriva neanche all'80%.

VALORE MEDIO ATTUALIZZATO DELL'EREDITA' RICEVUTA IN RAPPORTO AL VALORE MEDIO DELLA RICCHEZZA NETTA DELLA POPOLAZIONE

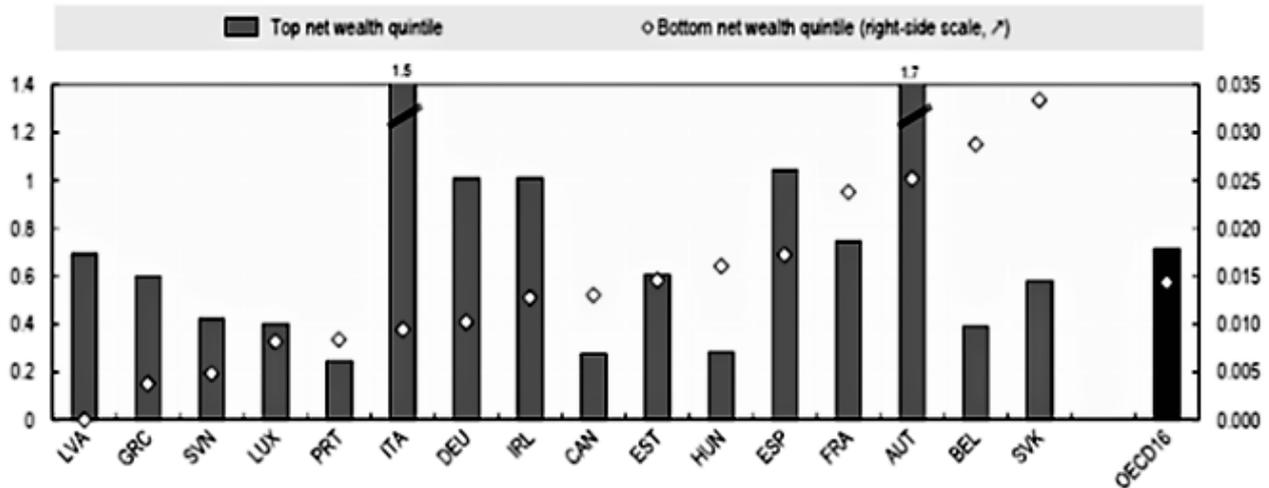


Figura 24. Fonte: OECD (2018) p.207

Spostando l'attenzione sull'asse verticale opposto e sui piccoli rombi bianchi, che sono gli indicatori dei livelli del quintile più povero della popolazione, si nota che in Italia, in media, i cittadini più poveri ricevono in eredità uno stock di ricchezza che equivale circa all'1% della ricchezza media della popolazione, in Francia invece questo valore è più che doppio rispetto all'Italia.

Considerando i valori appena visti per l'Italia e ragionando in termini di uguaglianza di opportunità, si capisce che il divario tra chi fa parte del primo quintile e chi fa parte dell'ultimo è veramente ampio.

Riassumendo, dunque, si è visto come la concentrazione della ricchezza dipenda dalla disuguaglianza nel reddito, dalle differenze nel tasso di risparmio, dalla gestione di tale risparmio e infine dall'entità dell'eredità ricevuta.

Tuttavia, il grafico in figura 25 mostra come in Italia negli ultimi anni il ruolo dell'eredità (in rapporto al reddito disponibile HDI) sia sempre più rilevante, passando da meno del 10% nel 1995 a più del 18% nel 2016; contrariamente al ruolo del risparmio che invece si è ridotto considerevolmente: nel '95 l'Italia aveva il tasso di risparmio più elevato tra i paesi OECD (il 16% del reddito disponibile) ma in poco più di venti anni è crollato fino al 3,2%.

EREDITA' E RISPARMIO IN RAPPORTO AL REDDITO DISPONIBILE IN ITALIA

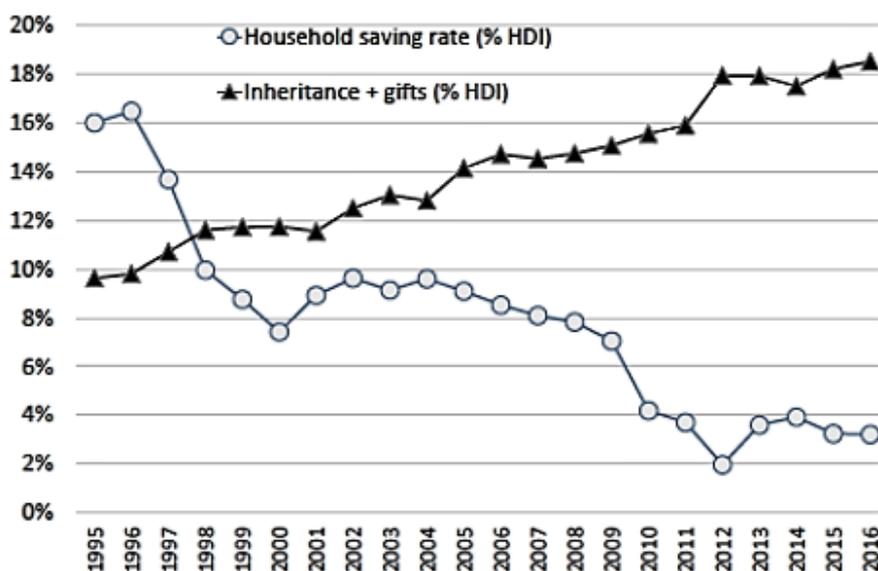


Figura 25. Fonte: Acciari e Morelli (2020) p.17

Un'ultima considerazione conclusiva può essere fatta comparando i dati di Francia, Italia e Germania in tavola 7 e in figura 24: si nota che la concentrazione di ricchezza degli ultimi due decili in Francia sia molto simile a quella italiana, mentre quella tedesca è addirittura superiore, nonostante ciò in questi due paesi i livelli di eredità ricevute dal top 20% (in relazione alla ricchezza media nazionale) sono decisamente meno elevati rispetto a quelli mostrati in Italia, questo elemento può far intuire la forte influenza che il “fattore eredità” ha sulla concentrazione della ricchezza in Italia.

Appendice: Gli indicatori della disuguaglianza economica

La misura più diffusa della disuguaglianza economica di una distribuzione è l'indice di Gini, che prende il nome dallo statistico italiano che per primo lo sviluppò nel 1912. L'ampia diffusione di questo indicatore è probabilmente legata al fatto che sia in grado di esprimere in un unico numero il grado di concentrazione di un'intera distribuzione; il valore assunto può variare tra due estremi: 0 e 1 (spesso lo si indica in percentuale), dove lo 0 indica una distribuzione perfettamente equa della grandezza (ad esempio tutti i cittadini possiedono la stessa ricchezza) e l'1 indica la situazione opposta in cui la distribuzione è perfettamente iniqua (ad esempio tutta la ricchezza è concentrata nelle mani di un solo individuo). Uno dei vantaggi di questo coefficiente è che ha un diretto legame con la Curva di Lorenz, cioè una rappresentazione grafica della concentrazione di una distribuzione.

In figura 26 vi è un esempio della curva di Lorenz, la bisettrice evidenziata in blu indica la retta di equidistribuzione, cioè la situazione in cui l'indice di Gini è uguale a 0, mentre la curva rossa indica un'ipotetica distribuzione di ricchezza, più essa si allontana dalla retta di equidistribuzione più la concentrazione della ricchezza nella popolazione è elevata.

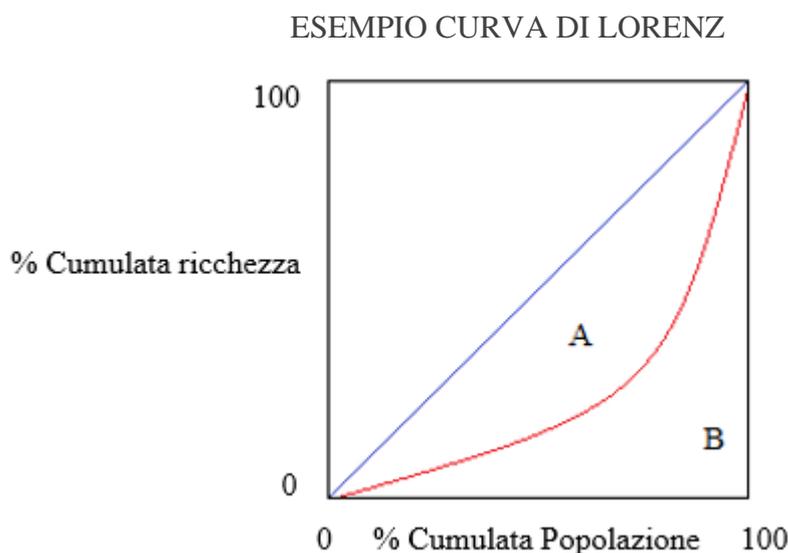


Figura 26. Fonte: elaborazione dell'autore

Da questa rappresentazione si può facilmente calcolare l'indice di Gini come:

$$G = \frac{A}{A + B} = 1 - 2B$$

In cui A e B sono le aree delimitate dalle curve del grafico, come mostrato nella figura 26. Oltre al legame con la curva di Lorenz e la sinteticità, ci sono altre importanti caratteristiche che rendono l'indice di Gini una buona misura della concentrazione di una distribuzione.⁴⁹

⁴⁹ Cowell (2011) pp.61-67

Innanzitutto rispetta il principio di trasferibilità, questo significa che se nella distribuzione vi è un trasferimento da un individuo più ricco a uno più povero l'indicatore deve mostrare che il livello di disuguaglianza si è ridotto; un'altra proprietà è l'indipendenza di scala, significa che l'indicatore non deve essere alterato dalla dimensione economica generale della popolazione, ma solo dal grado in cui la ricchezza o il reddito siano distribuiti al suo interno, infatti se tutti i valori degli individui cambiano in maniera proporzionale, il grado di concentrazione non si è modificato, perciò l'indicatore rimane uguale. Inoltre, questo indice non dipende dalla numerosità della popolazione, questa caratteristica unita a quella precedente lo rendono adatto a effettuare comparazioni nelle distribuzioni tra paesi di dimensioni differenti.⁵⁰ Infine, un'ultima caratteristica importante viene definita "anonimia" e indica il fatto che l'indicatore sia indipendente da qualsiasi caratteristica dei soggetti diversa dal loro reddito o ricchezza.

Tuttavia il Gini non è l'unico indicatore sintetico a possedere queste caratteristiche, un altro indicatore molto diffuso è l'indice di Theil,⁵¹ il quale, a differenza del Gini possiede una caratteristica aggiuntiva molto utile ai fini pratici: può essere scomposto, questo significa che in una situazione in cui la popolazione può essere divisa in sotto gruppi, la scomposizione dell'indice è in grado di mostrare quanto la disuguaglianza totale della popolazione sia dovuta alla disuguaglianza interna ai gruppi e quanto sia dovuta alla disuguaglianza tra gruppi.

È però necessario specificare che la sinteticità di queste misure da un lato è un vantaggio, ma dall'altro è uno svantaggio, ad esempio da una variazione del Gini non si è in grado di stabilire in quale zona della distribuzione vi sia stato un cambiamento; difatti due distribuzioni possono presentare lo stesso coefficiente di Gini, pur mostrando delle curve di Lorenz molto diverse tra loro! Per queste ragioni, quando è necessaria un'analisi più approfondita della distribuzione, le misure sintetiche vanno affiancate da altri indicatori più precisi, come ad esempio la porzione di reddito o ricchezza detenuta dai percentili della popolazione e il confronto tra questi gruppi.⁵² Un indicatore di questo tipo molto utilizzato per il reddito è il Palma ratio, che consiste nel rapporto della porzione di reddito percepita dal decile più ricco della popolazione sulla porzione percepita dal 40% più povero. Il più evidente limite di questo indicatore è che considera solo la metà della distribuzione, tuttavia in Cobham e Sumner (2013) gli autori mostrano che la maggior parte delle variazioni della concentrazione (e dunque del Gini) sono dovute a modifiche nei primi quattro decili della distribuzione o nell'ultimo (dunque nelle code), mentre

⁵⁰ Naturalmente questo è possibile solo se le metodologie di raccolta dati e le definizioni delle grandezze utilizzate dai due paesi sono omogenee

⁵¹ Il rispetto del principio della popolazione per l'indice di Theil è condizionato ad alcune condizioni, si veda Cowell (2011) p.64 per maggiori informazioni

⁵² UN (2020) pp.53-55

la middle class (l'altra metà della distribuzione) è caratterizzata da minor dinamicità; questo fatto non è esplicito e intuibile nel coefficiente di Gini, per questa ragione essi hanno deciso di creare un indicatore che rendesse più comprensibili questi fenomeni legati alla distribuzione del reddito.⁵³

La maggior immediatezza del Palma ratio ha fatto sì che si diffondesse rapidamente e per questa ragione anche importanti organizzazioni internazionali hanno cominciato a utilizzare questo indicatore in modo alternativo o complementare al Gini.

⁵³ Cobham e Sumner (2012) pp.34-35

3.

L'Imposta sulle Successioni e Donazioni

Nel primo capitolo dell'elaborato si è messo in evidenza il fatto che la trasmissibilità delle condizioni economiche in Italia sia molto elevata, questo significa che il background familiare degli individui va a influenzare in maniera determinante i risultati che questi otterranno nella propria vita professionale; se nel misurare il livello di uguaglianza all'interno di una società si adotta come variabile focale quella "delle opportunità" (anche detta "dei punti di partenza"), quanto visto nel capitolo iniziale è preoccupante, infatti le istituzioni del paese non sembrano essere in grado di garantire a tutti i cittadini le stesse opportunità di migliorare la propria condizione sociale di partenza attraverso l'impegno e le proprie motivazioni.

Come già affermato precedentemente, a causa della complessità del fenomeno, le potenziali soluzioni sono numerose, spesso complementari tra loro, e fanno riferimento ad ambiti differenti; l'obiettivo di questo lavoro è però concentrarsi solo sulle implicazioni economiche "in senso stretto" della questione che sono legate al livello di disuguaglianza economica, fenomeno che è stato approfondito nel secondo capitolo dell'elaborato.

Dall'analisi del capitolo precedente è emerso che generalmente la disuguaglianza in termini di ricchezza sia molto più elevata di quella in termini di reddito, questo è anche legato al fatto che il patrimonio, a differenza del reddito, sia una grandezza stock, che dunque può essere accumulata e direttamente trasmessa da una generazione a quella successiva.

