



Quaderni di Biblioteca della libertà

NUOVA SERIE ONLINE | 2025

RISPARMIO E INVESTIMENTI NELLE AREE PERIFERICHE

A cura di
Giampaolo Vitali e Giuseppe Russo



Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

5

RISPARMIO E INVESTIMENTI NELLE AREE PERIFERICHE

*A cura di
Giampaolo Vitali e Giuseppe Russo*

Quaderni di Biblioteca della libertà

Nuova serie online diretta da Beatrice Magni

In questo numero

Il Rapporto di ricerca del *Quaderno 5 - Risparmio e investimenti nelle aree periferiche* è a cura di Giampaolo Vitali e Giuseppe Russo (dicembre 2024). Il progetto è cofinanziato dal “Fondo per la ricerca in campo economico e sociale” (FRES), annualità 2021 e 2022, Ministero per l’Università e la Ricerca (codice progetto: FRES2021-0000016). Il *Quaderno 5* contiene i contributi dei ricercatori Pier Marco Ferraresi, Giuseppe Pernagallo e Francesca Silvia Rota (assistanti di ricerca: Sandra Celestra e Tiziana Specchio). Il coordinamento è di Anna Maria Gonella.

Le opinioni e i punti di vista espressi non riflettono necessariamente quelli del Ministero per l’Università e la Ricerca, che non può essere ritenuto responsabile per essi.

Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi

Corso Re Umberto 1 • 10121 Torino

segreteria@centroeinaudi.it

www.centroeinaudi.it

Copyright © 2025 by Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, Torino. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere fotocopiata, riprodotta, archiviata, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o mezzo – elettronico, meccanico, reprografico, digitale – se non nei termini previsti dalla legge che tutela il diritto d’autore.

Indice

<i>Introduzione</i>	5
1. <i>Caratteri socio-economici delle aree periferiche</i>	9
1.1. Un'Italia più che duale	9
1.2. Le caratteristiche dei comuni periferici ai sensi della SNAI	15
1.3. Perifericità e propensione al risparmio	23
1.4. I connotati socio-economici delle aree periferiche	26
Bibliografia	33
2. <i>Esiste una teoria del risparmio nelle aree periferiche?</i>	35
2.1. Premessa: una strada di briciole	35
2.2. Perché si risparmia e perché nelle aree periferiche si dovrebbe farlo diversamente?	36
2.3. Un'ipotesi iniziale di lavoro	44
2.4. Lo spazio e il risparmio: alcuni suggerimenti della letteratura	46
2.5. Il ruolo del capitale sociale in un modello di risparmio nelle aree periferiche	51
Bibliografia	54
3. <i>Le scelte di risparmio e investimento nelle aree periferiche: analisi descrittiva</i>	57
3.1. Descrizione del campione	57
3.1.1. Poli urbani, città intermedie e aree interne	57
3.1.2. Metodologia della raccolta dati	58
3.1.3. Le caratteristiche degli intervistati	59
3.2. Il reddito e il risparmio nelle aree interne	63
3.2.1. Il reddito degli intervistati	63
3.2.2. Il risparmio degli intervistati	66
3.2.3. Le aspettative a 12-18 mesi	72
3.2.4. Reddito, risparmio, incertezza: alcuni spunti di riflessione	76

3.3. Scelte d'investimento e propensione al rischio	78
3.3.1. Investimenti tradizionali e alternativi	78
3.3.2. La diversificazione degli investimenti e l'avversione al rischio	85
3.4. Previdenza, assicurazioni e cultura finanziaria	87
3.4.1. La previdenza	87
3.4.2. Le assicurazioni	89
3.4.3. La cultura finanziaria	92
Bibliografia	97
 4. <i>L'investimento immobiliare nelle aree periferiche: un'analisi econometrica</i>	99
4.1. Introduzione	99
4.2. Metodologia	101
4.2.1. Definizione di area periferica	101
4.2.2. Le variabili	102
4.2.3. Selezione del best subset	104
4.2.4. Modelli econometrici	105
4.3. Risultati	106
4.3.1. Analisi esplorativa	106
4.3.2. Stime di regressione	108
4.4. Alcune considerazioni conclusive	113
Bibliografia	115
 5. <i>Conclusioni</i>	117
5.1. Virtù e limiti dell'analisi empirica	117
5.2. Il modello con cui interpretare i risultati	118
5.3. I motivi che spingono a risparmiare	120
5.4. Come si impiega, in modo consapevole, il risparmio	122

Giampaolo Vitali

Introduzione

Alla base del presente rapporto di ricerca vi è l'esperienza conseguita dal gruppo di lavoro nello studio delle caratteristiche del risparmio delle famiglie italiane e degli investimenti che le famiglie effettuano per allocare tale risparmio.

In questo ambito, il programma FRES del MUR ci ha fornito l'opportunità di approfondire un aspetto che più volte aveva attirato la nostra curiosità scientifica e sul quale non avevamo ancora avuto modo di applicarci, anche a causa della scarsa presenza di letteratura economica sull'argomento: si tratta di verificare se esistono delle differenze significative nelle modalità e finalità con cui le famiglie italiane risparmiano e investono a seconda del territorio in cui vivono. L'ipotesi di fondo è che l'attività di risparmio e di investimento delle famiglie italiane abbia una matrice di tipo contestuale e territoriale, e cioè sia diversa a seconda del territorio e quindi anche a seconda del variegato ambito sociale e culturale che caratterizza le regioni e le province del nostro Paese.

Il confronto territoriale che abbiamo scelto non fa riferimento a classici ambiti amministrativi in cui si studia lo sviluppo dell'Italia, e cioè Nord-Sud, regioni o province, quanto invece quello che deriva dalla facilità o difficoltà di ogni area nell'accesso ai principali servizi pubblici o privati. Le aree urbane sono quelle oggettivamente più facilitate nell'accedere ai servizi pubblici, soprattutto per quanto riguarda la sanità, la scuola (superiore e l'università), i trasporti, mentre le aree molto distanti da quelle urbane hanno notevoli difficoltà di accesso, anche semplicemente per la notevole distanza fisica.

Come si vedrà nei capitoli successivi, lo studio mira a verificare l'esistenza di differenze nelle scelte finanziarie delle famiglie in relazione alla loro localizzazione più o meno periferica rispetto ai grandi centri urbani. A tal fine, il campione del Centro Einaudi, composto da 2.711 famiglie riferite al periodo 2022-2023, è riaggregato secondo le 3 grandi classi territoriali proposte dall'approccio SNAI (Strategia Nazionale per le Aree Interne) – poli urbani, città intermedie e aree interne – e analizzato alla luce delle condizioni socio-economiche e culturali che la letteratura individua come rilevanti per spiegare la propensione al risparmio e all'investimento. Tra le variabili disponibili, lo studio seleziona quindi quelle maggiormente idonee a una lettura territorializzata e, una volta individuate quelle disponibili alla scala comunale, le analizza al fine di confrontare il posizionamento delle aree interne rispetto a quello dei poli urbani e delle città intermedie.

Il presente volume riassume i principali risultati ottenuti dalla ricerca ed è così strutturato.

Nel primo capitolo si esamina la letteratura economica sullo sviluppo diseguale, che privilegia alcuni territori a scapito di altri, contraddicendo le tradizionali teorie neoclassiche sullo sviluppo economico di tipo lineare, per evidenziare le forme dello sviluppo policentrico che hanno caratterizzato l'