Inoltre, nella parte conclusiva del capitolo, si è evidenziato il crescente peso in Italia delle eredità e donazioni ricevute sul totale della ricchezza accumulata, sintomo del fatto che l'incidenza della propria origine sociale si stia rafforzando rispetto ai fattori legati al merito e alle abilità del soggetto.

Alla luce di quanto descritto nei capitoli precedenti, in questa terza e ultima parte dell'elaborato si affronterà il tema dell'imposta sulle eredità e donazioni come possibile strumento di riduzione della concentrazione economica e di conseguenza utile per incrementare il grado di uguaglianza di opportunità fra i cittadini.

La prima parte del capitolo, collegandosi a quello precedente, mostra l'evoluzione e le dimensioni della base imponibile dell'imposta e del suo gettito, cui segue una breve comparazione internazionale che aiuta a contestualizzare meglio i dati italiani.

Il secondo paragrafo invece si occupa della struttura e delle caratteristiche dell'imposta concentrandosi su alcuni aspetti normativi rilevanti; anche in questo caso viene presentato un sintetico parallelismo con le strutture delle imposte di altri paesi europei, utile per individuare i punti di forza e di debolezza della configurazione italiana del tributo.

Infine le ultime due sezioni del capitolo sono caratterizzate da un approccio più teorico al fine di trattare i possibili effetti economici che un inasprimento dell'imposta comporterebbe.

3.1 I Numeri dell'Imposta in Italia

Già nella parte conclusiva del precedente capitolo sono stati riportati dei dati riguardanti l'evoluzione della dimensione relativa delle eredità in Italia negli ultimi anni; la prima parte di questo paragrafo si ricollega a quel tema presentando in maggior dettaglio le stime dei trasferimenti di ricchezza in Italia. In seguito vengono riportati i dati relativi al gettito dell'imposta, sia in termini assoluti che in rapporto alle entrate tributarie totali, così da rendere più agevole il confronto internazionale con i valori di altri paesi avanzati.

3.1.1 Le Dimensioni della Base Imponibile: i Trasferimenti di Ricchezza

I dati relativi ai flussi dei trasferimenti di ricchezza di un paese non sono facili da ricostruire perché le difficoltà tecniche e pratiche che si presentano sono numerose. Questo sottoparagrafo si basa sulle stime effettuate da Acciari e Morelli (2020) utilizzando come fonte principale i dati riportati nelle dichiarazioni di successione affiancata dai dati di altre fonti rilevanti, come ad esempio lo SHIW della Banca d'Italia.

3.1.1.1 Fonti e Metodologia dell'Elaborazione dei Dati

Come anticipato, la fonte principale del lavoro di Acciari e Morelli (2020) è costituita da tutte le dichiarazioni di successione che tra il 1995 e il 2016 sono state presentate all'Agenzia delle Entrate.⁵⁴

Si tratta di dati molto importanti che tuttavia non sono mai stati sfruttati in precedenza per altre analisi di questa natura perché presentano dei limiti. Infatti, per giungere a conclusioni

⁵⁴ Al seguente indirizzo è possibile prendere visione dei moduli della dichiarazione di successione messi a disposizione dall'Agenzia delle Entrate
<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/schede/dichiarazioni/dichiarazione-di-successione/modiistr-dichsucc>

attendibili sullo stato e sul reale valore dei trasferimenti di ricchezza in Italia, i due autori hanno dovuto integrare e correggere questi dati in più modi.

Il primo ostacolo si origina dalla normativa che regola queste dichiarazioni, infatti l'art. 28 del TUSD,⁵⁵ afferma che non è sempre obbligatorio presentare la dichiarazione di successione: sono esonerati da questo adempimento burocratico i coniugi o parenti in linea retta del defunto, solo nei casi in cui l'eredità non preveda beni immobili o diritti reali immobiliari e contemporaneamente non superi la soglia di valore di 100.000 € (tale soglia fino al 2014 era fissata a 25.822 €).⁵⁶ A causa di questa disposizione, le dichiarazioni di successione presentate all'Agenzia delle Entrate, e dunque analizzate dagli autori, coprivano all'incirca il 60% dei decessi totali avvenuti nel periodo in esame; questo dato può sembrare basso, ma se confrontato con i dati del Regno Unito (meno del 50%) o degli Stati Uniti (1%) diventa accettabile.

Un altro ostacolo da superare è invece legato all'evasione e all'elusione, è infatti probabile che ci siano situazioni di mancate dichiarazioni o sotto dichiarazioni del patrimonio.

Per colmare queste lacune nei dati, gli autori, partendo dai dati certi delle dichiarazioni, hanno applicato un procedimento di inferenza statistica molto diffuso noto come "Estate Multiplier Method"⁵⁷ e sfruttando anche altre fonti di dati sono riusciti a ottenere una stima affidabile anche della ricchezza di quei cittadini deceduti per i quali non è stata compilata una dichiarazione di successione.

Questa prima stima ha poi richiesto ulteriori aggiustamenti che ne aumentassero l'attendibilità, ad esempio il valore degli immobili riportato nelle dichiarazioni è quello catastale, partendo da questo dato gli autori hanno dovuto rivalutare gli immobili in base al valore di mercato, che tendenzialmente è superiore a quello catastale.

Infine, al valore ottenuto per le successioni, è stato sommato il valore delle donazioni, che a loro volta necessitavano di alcune modifiche simili a quelle appena elencate per i dati sulle successioni.

3.1.1.2 Cosa mostrano i Numeri

Applicando l'articolata metodologia appena esposta, gli autori sono riusciti a ottenere le stime annue dei trasferimenti di ricchezza (eredità e donazioni) nel periodo di interesse in Italia: si è passati dai 69,5 miliardi di euro nel 1995 ai 210,4 miliardi nel 2016 (a prezzi costanti del 2016). Questi stessi dati sono stati utilizzati nel grafico in figura 25, in quel particolare caso

⁵⁵ Maggiori informazioni su questo testo normativo vengono fornite nel paragrafo 3.2

⁵⁶ Questo valore così particolare era dovuto alla conversione in euro della precedente soglia che consisteva in 50 milioni di Lire

⁵⁷ Maggiori dettagli sul funzionamento sono indicati in Acciari e Morelli (2020) pp.13-15 e in Acciari, Alvaredo e Morelli (2020) pp.10-12

si è preferito utilizzare i valori in rapporto al reddito disponibile (HDI) così da rendere possibile il confronto con un'altra variabile fondamentale nell'accumulazione della ricchezza, cioè il tasso di risparmio.

Dunque il valore totale dei trasferimenti di ricchezza annui è salito vertiginosamente nel tempo, non solo in valore relativo al reddito disponibile, ma anche in valore assoluto; e nonostante sia cresciuto anche il numero dei decessi, il valore medio della ricchezza degli italiani alla morte è cresciuto come mostra il grafico in figura 27. Nel 1995 il lascito ereditario medio era di circa 209.000 € (a prezzi costanti del 2016), mentre ventuno anni dopo il valore calcolato era di circa 293.000 €; come si osserva dal grafico l'andamento crescente non è stato costante, infatti in seguito al picco toccato nel 2007 (332.000 €), i valori hanno mostrato un calo evidente a causa delle due grandi crisi economico finanziarie che hanno interessato il nostro paese in quegli anni.

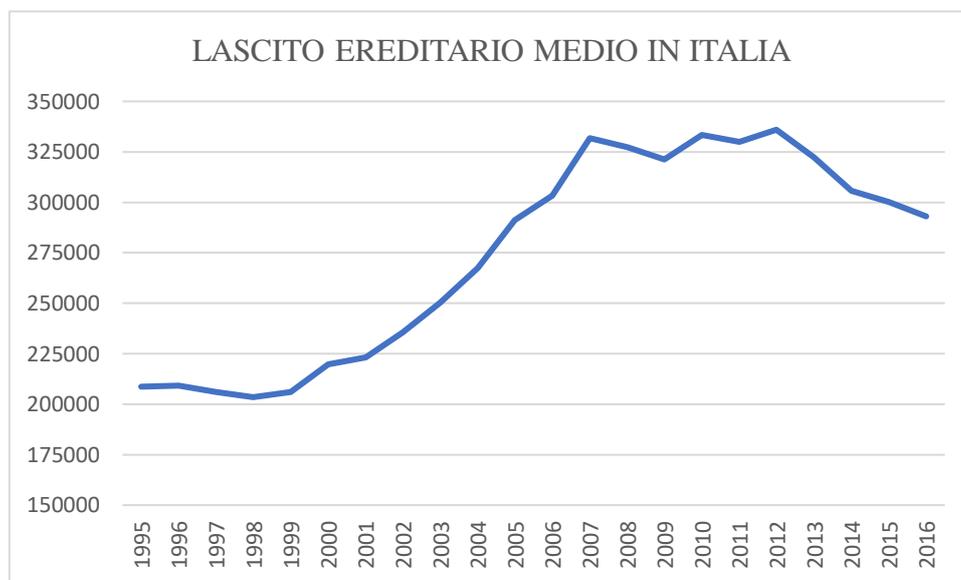


Figura 27. Fonte: elaborazione su dati Acciari e Morelli (2020) p.32⁵⁸

Tuttavia la maggiore attenzione degli esperti non è rivolta al valore assoluto o medio, ma alla concentrazione di tali flussi di ricchezza, difatti come visto in conclusione del primo capitolo, disuguaglianza economica e persistenza economica intergenerazionale si autoalimentano innescando un circolo vizioso.

A tal proposito è utile fare un confronto tra i valori nei due grafici sottostanti.

In figura 28 si può osservare la porzione di lasciti (non vengono considerate le donazioni inter vivos), raccolti per intervalli di valore, sul totale dei deceduti, nei due anni che rappresentano

⁵⁸ I valori sono riportati a prezzi costanti del 2016. Inoltre i dati in questione non comprendono i valori delle donazioni inter vivos

le estremità del periodo temporale analizzato: 1995 e 2016. Mentre il grafico in figura 29 mostra la quota sul valore complessivo dei lasciti per classe di valore.⁵⁹

Si osserva che nel 1995, sui circa 557 mila decessi registrati, l'1,16% ha lasciato un'eredità superiore al milione di euro (prezzi costanti del 2016), le quali costituivano il 18,71% del totale dei lasciti.

Mentre nel 2016 il numero di decessi è stato di circa 615 mila unità, di cui il 2,52% con un lascito superiore al milione e nel complesso queste eredità andavano a costituire il 24,79% del totale delle eredità annue.

Spostando l'attenzione sull'altra coda della distribuzione, in cui sono presenti i valori più bassi, si osserva che le eredità al di sotto dei 200 mila euro sono rimaste piuttosto costanti sul numero totale dei decessi (38% nel 1995 e 36% nel 2016), ma il loro valore complessivo sul totale dei lasciti si è ridotto in modo rilevante dal 22,5% del 1995 al 15,4% del 2016.

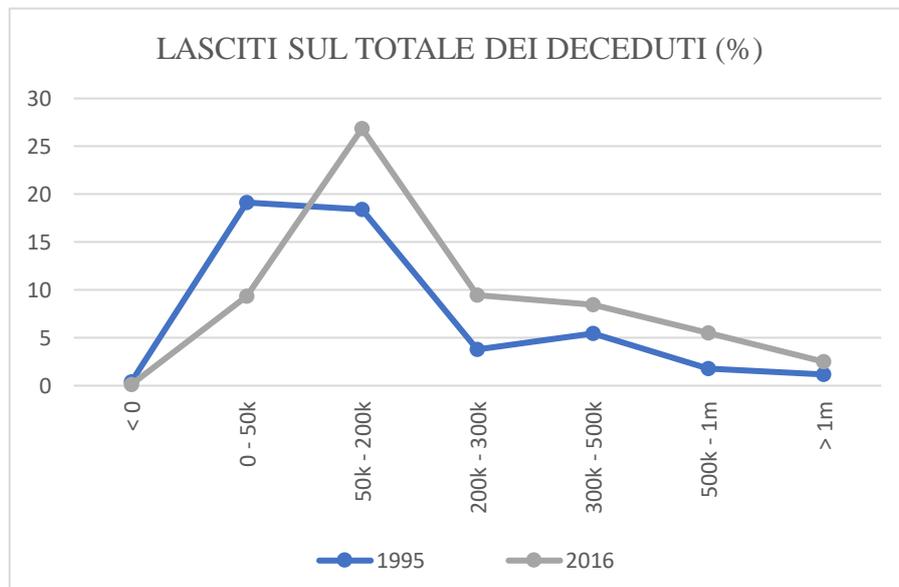


Figura 28. Fonte: elaborazione su dati Acciari e Morelli (2020) p.40-43

⁵⁹ Il valore totale dei lasciti, considerato in questa statistica, comprende anche le correzioni dei dati apportate dagli autori per tener conto della ricchezza dei cittadini che non sono tenuti a presentare la dichiarazione di successione (come descritto nelle pagine precedenti).

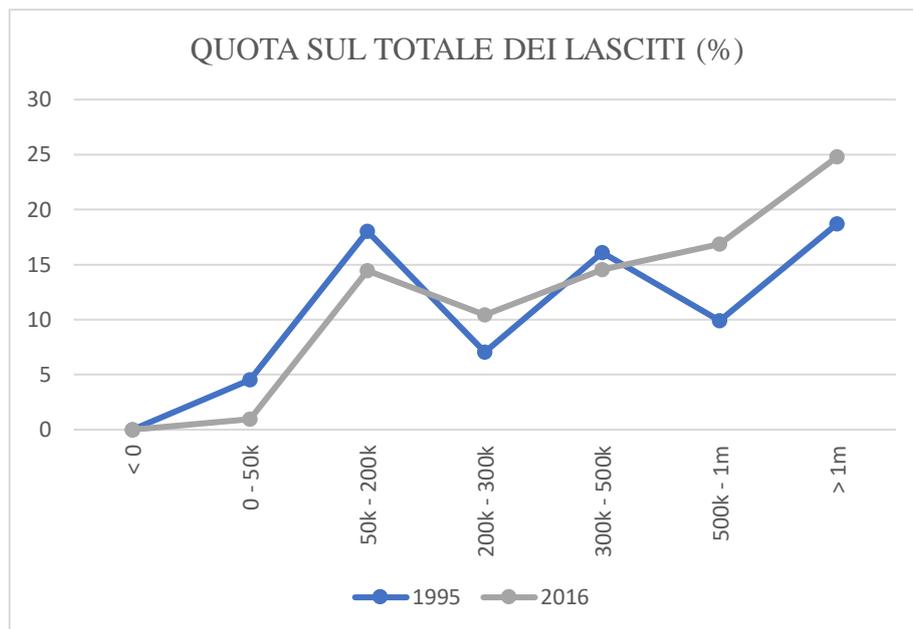


Figura 29. Fonte: elaborazione su dati Acciari e Morelli (2020) p.40-43

I numeri evidenziati nei tre grafici precedenti, affiancati da quelli mostrati nel precedente capitolo in figura 25, mostrano che negli ultimi decenni, in Italia, il ruolo delle eredità è sempre più centrale e che la concentrazione dei trasferimenti di ricchezza sta aumentando.

3.1.2 Un Confronto Internazionale sul Gettito

Nonostante la crescente importanza e concentrazione dei trasferimenti di ricchezza, i dati nel grafico in figura 30 mostrano che nello stesso periodo il gettito dell'imposta su successioni e donazioni si è ridotto. Nel 1990, primo anno della serie storica, il gettito di questa imposta era di poco inferiore al mezzo miliardo di dollari (corrispondente a circa lo 0,05% del PIL), nel tempo il gettito è aumentato fino a toccare nel 1999 il picco di circa 1,1 miliardi, equivalente allo 0,1% del PIL; ma in seguito all'attenuazione della progressività dell'imposta nel 2000 e alla successiva abrogazione nel 2001, il gettito è crollato fino a poche decine di milioni di euro, per risalire solo in seguito alla reintroduzione dell'imposta nel 2006.

Tuttavia la struttura dell'imposta non ricalcava più quella degli anni Novanta, ma quella definita dalla riforma del 2000, ragion per cui il gettito, nonostante l'aumento del valore e della concentrazione delle eredità, non ha più raggiunto i livelli del picco precedentemente descritto. L'ultimo dato disponibile riguarda il 2018 e indica un gettito di 968 milioni di dollari, cioè lo 0,05% del PIL, esattamente come nel 1990 nonostante la crescita del valore dei trasferimenti di ricchezza.



Figura 30. Fonte: elaborazione su dati del *Global Revenue Statistics Database (OECD)*

Per contestualizzare meglio i dati appena esposti può essere utile un confronto internazionale con altri paesi avanzati. I dati sono riportati in figura 31 e mostrano i livelli relativi dei gettiti delle imposte su successioni e donazioni in quattro differenti anni, la scelta del considerare i dati in relazione alle entrate tributarie totali di ciascun paese è stata fatta per agevolare il confronto, trattandosi di economie di dimensioni complessive molto diverse.

Il Belgio, nell'arco dei tre decenni in analisi, ha incrementato costantemente il gettito relativo dell'imposta e nel 2018 ogni 100 € incassati dai tributi, 1,80 € erano relativi alle imposte su successioni e donazioni; un discorso simile può essere fatto anche per la Francia, in cui nel 2018 il gettito dell'imposta in questione costituiva l'1,32% delle entrate tributarie (valore molto simile a quello del Giappone).

Anche Germania, Spagna e Regno Unito, pur tenendo il peso relativo di questa imposta al di sotto dell'1%, hanno comunque aumentato il gettito relativo negli ultimi decenni.

Invece Stati Uniti, Danimarca e Italia mostrano una dinamica opposta agli altri paesi presi in considerazione, infatti rispetto al 1990 il peso relativo del gettito si è ridotto; particolarmente accentuato è il calo degli USA, i quali all'inizio del nuovo millennio erano secondi solo al Giappone (con 1,23%) mentre oggi mostrano un valore di 0,57%.

Rivolgendo l'attenzione ai dati dell'Italia si nota che la differenza rispetto agli altri paesi è netta: nel 2018 per ogni 100 € incassati dall'erario, solo 0,11 € erano relativi all'imposta sulle successioni e donazioni, in calo rispetto allo 0,14 € registrato nel 1990 (questo trend calante non sorprende visti i dati sul gettito esposti nelle pagine precedenti).

Questa differenza è ancora più evidente se si guardano i dati assoluti; come visto precedentemente il gettito nel 2018 per l'Italia ammontava a 968 milioni di dollari, nello stesso anno la Spagna ha incassato 3,2 miliardi, il Belgio 3,8 miliardi, il Regno Unito 7, la Germania 8 e la Francia 16,9.

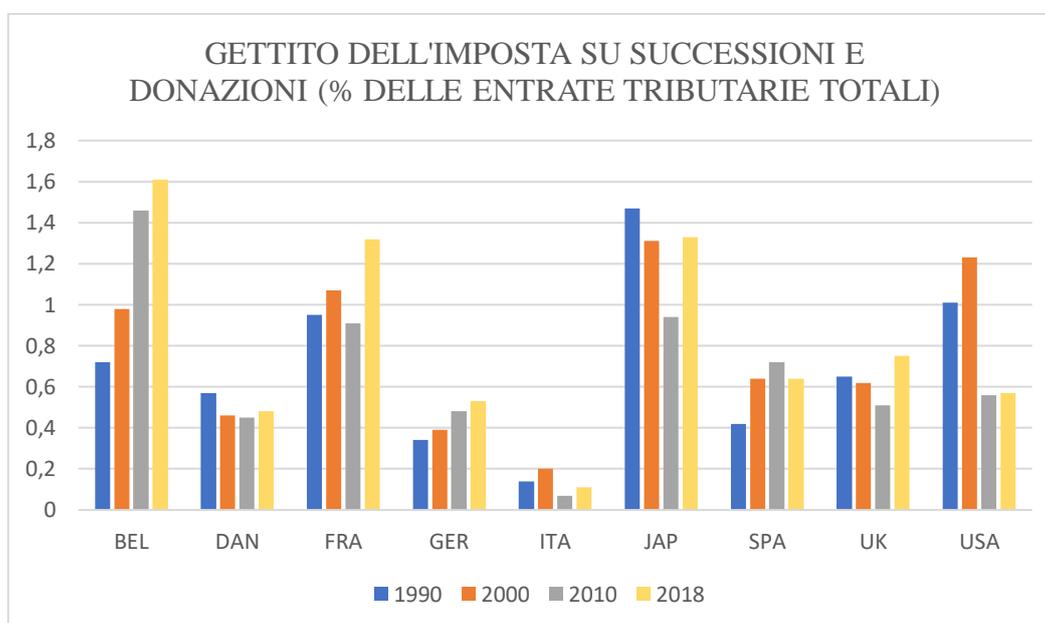


Figura 31. Fonte: elaborazione su dati del Global Revenue Statistics Database (OECD)⁶⁰

Tuttavia, ampliando il campo di analisi a tutti i paesi OECD si nota che l'Italia non è l'unica nazione che ha un gettito così ridotto e addirittura nove paesi su trentacinque non hanno più un'imposta sui trasferimenti di ricchezza. Per questa ragione, considerando nel complesso tutti i paesi OECD, si osserva una tendenza di lungo periodo di riduzione del gettito relativo delle imposte sui trasferimenti di ricchezza: il peso di questo tributo sulle entrate totali si è ridotto dall'1,1% del 1965 allo 0,4% del 2016, con cali più evidenti registrati negli anni Settanta.⁶¹

Le ragioni di questo calo sono molteplici, una può essere legata alla facilità con cui in passato poteva essere elusa o evasa un'imposta di questo tipo se non disegnata in modo adeguato; un'altra ragione può essere legata alla crescente mobilità dei capitali che ha caratterizzato il mondo negli ultimi decenni, questo fattore ha reso le basi imponibili delle imposte sui patrimoni decisamente più sensibili alle variazioni delle aliquote e questo meccanismo ha probabilmente innescato una competizione fiscale tra i paesi, più o meno intensa a seconda del periodo, che ha spinto i legislatori a ridurre aliquote e basi imponibili con l'obiettivo di evitare fughe di

⁶⁰ È importante evidenziare che la normativa danese prevede che i trasferimenti in favore di parenti non appartenenti alla ristretta cerchia familiare o di altri soggetti senza alcun legame di parentela, vengano considerati redditi straordinari e soggetti in quanto tali all'imposta sul reddito. Per questa ragione il gettito dell'imposta su successioni e donazioni è sottostimato.

⁶¹ Si veda il grafico in OECD (2018B) a p.22

capitali dal proprio paese e contemporaneamente attrarre capitali esteri; l'altra faccia di questa medaglia è rappresentata dall'aumento dell'imposizione su quelle componenti del patrimonio che non possono essere trasferite a livello geografico (come le proprietà immobiliari).

Infine un'ultima ragione potrebbe essere legata al fatto che, in seguito alla distruzione della Seconda Guerra Mondiale, le eredità e la ricchezza in generale avessero un peso economico abbastanza ridotto rispetto al passato, questo potrebbe aver spinto i legislatori a cercare basi imponibili più solide.

Oggi però, come visto anche precedentemente in questo elaborato, il ruolo economico della ricchezza e delle eredità sta diventando sempre più rilevante e anche la concentrazione di queste grandezze sta aumentando, questo fenomeno ha spinto alcuni paesi a intervenire in maniera più incisiva sui trasferimenti di ricchezza rispetto al passato (come visto nel grafico precedente), mentre altre nazioni, tra cui l'Italia, non hanno ancora adeguato il proprio sistema tributario alle caratteristiche del sistema economico attuale.

Come si vedrà, le ragioni per cui si rende necessaria una riforma dell'imposta in analisi non sono solo legate a questioni di equità ma anche efficienza.

3.2 Struttura dell'Imposta

Dopo aver messo in luce lo scarso gettito che l'Italia è in grado di ottenere da questa imposta, è importante studiarne le caratteristiche, così da comprendere quali aspetti della struttura potrebbero essere modificati, questo è l'obiettivo che sarà perseguito nelle pagine seguenti.

La storia di questo tributo è millenaria,⁶² non sorprende quindi il fatto che questa imposta sia presente nel sistema tributario italiano fin dalla nascita del Regno d'Italia. La longevità del tributo non è tuttavia garanzia di stabilità della sua struttura, difatti nella storia italiana sono state tante le riforme che ne hanno alterato in maniera più o meno incisiva le caratteristiche.

Concentrandosi sulla storia recente, il documento principale che ne definisce la struttura è il "Testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta sulle successioni e donazioni" (TUSD),⁶³ che è stato istituito nel 1990 con l'obiettivo di riordinare le normative preesistenti, garantendo maggior coerenza strutturale e superando alcuni dubbi che erano sorti a livello interpretativo. Successivamente non sono mancate modifiche al testo normativo in questione, tra le quali, le

⁶² Già durante l'Impero Romano fu istituita un'imposta di questo tipo

⁶³ Approvato con il Decreto Legislativo n.346 del 31 ottobre 1990

variazioni più rilevanti sono state apportate nel 2001 con la decisione di abolire l'imposta,⁶⁴ e nel 2006, quando questa venne nuovamente reintrodotta ma con alcune modifiche sostanziali rispetto alla struttura precedente.⁶⁵

In seguito sono state introdotte a più riprese ulteriori modifiche, ma si tratta di interventi normativi di lieve entità che non ne hanno stravolto la struttura, perciò il disegno dell'imposta realizzato nel 2006 è fondamentalmente quello ancora oggi in vigore.

3.2.1 Soggetti Passivi

Questo è un elemento fondamentale da definire, perché in base alla scelta del legislatore l'obiettivo del tributo percepito dai cittadini cambia radicalmente; se infatti l'imposta viene costruita in modo da colpire la ricchezza lasciata in eredità (o donata), può essere percepita dal cittadino come un'imposta sui "risparmi di una vita". Ma la ratio principale di questo tributo è legata a questioni di equità, in particolare al concetto di uguaglianza di opportunità, per rendere più chiaro al cittadino l'obiettivo perseguito, l'imposta dovrebbe avere come soggetto passivo il ricevente dell'eredità o donazione, in questo modo essa verrà percepita come un'imposta che va a colpire la porzione di ricchezza che un cittadino riceve senza aver fatto nessuno sforzo per ottenerla e/o meritarsela.⁶⁶ Questo cambiamento nel punto di vista, da tributo sul dare a tributo sul ricevere, ha delle conseguenze anche sul livello pratico: nel caso ci siano più eredi, non verrà tassata l'intera eredità in un'unica soluzione, ma ciascuno dei riceventi pagherà l'imposta sulla quota ricevuta. Questo sistema, in caso di imposta progressiva, potrebbe incentivare il donatore a disperdere in misura maggiore la ricchezza lasciata, in modo da limitare l'importo complessivo dell'imposta da pagare; se da un lato questa soluzione va a ridurre il gettito complessivo dell'imposta, dall'altra l'aumento del numero di soggetti riceventi va a determinare una minor concentrazione della ricchezza nella società e di conseguenza ha un impatto positivo anche sul livello di uguaglianza di opportunità.

Il ragionamento appena esposto relativo ai soggetti passivi dell'imposta può sembrare banale, eppure ancora oggi in numerosi sistemi tributari l'imposta su successioni e donazioni colpisce ancora quanto lasciato e non quanto ricevuto, questo accade ad esempio mentre in alcuni Stati degli USA in cui si ha una doppia imposta: una colpisce l'eredità lasciata nel suo complesso (estate tax) e una seconda va applicata sulla quota ricevuta dal singolo ricevente (inheritance

⁶⁴ Con la Legge n.383 del 2001

⁶⁵ Si veda il Decreto Legge n.262 del 2006

⁶⁶ Questa logica ha numerosi sostenitori, si veda ad esempio Atkinson (2015) pp.197-200 e Mirrlees e Adam (2011) pp.370-371

tax).⁶⁷ Una struttura simile a quella appena descritta per gli Stati Uniti era in vigore anche in Italia fino al 2000, successivamente il legislatore ha optato per un sistema che individuasse come soggetti passivi solo i cittadini riceventi, anche se, come si vedrà successivamente, la progressività dell'imposta è molto bassa perché garantita solo dalla presenza delle franchigie.

Nell'applicazione della normativa bisogna anche tener conto della residenza del donatore, se questi è residente in Italia, i riceventi pagheranno l'imposta su tutti i beni e diritti ricevuti, anche se i beni si trovano fuori dal territorio nazionale. Qualora invece il donatore sia residente all'estero, le imposte dovranno esser pagate solo sui beni e diritti presenti in Italia.

Negli ultimi anni, nel tentativo di attrarre in Italia capitale umano, è stata creata la categoria di "neo residenti", coloro che rientrano in questa particolare categoria godono di numerosi benefici fiscali, tra questi vi è un'esenzione per le imposte di successione e donazione aventi ad oggetto asset che si trovano all'estero.⁶⁸

Infine un'altra eccezione alla norma prevede che siano completamente esenti dall'imposta i trasferimenti a favore dello Stato, degli enti territoriali e degli altri enti pubblici, di fondazioni o associazioni (a patto che abbiano come scopo esclusivo l'assistenza, lo studio, la ricerca scientifica, l'educazione, l'istruzione o altre finalità di pubblica utilità) e infine quelli a favore di ONLUS e fondazioni bancarie.

3.2.2 Base Imponibile

L'art. 1 comma 1 del TUSD recita: *"L'imposta sulle successioni e donazioni si applica ai trasferimenti di beni e diritti per successione a causa di morte, ed ai trasferimenti di beni e diritti per donazione o altra liberalità tra vivi"*.

È importante sottolineare che la base imponibile corrisponde sostanzialmente al patrimonio netto ricevuto, questo significa che nell'individuazione della base imponibile si considerano gli asset ereditati al netto delle passività ereditate e degli oneri deducibili.

Le passività e gli oneri deducibili sono composti dai debiti del defunto, dalle spese funerarie e dalle spese mediche, relative al defunto negli ultimi sei mesi di vita, sostenute dagli eredi.⁶⁹

⁶⁷ Si veda per maggiori dettagli EY (2020) pp.434-448

⁶⁸ Maggiori informazioni possono essere trovate nella Legge n.232 del 2016

⁶⁹ I dettagli tecnici sono contenuti agli articoli 21-24 del TUSD

Per stabilire il valore della base imponibile è necessario fare una stima degli asset coinvolti nel trasferimento di proprietà, tuttavia le attività che possono essere trasferite sono di diverse tipologie, per questa ragione il processo di stima può diventare abbastanza articolato.

Per quanto riguarda gli immobili, la valutazione si basa sulle rendite catastali, a cui si applicano particolari coefficienti a seconda della categoria, così da ricavarne il valore catastale, come accade per altre imposte del sistema tributario nelle cui basi imponibili rientra il valore degli immobili; il fatto che la riforma del catasto tardi a essere attuata, nonostante sia attesa da anni e sia stata annunciata a più riprese, introduce elementi di iniquità non solo nell'imposta su successioni e donazioni, ma nell'intero sistema tributario italiano.

Nella base imponibile rientrano anche titoli azionari, obbligazionari o di altro tipo, il loro valore viene stimato sulla base del prezzo medio di questi nel trimestre precedente alla successione o donazione. Tuttavia alcuni strumenti finanziari non vengono considerati nel calcolo dell'attivo patrimoniale perché godono dell'esenzione, tra questi vi sono i titoli di stato (compresi i buoni fruttiferi postali) sia italiani che dei paesi inseriti nella cosiddetta "white list".⁷⁰

Per quanto riguarda le partecipazioni in società o enti che non sono quotate nei mercati regolamentati, la stima del valore si basa sul patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio pubblicato.

Infine, un ultimo elemento da considerare nella stima della base imponibile sono denaro, gioielli e mobilia, il cui valore viene presunto in misura pari al 10% del "valore globale netto imponibile" (anche se il valore dichiarato è inferiore a questa soglia).⁷¹

Oltre ai titoli del debito pubblico, precedentemente citati, l'art. 12 del TUSD prevede che nel calcolo della base imponibile non si tenga conto anche di altri elementi, come ad esempio i crediti verso lo stato o altri enti pubblici, i beni culturali (sotto alcuni vincoli),⁷² i veicoli (purché iscritti nel registro automobilistico) e infine il TFR e le prestazioni erogate dai fondi di previdenza complementare.

In conclusione, la disciplina prevede un'ulteriore categoria di asset che gode di un trattamento di favore e merita un discorso più approfondito; la normativa in questione è contenuta nell'art. 3 comma 4-ter del TUSD, il quale stabilisce che qualora vengano trasferite gratuitamente, al coniuge o ai discendenti diretti, aziende, rami d'azienda o partecipazioni sociali (a patto che consentano al ricevente di controllare la società attraverso la maggioranza dei voti

⁷⁰ Si tratta di quelle nazioni che garantiscono un adeguato scambio di informazioni in ambito fiscale

⁷¹ La norma consente il superamento di tale presunzione solo nel caso in cui i beneficiari presentino un inventario analitico redatto secondo quanto stabilito dal codice di procedura civile

⁷² Si veda l'art. 13 del TUSD

nell'assemblea ordinaria), questi asset non vengano considerati nel calcolo della base imponibile. L'esenzione è però concessa solo nel caso in cui il beneficiario prosegua l'esercizio dell'attività d'impresa e ne detenga il controllo per almeno cinque anni dal momento del trasferimento.

Questo incentivo, volto a favorire il passaggio generazionale in ambito familiare, ha sollevato numerose critiche nel mondo accademico, non solo dal punto di vista dell'equità, ma anche dell'efficienza. Già nella prima metà del secolo scorso, Hoover (1927), parlando in generale dell'imposta sulle successioni, faceva notare come l'efficienza economica non dipendesse solamente dall'allocazione dei fattori produttivi (terra, lavoro e capitale), ma anche e soprattutto dal modo in cui questi vengono utilizzati, e concludeva affermando:

“[...] there is nothing in the process of acquiring capital by inheritance which gives any assurance that its new owners are best qualified to use it. A good economic argument exists, therefore, in favor of an inheritance tax sufficiently high to force inherited property back into the competitive arena [...]”.⁷³

Secondo Hoover, sarebbe quindi più efficiente incentivare la contendibilità delle imprese piuttosto che esentarle dall'imposta di successione.

Anche Bordignon e Prat (2016) si sono di recente espressi contro questo aspetto della normativa italiana sulle successioni e donazioni, facendo notare che anche osservando il panorama internazionale, tra i paesi europei in cui sia presente l'imposta su successioni e donazioni, quasi tutti prevedano un'esenzione solo parziale per il trasferimento agli eredi della proprietà aziendale. Oltre a questo, gli autori citano una serie di ricerche che evidenziano come in alcuni casi le imprese a conduzione familiare possano risultare meno produttive delle altre; in particolare, uno studio basato su dati italiani di Lippi e Schivardi⁷⁴ mostra che nella selezione dei dirigenti le imprese a conduzione familiare diano un peso maggiore alle relazioni personali che si hanno con il soggetto, determinando così distorsioni nella selezione e contribuendo a ridurre la produttività dell'impresa.

Non tutti gli esperti però si sono pronunciati in modo completamente sfavorevole contro questa norma, ad esempio Amore, Corbetta e Minichilli (2016), sostengono che per le aziende di dimensioni minori l'esenzione dall'imposta sulle successioni e donazioni potrebbe avere effetti positivi perché, favorendo la continuità aziendale, si eviterebbe di imporre discontinuità a imprese con strutture organizzative e manageriali ancora fragili.

⁷³ Hoover (1927) p.7

⁷⁴ Lippi, F. and Schivardi, F. (2014), Corporate control and executive selection. *Quantitative Economics*, 5: 417-456

3.2.3 Aliquote e Franchigie

La struttura dell'imposta prevede un sistema di aliquote proporzionali, che dunque non variano in relazione all'imponibile, tuttavia, è comunque prevista una differenziazione delle aliquote in base al grado di parentela che vi è tra il donatore e il beneficiario, come stabilito dal Decreto Legge n.262 del 2006; le aliquote sono mostrate nella tavola 9.

L'unico elemento dell'imposta che garantisce un minimo livello di progressività, e solo per alcune categorie di riceventi, è rappresentato dalla franchigia, cioè una soglia di valore della base imponibile al di sotto della quale non viene applicata l'aliquota; si noti che la franchigia si applica sulla quota spettante a ciascun erede, come visto precedentemente.

Grado di Parentela	Aliquota	Franchigia
Coniuge e Parenti in linea retta	4%	1.000.000 €
Fratelli e Sorelle	6%	100.000 €
Altri Parenti	6%	Nessuna
Nessun grado di Parentela	8%	Nessuna

Tavola 9. Fonte: elaborazione dell'autore

Di recente il legislatore ha stabilito una franchigia fino a 1.500.000 € applicabile ai riceventi con disabilità qualsiasi sia il loro legame con il donatore, sul valore eccedente questa soglia si applica l'aliquota relativa al grado di parentela tra il beneficiario e il donatore.

Tralasciando per un momento la componente dell'imposta relativa alle donazioni e concentrandosi solo sulle successioni, è interessante osservare i dati riportati nel grafico in figura 32 che mostrano la quota delle eredità che sono state soggette all'imposta sul numero totale delle eredità riportate nelle dichiarazioni di successione; le differenze evidenziate nel grafico sono dovute alle diverse mutazioni che la struttura dell'imposta ha subito nel tempo. Con la riforma del 2006 il legislatore ha deciso di innalzare in modo significativo le franchigie per i trasferimenti tra coniugi e parenti in linea retta, a causa di questo ci si potrebbe aspettare un calo del numero di eredità soggette all'imposta, ma a controbilanciare quest'effetto vi è stata

una contemporanea eliminazione delle franchigie (minori) relative a trasferimenti fra parenti di gradi più lontani o fra cittadini senza nessun grado di parentela.

Una delle conseguenze di questa scelta, messa in luce dal grafico, è che il numero relativo delle eredità soggette all'imposta è aumentato, perché con l'attuale sistema si considerano anche le piccole somme ereditate da donatori non appartenenti alla propria cerchia familiare più ristretta, che non godono più dell'esenzione garantita dalla franchigia.

Il grafico in figura 32 mostra che negli ultimi anni solo il 10% delle eredità riportate nelle dichiarazioni di successione è stata soggetta all'imposta, la restante quota ha invece beneficiato degli elevati livelli delle franchigie.

Un'altra conseguenza delle modifiche normative citate è che l'imposta media pagata su ciascun trasferimento di ricchezza si è ridotta considerevolmente.

Gli effetti che questi due fenomeni esercitano sul gettito sono opposti: da una parte si ha l'incremento (seppur limitato) delle eredità soggette all'imposta, dall'altra si ha la riduzione dell'aliquota media pagata.

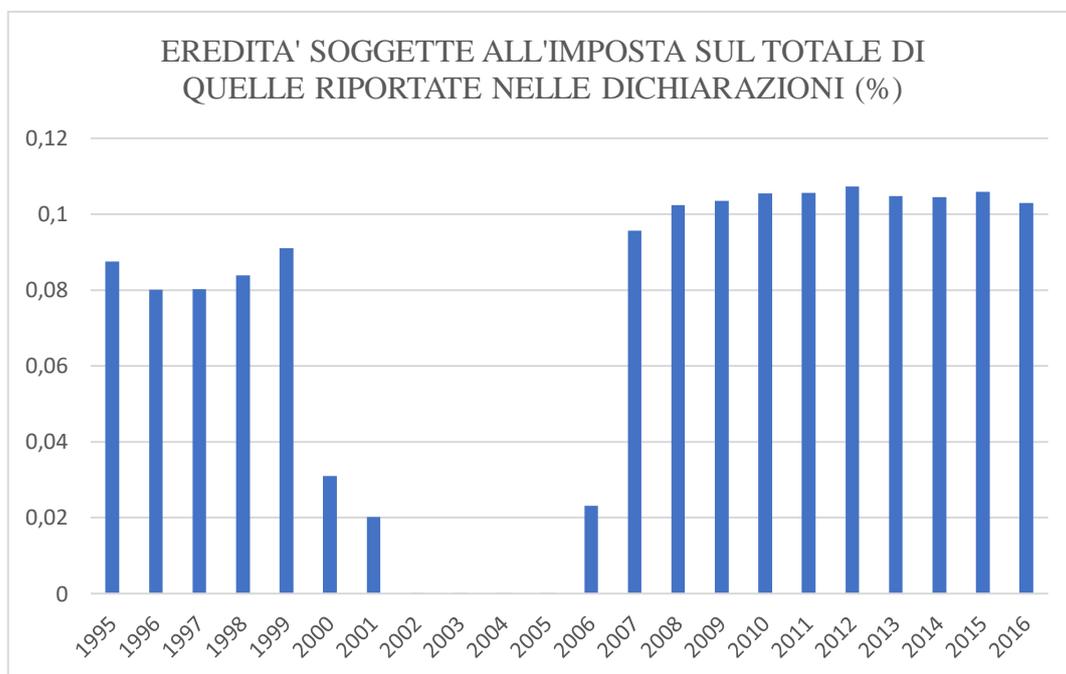


Figura 32. Fonte: Acciari e Morelli (2020) p.8

3.2.4 Il Coacervo

Il cosiddetto “coacervo” è senza dubbio l'aspetto più controverso della norma, la confusione attorno a questo elemento nasce dalla poca chiarezza con cui il legislatore si è espresso nel 2006 quando l'imposta su successioni e donazioni è stata reintrodotta; questa

ambiguità, come spesso accade, ha lasciato spazio ad interpretazioni divergenti della norma, soprattutto da parte di Agenzia delle Entrate e Corte di Cassazione.

Prima della riforma del 2000 che ha introdotto il sistema ad aliquote costanti, l'imposta prevedeva un sistema progressivo a scaglioni con aliquote crescenti (dal 3% al 33%), oltre a ciò, a scopo antielusivo, all'art.8 comma 4 del TUSD era stato previsto il cosiddetto "coacervo" secondo il quale ai soli fini della determinazione delle aliquote applicabili in caso di donazioni o successione, era necessaria la maggiorazione della base imponibile di un importo pari al valore attualizzato complessivo di tutte le donazioni fatte precedentemente dallo stesso donatore agli stessi beneficiari. Senza l'istituto del coacervo infatti, il donatore anziché trasferire l'eredità in un'unica soluzione all'erede, avrebbe potuto programmare una serie di donazioni consecutive di valore inferiore così da pagare su ciascun trasferimento l'aliquota inferiore.

Nel 2001 poi l'imposta fu abolita per essere successivamente reintrodotta nel 2006 con le aliquote costanti, in questa situazione il legislatore non scrisse ex novo la norma ma si limitò a riconfermare gli articoli che la precedente riforma aveva abrogato, compreso l'art.8 relativo al coacervo.

Tuttavia, l'articolo 8, nel descrivere il funzionamento del coacervo fa esplicito riferimento alla sola determinazione delle aliquote, mentre non cita le franchigie, appare dunque chiaro che, una volta che si è passati ad un sistema ad aliquote proporzionali, il sistema del coacervo diventi incompatibile con la struttura dell'imposta.

Nel 2008, l'Agenzia delle Entrate, con la circolare n.3/E, stabilisce invece che ai soli fini dell'applicazione della franchigia la norma sul coacervo sia ancora valida, dunque è necessario tener conto delle donazioni pregresse che il donatore ha effettuato in favore del beneficiario nel calcolo della base imponibile per stabilire se la franchigia sia già stata sfruttata, in tutto o in parte, con precedenti trasferimenti di ricchezza.

Questa interpretazione, soprattutto negli ultimi anni, non è stata ritenuta convincente, perciò più volte si è giunti in Corte di Cassazione, la quale si è pronunciata a più riprese contro la posizione dell'Agenzia delle Entrate ritenendo implicitamente superato l'istituto del coacervo, anche ai fini dell'applicazione della franchigia, perché riferito inequivocabilmente alla sola applicazione di un sistema progressivo di aliquote che dal 2000 non è più in vigore.⁷⁵ Naturalmente l'interpretazione della Cassazione rende più semplici le pratiche di erosione della base imponibili da parte degli individui.

⁷⁵ Le Sentenze di riferimento della Corte di Cassazione, sezione tributaria, sono: n.24940 del 2016, n.12779 del 2018, n.758 del 2019, n.22738 del 2020 e infine la sentenza n.727 del 19/01/2021

Appare chiaro, perciò, che l'attuale situazione sia poco sostenibile, la chiarezza delle norme è un elemento molto importante per i cittadini, per questa ragione è necessario un intervento immediato del legislatore che superi definitivamente l'ambiguità di questa disposizione.

Quello del coacervo sembra essere uno strumento particolarmente importante in chiave antielusiva, e anche ragionando dal punto di vista dell'equità una simile norma potrebbe portare indubbi vantaggi. Se si accetta l'ipotesi secondo cui l'imposta su eredità e donazioni derivi direttamente dall'applicazione del principio dell'uguaglianza delle opportunità, il ruolo di questo tributo diventa quello di restituire alla collettività una parte della ricchezza che un cittadino ottiene nel corso della sua vita, senza averne nessun merito. Osservando l'imposta da quest'ottica l'istituto del coacervo appare molto importante, e anzi la sua applicabilità dovrebbe essere estesa a tutte le donazioni ed eredità ricevute durante l'intero arco della vita da parte del soggetto, senza tener conto dell'identità del donatore.⁷⁶

Un semplice esempio numerico potrebbe rendere più chiara questa proposta: con l'attuale regime del coacervo (prendendo per buona l'interpretazione dell'Agenzia delle Entrate nonostante le posizioni contrarie della Corte di Cassazione), un soggetto che riceve nel corso della vita donazioni da parte di un fratello per un totale cumulato di 180.000 €, pagherà un'imposta del 6% sugli 80.000 € che sfiorano la franchigia; se un altro cittadino invece riceve nell'arco della sua vita donazioni cumulate per un totale di 90.000 € da ciascuno dei suoi due fratelli, egli non dovrà pagare nessuna imposta perché in entrambi i casi il valore della ricchezza ricevuta non supera il livello della franchigia. Dunque, i due soggetti hanno ricevuto nel corso della loro vita una ricchezza di egual valore, eppure il trattamento tributario non è lo stesso; in questa situazione dunque, la normativa italiana viola un principio fondamentale: quello dell'equità orizzontale.

La modifica dell'istituto del coacervo, in modo che non tenga conto dell'identità del donatore ma solo di quella del ricevente, sarebbe in grado di superare i limiti della norma appena messi in luce. Naturalmente, una soluzione di questo tipo richiederebbe che si tenga conto dei numerosi trasferimenti di ricchezza che un individuo riceve nel corso della vita, ma con le attuali tecnologie a disposizione, questa difficoltà non sembra essere insormontabile; inoltre, come fanno notare Mirrlees e Adam:

*“But a movement towards a tax on lifetime receipts would be more defensible than the current system, both on grounds of fairness and on grounds of economic efficiency”.*⁷⁷

⁷⁶ Una proposta di questo tipo si trova anche in Mirrlees e Adam (2011) pp.362-363

⁷⁷ Mirrlees e Adam (2011) p.367

3.2.5 Strutture a confronto

Fare un confronto con le soluzioni adottate dai legislatori di altri paesi può essere un esercizio utile per comprendere meglio i limiti e i punti di forza della struttura dell'imposta italiana; la scelta è ricaduta sugli altri tre paesi europei del G7 (Francia, Germania e Regno Unito), che per dimensioni e caratteristiche socioeconomiche potrebbero essere meglio comparati all'Italia.

3.2.5.1 Francia

Come l'Italia, anche la Francia ha deciso di applicare l'imposta sulle quote ottenute da ciascun beneficiario e non sull'eredità o donazione complessiva. Tuttavia, come si osserva dai dati riportati nella tavola sottostante l'imposta francese è caratterizzata da una forte progressività delle aliquote e da franchigie decisamente più basse rispetto a quanto visto precedentemente per l'Italia.

Per quanto riguarda i trasferimenti a favore del coniuge, questi sono esenti se si tratta di successione ereditaria, mentre in caso di donazioni inter vivos si applicano le aliquote previste per i parenti in linea retta riportate nella tavola 10.⁷⁸

Grado di Parentela	Aliquota	Intervallo	Franchigia
Parenti in linea retta	5%	Fino a 8.072	100.000 €
	10%	8.073 - 12.109	
	15%	12.110 - 15.932	
	20%	15.933 - 552.324	
	30%	552.325 - 902.838	
	40%	902.839 - 1.805.677	
	45%	Oltre 1.805.678	
Fratelli e Sorelle	35%	Fino a 24.430	15.932 €
	45%	Oltre 24.431	
Altri Parenti fino al 4° grado	55%	Qualsiasi somma	Nessuna
Nessun grado di Parentela	60%	Qualsiasi somma	Nessuna

Tavola 10. Fonte: elaborazione su dati EY (2020) pp.109-116

⁷⁸ La normativa francese prevede anche un aumento delle franchigie in caso di donazioni inter vivos e per individui con disabilità. Per informazioni più dettagliate si veda EY (2020) p.115

3.2.5.2 Germania

Anche in questo caso il soggetto passivo dell'imposta è il ricevente.

La Germania adotta un sistema di aliquote progressive basato su tre differenti categorie e a seconda che si tratti di donazione o successione uno stesso beneficiario può appartenere a una classe o a un'altra.

Intervallo	Classe del Beneficiario		
	I	II	III
Fino a 75.000	7%	15%	30%
75.001 – 300.000	11%	20%	30%
300.001 – 600.000	15%	25%	30%
600.001 – 6.000.000	19%	30%	30%
6.000.001 – 13.000.000	23%	35%	50%
13.000.001 – 26.000.000	27%	40%	50%
Oltre 26.000.001	30%	43%	50%

Tavola 11. Fonte: elaborazione su dati EY (2020) pp.136-140

Della Prima classe fanno parte il coniuge, discendenti in linea retta e ascendenti in linea retta, questi ultimi solo se si tratta di un trasferimento post mortem.

Nella seconda classe rientrano gli ascendenti in linea retta (in caso di donazione), fratelli e sorelle (e rispettivi figli), generi e nuore e infine coniugi divorziati.

Dell'ultima classe fanno parte tutte le altre categorie di riceventi.⁷⁹

Il sistema di franchigie invece non dipende dalla classe di appartenenza ma dal grado di parentela che intercorre tra donatore e beneficiario: per il coniuge è prevista una franchigia di 500.000 €, per i figli di 400.000 €, i nipoti di 200.000 €, gli altri appartenenti alla prima classe 100.000 €, infine per tutti gli altri individui è prevista una franchigia di 20.000 €.

3.2.5.3 Regno Unito

Nel Regno Unito sono previste delle aliquote proporzionali, ma a differenza dell'Italia i valori sono decisamente più elevati.

Le donazioni prevedono un'aliquota del 20%, mentre sulle eredità l'aliquota sale fino al 40%, inoltre se il donatore muore entro sette anni dalla donazione effettuata, allora il ricevente è chiamato a versare una somma ulteriore che di fatto incrementa l'aliquota effettiva sulle donazioni, questo provvedimento ha uno scopo anti elusivo con l'obiettivo di colpire coloro

⁷⁹ Anche la deducibilità di alcuni beni dalla base imponibile è legata alla classe di appartenenza del ricevente

che intenzionalmente sfruttano l'istituto della donazione per evitare la maggior imposizione prevista sulle eredità post mortem.⁸⁰

Anche nel sistema britannico è prevista una soglia di esenzione, cioè una franchigia, che corrisponde a 325.000 sterline, ma recentemente il governo ha introdotto una maggiorazione di tale soglia di esenzione fino a 175.000 sterline aggiuntive, applicabile nei casi in cui sia presente una proprietà immobiliare nel patrimonio e questa venga ereditata da discendenti diretti del defunto.

I trasferimenti a favore dei coniugi godono di condizioni particolarmente favorevoli, infatti sono esenti dalle imposte di successione (come in Francia) e oltre a ciò, se il defunto non ha usufruito della soglia di esenzione, questa può essere trasferita al coniuge superstite e dunque alla sua morte la franchigia utilizzabile sarà potenzialmente doppia.

In conclusione, si evince che le caratteristiche delle imposte su successioni e donazioni siano spesso molto diverse tra loro, ad esempio Francia e Germania hanno optato per un sistema di aliquote progressive, mentre Regno Unito e Italia hanno preferito un sistema ad aliquote proporzionali.⁸¹

Tuttavia appare abbastanza evidente che il sistema di imposizione italiano sia piuttosto vantaggioso rispetto a quello degli altri paesi considerati; questo si può notare osservando sia la struttura delle aliquote legali che quella delle franchigie; per esempio, l'aliquota più elevata prevista dall'ordinamento italiano è dell'8%, nel Regno Unito è del 40%, in Germania del 50% e in Francia arriva al 60%.

Un esempio numerico molto semplice potrebbe essere utile per rendere più chiaro questo confronto, considerando un'eredità di un milione di euro netti trasferita da un genitore a un figlio maggiorenne, il debito d'imposta in Francia ammonterebbe a poco meno di 213 mila euro, nel Regno Unito a circa 250 mila euro,⁸² in Germania 75 mila euro, mentre in Italia il debito d'imposta sarebbe zero a causa di una franchigia di un milione di euro che copre l'intera somma ereditata.

In conclusione, alla luce di quanto visto nel presente paragrafo relativo alla struttura dell'imposta in Italia, non sorprende affatto che il gettito di questo tributo sia molto più basso rispetto a quello degli altri paesi, come mostrato precedentemente al paragrafo 3.1.2.

⁸⁰ Informazioni più dettagliate possono essere trovate in EY (2020) p.423

⁸¹ È stato volutamente tralasciato nel confronto l'aspetto relativo alle diverse categorie di asset che beneficiano di esenzioni nella definizione della base imponibile, in quanto ciascun paese ha una propria normativa ricca di eccezioni e particolarità che avrebbero appesantito l'elaborato senza fornire informazioni utili al fine comparativo. Per maggiori informazioni si consulti EY (2020)

⁸² Considerando il cambio euro sterlina a 1:0,868 rilevato in data 25/02/2021

3.3 L'Imposta tra ragioni di Equità e di Efficienza

Riassumendo brevemente quanto visto fin qui: il secondo capitolo dell'elaborato ha mostrato che la concentrazione di ricchezza in Italia è in aumento e questo potrebbe condizionare in modo rilevante la persistenza intergenerazionale delle condizioni economiche comportando maggiore disuguaglianza di opportunità, come visto nel primo capitolo.

In una situazione di questo tipo, l'imposta sulle successioni e donazioni potrebbe contribuire alla mitigazione di questi fenomeni, soprattutto in un paese come l'Italia in cui questo tributo ha delle aliquote effettive molto ridotte e un livello di progressività solo abbozzato, come si è potuto osservare nei precedenti paragrafi di questo capitolo.

Tuttavia, la valutazione dell'impatto di un'imposta su un sistema economico non può essere fatta solo in base al criterio dell'equità, è fondamentale anche studiare le possibili distorsioni che una variazione dell'imposta comporterebbe, tentando di minimizzarle così da non compromettere l'efficienza del sistema. L'obiettivo di questo paragrafo è esattamente quello di valutare i possibili effetti distorsivi di questa imposta e le eventuali conseguenze sull'economia.

3.3.1 Gli effetti dell'Imposta sull'accumulazione di Ricchezza

Discutendo dei potenziali effetti distorsivi dell'imposta sulle eredità e donazioni, la prima questione da affrontare è quella che riguarda l'impatto sulla propensione al risparmio dei cittadini e di conseguenza sull'accumulazione del capitale nel sistema economico. Tuttavia la letteratura accademica non è ancora stata in grado di fornire risposte convincenti su questo tema, né dal punto di vista teorico né dal punto di vista empirico.

È importante inoltre evidenziare che la produzione accademica sul tema si è prevalentemente concentrata sugli effetti dell'imposta di successione tralasciando quella sulle donazioni.

Gli studi che hanno tentato di fornire una risposta attraverso la modellizzazione di sistemi teorici hanno enfatizzato particolarmente il ruolo delle motivazioni che hanno spinto il donatore a risparmiare e dunque ad accumulare patrimonio.

A un estremo vi è il "Selfish life-cycle model" in cui nella funzione di utilità dell'individuo non compaiono elementi relativi al benessere dei propri familiari, perciò le ragioni che portano il soggetto a risparmiare e accumulare ricchezza sono la possibilità di dover affrontare eventuali imprevisti futuri, o anche il fatto che da una maggiore ricchezza potrebbe derivare un determinato livello di prestigio sociale. Sotto queste ipotesi, l'individuo non ha l'obiettivo di lasciare un'eredità ai suoi discendenti, tuttavia in caso di assenza di imprevisti, la parte

risparmiata dal soggetto diventerebbe, alla sua morte, eredità per i suoi discendenti (si parla di “accidental bequests”). La teoria dice che per un soggetto con queste caratteristiche l’elasticità dell’eredità all’imposta di successione dovrebbe essere nulla, perché non ha nessun interesse a lasciare una particolare somma ai soggetti del suo gruppo familiare.

All’altro estremo vi è l’”Altruism model”, in questo caso la funzione di utilità del soggetto dipende anche da fattori legati al benessere degli altri familiari, perciò l’individuo ha l’obiettivo di lasciare ai propri eredi un lascito. Date queste premesse, un aumento dell’imposta di successione influenzerà indubbiamente la propensione al risparmio dei cittadini, ma il risultato complessivo non è chiaro e dipende da troppe variabili difficilmente misurabili ed eterogenee. Ad esempio, se nella funzione di utilità del donatore il peso dei fattori legati al benessere dei propri familiari è molto elevato, l’incremento dell’imposta sulle donazioni potrebbe spingerlo ad aumentare il proprio livello di risparmio così da trasferire ai propri eredi uno stock di ricchezza ritenuto adeguato, nonostante la presenza dell’imposta; ma potrebbe essere razionale anche un comportamento opposto, cioè una riduzione del livello di risparmio del donatore e quindi un minor trasferimento di ricchezza verso i propri eredi. Inoltre, è necessario considerare un ulteriore fattore, che complica ulteriormente le cose, cioè la reazione degli eredi all’aumento dell’imposta: per esempio essi, sapendo di ricevere in futuro una somma minore rispetto alle aspettative, potrebbero incrementare il loro livello presente di risparmio.

I due modelli appena esposti sono chiaramente due estremi, la costruzione di un sistema il più realistico possibile, che punti a ottenere risultati trasferibili alla realtà, dovrebbe trovare una via di mezzo tra i due.

Si può pertanto concludere che i risultati del modello teorico costruito saranno fortemente influenzati dalle assunzioni su cui esso si basa.

Anche dal punto di vista empirico le difficoltà da affrontare per misurare gli effetti potenzialmente distorsivi dell’imposta sul tasso di risparmio sono numerose. Secondo Kopczuk (2013)⁸³ ancora non è stata individuata la miglior strategia empirica da seguire per isolare quest’effetto; la causa di ciò sono i diversi problemi che si devono affrontare, ad esempio dato che i trasferimenti di ricchezza a scopo successorio non sono frequenti, i dati non sono sufficienti o non sufficientemente aggiornati per condurre delle analisi accurate e ottenere risultati attendibili, inoltre bisogna tener conto del fatto che a influenzare le scelte dell’individuo non è il livello presente dell’imposta, ma l’aspettativa che il soggetto si crea sul livello (futuro) che l’imposta avrà al momento della sua morte, perciò un’altra variabile che entra in gioco a

⁸³ Si veda Kopczuk (2013) p.365

complicare le cose è l'aspettativa di vita del soggetto. Infine, è importante sottolineare che la questione delle motivazioni legate alle eredità che, come visto, sono centrali nell'approccio teorico alla questione, non viene considerata a livello empirico perché si tratta di una variabile eterogenea nella popolazione e difficilmente misurabile.

Studi empirici di questo tipo basati su dati italiani non sono presenti, però si può far riferimento a lavori basati sui dati di altri paesi.

Uno studio interessante, per strategia e risultati, è quello di Joulfaian (2006), che si basa su serie storiche statunitensi riguardanti il periodo 1950-2000. L'autore osserva che un'imposta annua sul reddito da capitale va a influenzare le scelte di risparmio dell'individuo perché ne riduce il tasso effettivo di rendimento; dall'altra parte, l'imposta di successione si applica una tantum, al termine della vita del soggetto, sullo stock di capitale accumulato in vita, ma di fatto anche un tributo di questo tipo va a ridurre il tasso di rendimento effettivo annuo dei risparmi del soggetto. Basandosi su questo ragionamento, anziché utilizzare l'aliquota marginale dell'imposta al momento della morte per comprendere i suoi effetti sul tasso di risparmio dei cittadini, l'autore l'ha convertita in un'aliquota che si applica sul rendimento annuo del capitale, perciò ha di fatto convertito un'imposta una tantum sullo stock di capitale in una periodica sul rendimento di capitale (naturalmente facendo in modo che l'effetto finale complessivo sullo stock di capitale risultasse identico).

Algebricamente la conversione è la seguente:

$$E[(1 + r)^n (1 - e)] = E[(1 + r(1 - \tau))^n] \quad (8)$$

e indica l'aliquota marginale dell'imposta sulla successione, r è il tasso di rendimento atteso del capitale (viene stimato in base al rendimento dell'indice S&P) e n indica l'aspettativa di vita; si tratta di variabili che sono note e che l'autore utilizza per stimare τ , cioè l'aliquota dell'imposta equivalente sul rendimento annuale del capitale. Dunque, la parte sinistra dell'equazione indica il valore atteso del patrimonio al netto dell'imposta sulla successione pagata dopo la morte del soggetto, la parte destra indica il valore atteso del patrimonio al netto di un'imposta sul rendimento del capitale pagata annualmente fino al momento del decesso; per semplicità, si è assunto che il risparmio in t_0 (presente) sia di 1 €.

Grazie alle serie storiche a disposizione l'autore ha potuto ricavare i valori di tutte le variabili note dell'equazione, riuscendo così a calcolare il valore dell'unica variabile non nota per tutto il periodo in analisi (1950-2000): τ ; grazie a questo procedimento ha potuto utilizzare la variabile come regressore in una regressione insieme al valore complessivo annuo della base

imponibile dell'imposta di successione, che fungeva da variabile dipendente. Naturalmente il modello conteneva numerose altre variabili di controllo.

Il risultato ha mostrato che in presenza di imposta di successione il valore della base imponibile, cioè dello stock di ricchezza in punto di morte, si riduce di quasi il 10%.⁸⁴

È importante notare che avendo la normativa statunitense delle soglie di esenzione (franchigie) molto alte, la riduzione nello stock di capitale è imputabile solo ai decili più elevati della distribuzione di ricchezza, cioè ai cittadini più ricchi. Infine è necessario sottolineare che la riduzione della base imponibile stimata dall'autore non è completamente imputabile alla diminuzione del tasso di risparmio dei cittadini, va infatti considerato anche l'impatto di comportamenti elusivi e evasivi che tendono ad aumentare al crescere dell'aliquota effettiva d'imposta. Come si vedrà brevemente in seguito, le strategie attuabili per eludere o evadere l'imposta di successione sono parecchie (e in passato venivano ampiamente sfruttate grazie a sistemi di controllo meno efficienti).

Si è dunque osservato che la presenza, o un aumento, dell'imposta sui trasferimenti di ricchezza può avere effetti distorsivi sui comportamenti degli individui, questo fatto è abbastanza intuibile, non trattandosi di una "lump sum tax" (o imposta in somma fissa); tuttavia, nel nostro sistema tributario vi sono tante altre imposte periodiche che sono distorsive, OECD (2018B)⁸⁵ e Hoover (1927)⁸⁶ fanno notare che, trattandosi di un'imposta spostata tendenzialmente molto in avanti a livello temporale, i suoi effetti distorsivi vengono mitigati, infatti più gli avvenimenti sono lontani nel tempo meno intensamente influenzeranno le scelte del periodo attuale; per questa ragione, si può considerare superiore ad esempio l'effetto distorsivo di un'imposta patrimoniale annua, la quale a livello temporale è molto più vicina al momento in cui i soggetti prendono le loro decisioni.

3.3.2 Gli effetti dell'Imposta sull'Offerta di Lavoro

Un altro tema fondamentale relativo agli effetti distorsivi dell'imposta riguarda l'impatto che questa potrebbe avere sull'offerta di lavoro da parte degli individui.

Nella letteratura accademica si identificano due distinti effetti: quello sull'offerta di lavoro dei donatori e quello sull'offerta di lavoro dei beneficiari delle eredità.

⁸⁴ L'output della regressione è consultabile in Joulfaian (2006) p.26, per maggiori info sulla strategia adottata e sulle fonti dei dati si vedano le pp.8-14

⁸⁵ Si veda OECD (2018B) p.71

⁸⁶ Si veda Hoover (1927) pp.10-11

Per quanto riguarda il primo fenomeno, il discorso è simile a quanto visto precedentemente riguardo la propensione al risparmio: l'aumento dell'imposta sulla successione può essere interpretata come un'imposta annuale sul reddito da lavoro e perciò potrebbe indurre il soggetto a ridurre la propria offerta di lavoro, se però il soggetto è particolarmente "altruista" e ha intenzione di lasciare ai propri eredi una determinata eredità, questi potrebbe addirittura incrementare la propria offerta di lavoro così da essere in grado di accumulare un determinato livello di patrimonio nonostante l'imposta. Purtroppo dal punto di vista empirico non si trovano risposte certe relative agli effetti di questo fenomeno.

Al contrario, la produzione accademica sugli effetti dell'imposta sull'offerta di lavoro degli eredi è più nutrita. Holtz-Eakin et al. (1993), basandosi su dati statunitensi, hanno concluso che gli individui tendono a ridurre la propria offerta di lavoro in maniera più che proporzionale al crescere del valore del lascito ricevuto; da questo fatto si intuisce che un incremento dell'imposta sulle successioni, riducendo il valore dei lasciti ricevuti potrebbe avere un impatto positivo sull'offerta di lavoro degli eredi.

Risultati simili sono stati ottenuti a livello empirico anche osservando le variazioni nell'offerta di lavoro in seguito a vincite alla lotteria. Tuttavia vi è una differenza sostanziale tra i due eventi legata alle aspettative: le probabilità di vincere grosse somme di denaro alla lotteria sono vicine alle zero, dunque gli individui nel formare le proprie aspettative per il futuro non tengono conto di questo avvenimento, mentre molto spesso il ricevimento di un'eredità è un fenomeno probabile che dunque va a influenzare i comportamenti degli individui anche prima che il trasferimento di ricchezza avvenga. Dunque un incremento dell'imposta sulle successioni nel presente avrà da subito degli effetti sull'offerta di lavoro degli eredi grazie al ruolo delle aspettative, anche se questi riceveranno l'eredità in futuro; per questa ragione le stime ottenute in Holtz-Eakin et al. (1993) potrebbero essere distorte. Kindermann et al. (2018) hanno tentato di individuare gli effetti di un incremento dell'imposta sull'offerta di lavoro dei riceventi, considerando sia gli effetti posteriori al ricevimento dell'eredità che quelli anteriori dovuti alle aspettative, i loro risultati mostrano che l'aumento dell'imposta di successione determina una maggior offerta di lavoro da parte degli eredi e che il 48% di questo effetto si manifesta prima dell'effettivo ricevimento del lascito ereditario. Questo risultato è molto interessante sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo, tuttavia il paper si basa su un modello teorico che si fonda su ipotesi particolarmente rilevanti, inoltre confermare questi effetti dal punto di vista empirico presenta delle difficoltà tecniche molto elevate.

3.3.3 Problematiche di natura pratica legate all'Imposta

Nel discutere l'efficacia, l'efficienza e i limiti dell'imposta vanno considerate anche altre questioni di natura più pratica.

Un primo tema molto dibattuto è la possibilità di eludere o evadere in modo relativamente semplice questa imposta; dal punto di vista dell'evasione, il forte aumento della mobilità dei capitali negli ultimi decenni e la scarsa trasparenza di alcuni paesi esteri sulle questioni fiscali hanno aperto ai cittadini la possibilità di trasferire all'estero parte del proprio patrimonio senza dichiararlo alle autorità. Dati certi sul fenomeno sono difficili da reperire, tuttavia secondo l'OECD⁸⁷ si stanno facendo importanti passi avanti dal punto di vista della cooperazione internazionale tra paesi rispetto al passato, questo fatto complica la situazione per chi volesse tentare di evadere in futuro.

Anche le strategie di elusione dell'imposta sono numerose, innanzitutto vi è la possibilità di sfruttare l'esenzione di alcune forme di capitale dalla base imponibile dell'imposta, ad esempio in Italia un'ampia opportunità di erosione della base imponibile è offerta dall'esenzione totale sul trasferimento delle aziende familiari; come visto in precedenza questa norma presenta varie problematiche sia dal punto di vista equitativo che dell'efficienza, sembra pertanto necessaria una riformulazione più precisa della norma che ne ostacoli l'abuso da parte dei cittadini.

Un'altra strategia spesso utilizzata prevede uno "spacchettamento" del patrimonio attraverso una serie di donazioni reiterate nel tempo, in questo modo possono essere sfruttate le soglie di esenzione (franchigie) e in caso di sistema progressivo di aliquote legali, i soggetti possono rientrare in uno scaglione più basso e dunque ottenere un indebito vantaggio. Come visto precedentemente nel paragrafo dedicato alla struttura dell'imposta, i paesi hanno escogitato diverse contromisure per limitare questa forma di abuso, un esempio è il cosiddetto coacervo in Italia o la "inheritance tax seven-year rule" per il Regno Unito.

Infine, un'altra strategia molto nota è legata all'utilizzo dei trust, oggi questa pratica è meno diffusa in Italia in seguito ad alcune revisioni della norma introdotte di recente atte proprio a limitare questa forma di abuso.

Oltre alle questioni appena citate sulla possibilità di evadere o eludere l'imposta, gli esperti hanno discusso molto di un problema pratico legato alla liquidità: può capitare che i cittadini siano chiamati a pagare l'imposta sul trasferimento di asset che non sono liquidi o che sono difficilmente liquidabili, in un paese come l'Italia che presenta un elevato rapporto tra ricchezza

⁸⁷ Si veda OECD (2018B) p.92

e reddito questa situazione potrebbe creare problemi di liquidità per i cittadini. Una soluzione percorribile per mitigare questo problema potrebbe essere quella di consentire una rateizzazione del pagamento dell'imposta in modo da garantire al cittadino un lasso di tempo sufficiente per ottenere un flusso di liquidità dallo sfruttamento o dall'alienazione del patrimonio ricevuto (o di una sua parte).

Infine, un'ultima questione su cui spesso si dibatte è la complessità del sistema di valutazione degli asset necessario per avere una misura corretta del loro valore di mercato e di conseguenza della base imponibile. Spesso infatti i patrimoni sono costituiti da attività di natura eterogenea la cui valutazione comporta lunghe procedure tecniche e adempimenti burocratici aggiuntivi. In alcuni casi i paesi hanno deciso di aggirare questo problema concedendo delle esenzioni su alcuni beni ma, come visto in precedenza, la presenza di categorie di beni esenti può creare delle occasioni di erosione della base imponibile.

In realtà, la questione di cui si sta trattando è decisamente più onerosa in relazione ad altre imposte; ad esempio, nel caso delle imposte patrimoniali periodiche la necessità di aggiornare i valori di mercato dei beni si reitera nel tempo richiedendo numerosi sforzi e adempimenti burocratici che comportano un costo aggiuntivo (non solo monetario) per i cittadini. Mentre nel caso dell'imposta sulle successioni e donazioni la valutazione dei beni avviene una tantum comportando perciò costi meno gravosi.

3.4 Il Livello Ottimale dell'Imposta

Nei paragrafi precedenti si è avuto modo di comprendere la complessità di questa imposta attraverso l'analisi della struttura e delle conseguenze economiche che questa comporta. Il fatto che vi siano differenze molto ampie nelle caratteristiche di questo tributo tra i diversi paesi analizzati fa comprendere che una formula unica dell'imposta valida ovunque non sia possibile, infatti per individuare la struttura che meglio si adatti a una nazione è necessario considerare numerose caratteristiche del sistema economico così da disegnare un tributo che vada a minimizzare gli effetti collaterali che la sua istituzione comporta e contemporaneamente che ne massimizzi gli effetti positivi. Se infatti non si tiene conto del contesto socio economico nella progettazione dell'imposta, questa potrebbe colpire soggetti diversi rispetto a quelli designati, andando a creare degli squilibri e dunque diventando dannosa per l'economia e per la società.

Piketty e Saez (2013), attraverso un approccio teorico, hanno tentato di creare una formula che individuasse il livello ideale di imposizione dell'imposta sulle successioni tenendo conto di tanti fattori del contesto socioeconomico. Nel fare ciò hanno costruito una serie di modelli dinamici stocastici basati su ipotesi di volta in volta differenti (legate soprattutto alle caratteristiche e preferenze degli individui). Inoltre, per semplicità gli autori hanno preso come punto di riferimento un'imposta a una o massimo due aliquote.

Come detto, i modelli adottati sono stati diversi e ciascuno di essi ha fornito un risultato differente dettato dalle diverse ipotesi di base, tuttavia ci sono degli elementi comuni che entrano da protagonisti in tutte le formule ottenute.

Innanzitutto è fondamentale tenere conto del ruolo dell'elasticità di lungo periodo del flusso dei trasferimenti di ricchezza rispetto alla variazione delle aliquote effettive dell'imposta, in particolare più l'elasticità è bassa, più aumenta il livello desiderabile dell'imposta; non si tratta di un risultato sorprendente, infatti vale per tutti i tributi la regola secondo cui sia preferibile evitare di tassare basi imponibili caratterizzate da un'elevata elasticità. Tuttavia, come mostrato nel paragrafo 3.3.1, a livello pratico è difficile stimare correttamente la misura dell'elasticità delle eredità.

Un altro elemento di cui tener conto, secondo gli autori, è quanto la generazione attuale si preoccupi per quelle successive, in altre parole quanto continuo le ipotesi dell'"Altruism model" rispetto a quelle del "Selfish life-cycle model". Infatti, se i cittadini accumulano ricchezza principalmente con lo scopo di lasciare un'eredità alle generazioni successive, il livello desiderabile dell'imposta tende a ridursi. Anche in questo caso è importante notare che si tratta di caratteristiche della popolazione difficili da quantificare a livello pratico.

È poi importante anche considerare il livello di concentrazione della ricchezza, è intuibile infatti che più questo parametro sia elevato, più aumenti anche il livello desiderabile dell'imposta per la popolazione.

Infine gli autori fanno notare come sia importante anche tener conto della presenza di altri tributi, infatti se nel complesso il sistema economico è caratterizzato da una pressione fiscale molto elevata, la desiderabilità di un'ulteriore imposta si riduce in maniera rilevante.⁸⁸

⁸⁸ Sono qui presentati gli elementi principali messi in evidenza dagli autori, cioè quelli ricorrenti nelle diverse formule ottenute basandosi su differenti modelli; tuttavia nel paper vengono illustrati anche i ruoli di altre variabili specifiche dei singoli modelli adottati, per informazioni più dettagliate si veda Piketty e Saez (2013)

La tavola 12 riassume in maniera schematica quanto esposto nelle righe precedenti: indica le principali caratteristiche del sistema socioeconomico che, secondo i modelli elaborati da Piketty e Saez (2013), influenzano in maniera più incisiva il livello di desiderabilità dell'imposta sui trasferimenti di ricchezza da parte di una comunità; accanto a questi fattori socioeconomici viene indicato anche l'impatto che una variazione del loro valore avrebbe sul livello di desiderabilità dell'imposta.



Tavola 12. Fonte: elaborazione dell'autore

Piketty e Saez (2013) non si sono limitati a individuare gli elementi del contesto socioeconomico che influenzassero il livello di desiderabilità dell'imposta e le formule generali, ma hanno fatto anche una simulazione numerica calibrando i modelli elaborati attraverso i dati e le stime delle variabili di Francia e Stati Uniti. La popolazione è stata ordinata in base all'eredità ricevuta e ne è risultato che il livello ottimale di tale imposta per i 7 decili inferiori della distribuzione fosse tra il 50% e il 60%, andando poi a calare vistosamente per il decili superiori fino a diventare negativa per il 15-20% della popolazione che ha beneficiato di maggiori eredità.

La netta discrepanza sulle preferenze della popolazione riguardo il livello ideale dell'imposta non sorprende, è infatti naturale che coloro che ricevono trasferimenti di ricchezza maggiori siano più avversi a un'imposta di questo tipo.

Gli autori hanno poi condotto la stessa simulazione ma introducendo nella struttura del tributo anche una soglia di esenzione (franchigia) di un milione (di euro o dollari); in questo secondo modello i livelli ideali dell'imposta aumentano leggermente per i decili più poveri ed è ancora evidente il brusco calo di desiderabilità evidenziato nel modello precedente, ma in questo

secondo caso il calo è spostato più avanti nella distribuzione; questo cambiamento è legato alla presenza della franchigia, infatti con una tale configurazione dell'imposta, anche coloro che prevedono di ricevere eredità consistenti ma comunque coperte dalla franchigia aumentano il loro livello di desiderabilità di tale imposta per le eredità che eccedono la soglia di esenzione. I valori ottenuti da queste simulazioni sono molto elevati e abbastanza distanti dai livelli delle attuali imposte sui trasferimenti di ricchezza nei due paesi presi in analisi, tuttavia gli autori fanno notare che non si tratta di valori irragionevoli, infatti tra gli anni Trenta e gli anni Ottanta i paesi anglosassoni erano caratterizzati da sistemi a scaglioni fortemente progressivi in cui l'aliquota più elevata si aggirava attorno all'80%. Del calo del livello di imposizione sui trasferimenti di ricchezza nei decenni successivi si è già parlato in maniera più generale nel paragrafo 3.1.2, ma alle numerose ragioni lì esposte Piketty e Saez (2013) ne aggiungono una ulteriore, sostenendo che negli ultimi decenni i decili più ricchi della popolazione abbiano visto aumentare fortemente il proprio potere politico e questo abbia contribuito alla riduzione dell'imposta in analisi dagli anni Ottanta in poi.

Lo scopo delle stime fornite dai due autori non è quello di identificare una precisa soglia di imposizione, anche perché le numerose assunzioni alla base dei modelli elaborati non lo permettono, ma piuttosto quello di fornire delle indicazioni per individuare un livello di imposizione sulle successioni e donazioni che sia coerente con le caratteristiche del contesto socioeconomico e dunque con le preferenze della maggioranza dei cittadini.

Purtroppo una stima di questo tipo per l'Italia non è disponibile, ma visti i numerosi punti in comune tra il sistema socioeconomico italiano e quello francese, è possibile generalizzare i risultati esposti nelle righe precedenti al contesto italiano; e alla luce di quanto mostrato nel paragrafo 3.2 è possibile inoltre presumere che l'attuale livello dell'imposta in Italia sia molto distante dal livello ottimale che si otterrebbe considerando le caratteristiche del sistema economico.

In conclusione, a livello pratico individuare un livello preciso di imposizione che sia perfettamente adatto al sistema socioeconomico è molto difficile e alla fine si riconduce tutto a una scelta di natura politica, tuttavia gli studiosi hanno fornito diverse linee guida che potrebbero indirizzare le scelte dei governi verso soluzioni meno distorsive e più eque.

Conclusioni

Il concetto fondamentale su cui è stata costruita l'intera struttura del presente elaborato è l'uguaglianza di opportunità, un tema trasversale a numerose discipline che negli ultimi decenni è stato al centro del dibattito socioeconomico.

L'evoluzione della concezione dell'essere umano e del funzionamento della società ha favorito la diffusione di una visione meritocratica, secondo la quale a rilevare nell'ottenimento di una posizione sociale devono essere le capacità, le competenze e l'impegno dei cittadini, indipendentemente dalla posizione sociale di origine.

Una visione della società in cui il principio meritocratico prevalga sui privilegi ereditari presuppone un ruolo attivo dello stato in qualità di garante dell'uguaglianza nei punti di partenza, cosicché, indipendentemente dal background familiare, ciascun cittadino goda nella prima fase della propria vita delle stesse opportunità e risorse per migliorare la propria condizione di partenza; naturalmente il fatto che queste opportunità vengano sfruttate in modo adeguato dall'individuo dipende dall'impegno, dalle motivazioni e dalle abilità del singolo.

Se una società è in grado di garantire un'elevata uguaglianza di opportunità godrà di una maggiore mobilità sociale relativa a livello intergenerazionale e dei benefici che essa comporta.

La rilevanza delle questioni sulla mobilità sociale e uguaglianza di opportunità nel dibattito teorico si è riflessa anche nella ricerca empirica con lo scopo di ottenere una stima quantitativa della persistenza intergenerazionale dello status socioeconomico.

Le stime dell'elasticità intergenerazionale (IGE) presentate nel primo capitolo dell'elaborato mostrano che, per quanto riguarda il reddito, l'Italia fa parte del gruppo dei paesi avanzati con una minor mobilità intergenerazionale (insieme a Stati Uniti, Regno Unito e Francia), mentre i paesi scandinavi si dimostrano i più dinamici da questo punto di vista. Scendendo più nel dettaglio e analizzando le variazioni dell'IGE lungo la distribuzione del reddito si osserva che la persistenza aumenta alle estremità della distribuzione, indicando che l'influenza del background familiare sul futuro degli individui è più forte nelle fasce più povere della popolazione e in quelle più ricche, dando origine a due fenomeni noti rispettivamente come "sticky floors" e "sticky ceilings".

Dinamiche simili a quelle appena viste per il reddito si osservano anche per quanto riguarda la persistenza intergenerazionale della ricchezza e del grado di istruzione.

Dunque, il quadro complessivo presentato nella prima sezione dell'elaborato mostra che la trasmissibilità delle condizioni economiche in Italia è piuttosto elevata, questo significa che la condizione di uguaglianza delle opportunità non sempre viene rispettata; prendendo in prestito le parole dell'OECD si può dire che: "l'ascensore sociale è rotto".⁸⁹

Nel condurre un'analisi di questo tipo, è importante notare che nella nostra società i nuclei familiari rappresentano delle istituzioni basilari, è dunque fisiologico che ci sia un certo grado di persistenza intergenerazionale; ma oltre un certo livello, quando la posizione sociale di origine diventa un'ipoteca sul futuro dei soggetti, questo fenomeno diventa patologico e danneggia l'intera collettività.

L'importanza della questione non è dettata solo da ragioni etiche legate al concetto di equità, ma anche da motivazioni di efficienza economica, infatti se un paese non è in grado di mettere a disposizione dei propri cittadini gli strumenti utili a sviluppare il proprio talento e quindi a sfruttare pienamente il proprio potenziale produttivo non si avrà un impiego efficiente del capitale umano a disposizione dell'economia.

Come può essere intuito, il tema della mobilità sociale intergenerazionale ha implicazioni dirette e indirette in tantissimi ambiti: economico, sociale, istruzione, sanità, culturale e così via, questo significa che non si tratta di un obiettivo perseguibile con un unico intervento, serve piuttosto una strategia in grado di coordinare più provvedimenti di natura differente, spesso complementari tra loro, che vadano ad agire su ciascuno degli ambiti interessati dal fenomeno, così da ridurre l'intensità della persistenza intergenerazionale in modo più efficace.

Tuttavia, affrontare nel dettaglio le varie sfaccettature della questione e i relativi interventi correttivi va oltre l'intento del presente elaborato, che si è concentrato principalmente sulle implicazioni economiche del tema.

A questo proposito, la conclusione del primo capitolo ha esposto la relazione che lega il tema della scarsa mobilità sociale con quello della disuguaglianza economica: si tratta di due fenomeni che si possono autoalimentare l'un l'altro innescando potenzialmente un circolo vizioso (o virtuoso se di segno opposto). Infatti più una società è caratterizzata da una forte disuguaglianza economica, più saranno elevati gli sforzi dello stato necessari a garantire l'uguaglianza di opportunità alla generazione successiva, e qualora questi non siano sufficienti si osserverà una ridotta mobilità intergenerazionale relativa che a sua volta andrà ad alimentare ulteriormente la disuguaglianza economica della seconda generazione.

⁸⁹ OECD (2018)

Ne consegue che anche le disuguaglianze nei risultati possono influenzare in negativo il livello di disuguaglianza nelle opportunità della generazione successiva.

Dall'analisi condotta nella seconda sezione dell'elaborato è emerso che generalmente la disuguaglianza in termini di ricchezza sia molto più elevata di quella in termini di reddito, questo è anche legato al fatto che il patrimonio, a differenza del reddito, sia una grandezza stock che dunque può essere accumulata e direttamente trasmessa da una generazione a quella successiva. I dati dell'Italia mostrano che il 10% della popolazione più ricca detiene addirittura più della metà dello stock di ricchezza totale della popolazione, questo significa che sommando la ricchezza detenuta dal restante 90% dei cittadini non si raggiungerebbe comunque quella detenuta dal top 10%; inoltre questo valore negli ultimi due decenni è aumentato in misura considerevole, soprattutto grazie alla porzione imputabile al top 1% della distribuzione.

I fattori che vanno a influenzare la concentrazione della ricchezza sono numerosi: la concentrazione del reddito, le differenze nel tasso di risparmio, la gestione di tale risparmio e infine l'entità dell'eredità ricevuta.

I dati mostrano che proprio quest'ultimo elemento sia particolarmente rilevante in Italia, infatti negli ultimi decenni il valore dei trasferimenti di ricchezza (eredità e donazioni) è cresciuto considerevolmente, trainato soprattutto dai lasciti medio-alti (sopra i 200.000 €). Facendo un parallelismo con paesi simili per caratteristiche socioeconomiche, si osserva che la concentrazione di ricchezza degli ultimi due decili in Francia sia molto simile a quella italiana, mentre quella tedesca è addirittura superiore, nonostante ciò in questi due paesi i livelli di eredità ricevute dal top 20% (in relazione alla ricchezza media nazionale) sono decisamente meno elevati rispetto a quelli mostrati in Italia; questo dato può far intuire la forte influenza che il "fattore eredità" ha sulla concentrazione della ricchezza in Italia, sintomo del fatto che l'incidenza della propria origine sociale si stia rafforzando rispetto ai fattori legati al merito e alle abilità del soggetto.

Tuttavia, nonostante l'aumento della base imponibile, i dati presentati nel terzo capitolo rivelano che il gettito dell'imposta su successioni e donazioni si è ridotto negli ultimi vent'anni attestandosi nel 2018 a 968 milioni di dollari, nello stesso anno la Spagna ha incassato 3,2 miliardi da questa imposta, il Belgio 3,8 miliardi, il Regno Unito 7, la Germania 8 e la Francia 16,9. Il divario così ampio rispetto agli altri paesi europei è dovuto all'inadeguatezza della struttura dell'imposta sotto numerosi aspetti.

Un primo fattore determinante è la definizione della base imponibile, infatti la normativa italiana consente l'esenzione di numerose forme di capitale e questo fatto contribuisce a favorire

le attività di erosione e di evasione; oltre a ciò il tributo è caratterizzato da soglie di esenzione (franchigie) particolarmente generose, le più elevate tra le grandi economie europee.

Un'altra caratteristica fondamentale è il sistema delle aliquote che nel contesto internazionale risultano particolarmente basse, inoltre sono caratterizzate da una struttura proporzionale in cui l'unico elemento di differenziazione è il grado di parentela che intercorre tra donatore e ricevente, questo significa che l'unico aspetto dell'imposta che garantisce un minimo livello di progressività è rappresentato dalla presenza delle franchigie.

Infine sembra essere necessario anche un intervento di riordinamento sistematico dell'intera norma da parte del legislatore, infatti il testo unico di riferimento (TUSD) risale al 1990 e da allora ha subito numerose modifiche; esse sono andate tutte a innestarsi su uno o più articoli del testo vigente senza mai attuare una concreta revisione dell'intero impianto normativo. Il risultato di questa modalità di azione è l'incoerenza strutturale di alcuni elementi della norma, la cui conseguenza più evidente è l'ambiguità interpretativa del cosiddetto coacervo che ancora oggi è al centro di una disputa tra Cassazione e Agenzia delle Entrate.

In definitiva, l'attuale configurazione dell'imposta italiana sulle successioni e donazioni non è ideale per un paese che presenta livelli elevati e crescenti di concentrazione della ricchezza e lasciti ereditari, questo fatto va ad inasprire la persistenza delle condizioni economiche tra generazioni, andando a premiare i cittadini che ricevono trasferimenti di ricchezza senza aver fatto nessuno sforzo per ottenerla e/o meritarla e incrementando di conseguenza la disuguaglianza di opportunità tra i cittadini.

Un maggiore gettito di tale tributo, risultante da una sua riforma, potrebbe essere sfruttato per finanziare interventi complementari utili a ridurre l'influenza del background familiare nei risultati degli individui, in modo da premiare impegno e capacità; come visto nel primo capitolo, non si tratta necessariamente di trasferimenti monetari, ma di interventi riguardanti diversi settori: sanitario, sociale, istruzione, contesto abitativo ecc.

Le ragioni di natura equitativa, appena esposte, che fanno propendere per una maggiore incidenza dell'imposta sulle successioni e donazioni sono preponderanti, tuttavia dal dibattito economico sono emerse anche motivazioni legate all'efficienza economica di cui bisogna tener conto. Non trattandosi di un'imposta in somma fissa (o "lump sum tax") infatti è innegabile che un inasprimento di tale tributo potrebbe avere effetti distorsivi sui comportamenti degli individui (in particolare sull'offerta di lavoro e sul tasso di risparmio); tuttavia è importante evidenziare che, trattandosi di un'imposta spostata tendenzialmente molto in avanti a livello

temporale, i suoi effetti distorsivi vengono mitigati, risultando dunque meno intensi rispetto ad altre imposte del sistema tributario italiano.

In conclusione, esistono anche ragioni di efficienza economica favorevoli a un maggior prelievo fiscale sui trasferimenti di ricchezza, dunque il maggiore gettito eventualmente ottenuto potrebbe essere utilizzato anche in un'ottica di riequilibrio del sistema tributario, ad esempio per ridurre la pressione fiscale sui fattori produttivi, in particolare sul lavoro che in Italia presenta aliquote effettive molto elevate.

Riferimenti Bibliografici

- ACCIARI P., ALVAREDO F., MORELLI S. (2020) *The concentration of personal wealth in Italy 1995-2016*. Incomplete draft prepared for the NBER-CRIW Conference Washington DC Mar 5-6, 2020
- ACCIARI P., MORELLI S. (2020) *Wealth Transfers and Net Wealth at Death: Evidence from the Italian Inheritance Tax Records 1995–2016*. NBER Chapters, IN: Measuring Distribution and Mobility of Income and Wealth, National Bureau of Economic Research, Inc.
- AMIGHINI A., SOLMONE I., TADDEI M. (2020) *Così la Cina ha eliminato la povertà assoluta*. IN: lavoce.info
- AMORE M. D., CORBETTA G., MINICHILLI A. (2016) *Tassare o non tassare quando l'azienda passa agli eredi?*. IN: lavoce.info
- ATKINSON A. B. (2015) *Inequality: what can be done?*. Harvard University Press
- BANK OF ITALY (2018) *Survey on Italian Household Income and Wealth-2016*
- BARBIERI T., BLOISE F., RAITANO M. (2018) *Intergenerational earnings inequality in Italy: New evidence and main mechanisms*. Working Papers 2/2018, Interuniversity Research Center “Ezio Tarantelli”
- BENHABIB J., BISIN A. (2016) *Skewed Wealth Distributions: Theory and Empirics*. NBER Working Paper n.21924
- BENHABIB J., BISIN A., LUO M. (2017) *Earnings Inequality and Other Determinants of Wealth Inequality*. *American Economic Review*, 107 (5), pp.593-97
- BJORKLUND A., LINDAHL M., PLUG E. (2006) *The Origins of Intergenerational Associations: Lessons from Swedish Adoption Data*. *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 121, Issue 3, August 2006, pp.999–1028
- BLANDEN J. (2013) *Cross-national rankings of intergenerational mobility: a comparison of approaches from economics and sociology*. *Journal of Economic Surveys*, 27 (1), pp.38-73. ISSN 0950-0804

- BLOISE F. (2018) *La ricchezza e la mobilità intergenerazionale in Italia: una stima*. Menabò di Etica e Economia, n.78
- BORDIGNON M., PRAT A. (2016) *Tasse di successione: sconto ai figli degli imprenditori*. IN: lavoce.info
- BOURGUIGNON F., MORRISSON C. (2002) *Inequality among World Citizens: 1820-1992*. The American Economic Review, Vol. 92, n.4, (sep. 2002), pp.727-744
- BUBBICO R. L., FREYTAG L. (2018) *Inequality in Europe*. European Investment Bank, Luxembourg
- BUKODIE., GOLDTHORPE J. H. (2018) *Social Mobility and Education in Britain Research Politics and Policy*. Cambridge University Press
- CANNARI L., D'ALESSIO G. (2018) *Istruzione, reddito e ricchezza: la persistenza tra generazioni in Italia*. Banca d'Italia, occasional papers n.476
- CARLANA M., LA FERRARA E., PINOTTI P. (2018) *Goals and Gaps: Educational Careers of Immigrant Children*. CReAM Discussion Paper Series 1812, Centre for Research and Analysis of Migration (CReAM), Department of Economics, University College London
- CASSAZIONE CIVILE, Sezione V, ordinanza 19 gennaio 2021, n.727
- CHETTY R., HENDREN N., KATZ L. F. (2016) *The Effects of Exposure to Better Neighborhoods on Children: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment*. American Economic Review, vol. 106, n.4, april 2016, pp.855-902
- COBHAM A., SUMNER A. (2012) *Is it all about the tails? The Palma measure of income inequality*. CGD Working Paper 343. Washington, DC: Center for Global Development
- CORAK M. (2013) *Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility*. Journal of Economic Perspectives, vol. 27, n.3, summer 2013, pp.79-102
- COWELL F. A. (2011) *Measuring inequality*. LSE Perspectives in Economic Analysis (III edition) Oxford University Press
- CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE (2019) *Global Wealth Databook 2019*

- DE NARDI M. (2004) *Wealth Inequality and Intergenerational Links*. Review of Economic Studies (2004) 71, pp.743–768
- DE NARDI M., YANG F. (2016) *Wealth Inequality, Family Background, and Estate Taxation*. Journal of Monetary Economy, Carnegie Rochester Special Issue on "Inequality, Institutions, and Redistribution", 77, pp.130-15
- DE LILLO A. (1996) *Mobilità Sociale*. IN: Enciclopedia delle Scienze Sociali-Treccani
- EINAUDI L. (1949) *Lezioni di politica sociale*. Einaudi, Torino (I edizione)
- EUROSTAT *European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC)*. Consultato in data: 30/12/2020. Indirizzo web: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- EY (2020) *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2020*. EY Private Client Services network
- HELLEBRANDT T., MAURO P. (2015) *The Future of Worldwide Income Distribution*. LIS Working papers 635, LIS Cross-National Data Center in Luxembourg
- HOLTZ-EAKIN D., JOULFAIAN D., ROSEN H. S. (1993) *The carnegie conjecture: Some empirical evidence*. Quarterly Journal of Economics, 108(2), pp.413–435.
- HOOVER G. E. (1927) *The Economic Effects of Inheritance Taxes*. IN: The American Economic Review, Vol. 17, n.1 (mar. 1927), pp.38-49
- ISTAT (2021) *Rapporto BES 2020: Il Benessere Equo e Sostenibile in Italia*. ISTAT, Roma
- JOULFAIAN D. (2006) *The behavioral response of wealth accumulation to estate taxation: Time series evidence*. National Tax Journal, 59(2), pp.253–68
- KINDERMANN F., MAYR L., SACHS D. (2018) *Inheritance Taxation and Wealth Effects on the Labor Supply of Heirs*. NBER Working Paper n. w25081
- KOPCZUK W. (2013) *Taxation of intergenerational transfers and wealth*. IN: AJ Auerbach, MF Raj Chetty and E Saez (eds.), Handbook of Public Economics Vol. 5, pp.329–390, Elsevier
- MACCABELLI T. (1996) *Uguale opportunità: una rassegna delle teorie economiche*. Università degli studi di Brescia - Dipartimento di Studi Sociali

- MILANOVIC B. (2012) *Global Income Inequality by the Numbers: In History and Now*. Policy Research Working Paper, n.6259. World Bank, Washington, DC.
- MIRRLEES J. A., ADAM S., BESLEY T., BLUNDELL R., BOND S., CHOTE R., GAMMIE M., JOHNSON P., MYLES G., POTERBA J. (2011) *Tax by design: the Mirrlees review*. Oxford University Press
- MOCETTI S. (2007) *Intergenerational Earnings Mobility in Italy*. The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy: Vol. 7, Iss. 2 (Contributions), Article 5
- NARAYAN A., VAN DER WEIDE R., COJOCARU A., LAKNER C., REDAELLI S., MAHLER D. G., RAMASUBBAIAH R. G. N., THEWISSEN S. (2018) *Fair Progress? Economic Mobility Across Generations Around the World*. Equity and Development. World Bank, Washington, DC.
- OECD (2019) *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2018) *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. OECD Publishing, Paris
- OECD (2018B) *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD*. OECD Tax Policy Studies, n.26, OECD Publishing, Paris
- OECD *Global Revenue Statistics Database*. Consultato in data: 24/02/2021. Indirizzo web: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=RS_GBL
- PIKETTY T. (2018) *Il Capitale nel XXI secolo*. Bompiani
- PIKETTY T., SAEZ E. (2013) *A Theory of Optimal Inheritance Taxation*. *Econometrica*, Vol. 81, n.5 (september, 2013), pp.1851–1886
- PIKETTY T., SAEZ E., ZUCMAN G. (2013) *Rethinking capital and wealth taxation*. Working paper
- PIRAINO P. (2007) *Comparable Estimates of Intergenerational Income Mobility in Italy*. The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy: Vol. 7, Iss. 2 (Contributions), Article 1
- PISATI M. (2000) *La mobilità sociale*. Il Mulino
- ROSER M. (2013) *Global Economic Inequality*. Published online at OurWorldInData.org

- ROSER M., ORTIZ-OSPINA E. (2013) *Global Extreme Poverty*. Published online at OurWorldInData.org
- SEN A. K. (1992) *Inequality reexamined*. Harvard University Press
- TESAURO F. (2016) *Compendio di diritto tributario*. UTET Giuridica (VI edizione)
- *Testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta sulle successioni e donazioni*. Approvato con Decreto Legislativo 31 ottobre 1990, n.346
- UNITED NATIONS (2020) *World social report 2020: inequality in a rapidly changing world*. Department of Economic and Social Affairs, New York: United Nations.
- WORLD INEQUALITY DATABASE. Consultato in data: 30/12/2020. Indirizzo web: <https://wid.world/data/>
- WORLD BANK *Open Data*. Consultato in data: 16/12/2020. Indirizzo web: <https://data.worldbank.org/>
- WORLD ECONOMIC FORUM (2020) *The global social mobility report 2020: Equality, Opportunity and a New Economic Imperative*. Insight Report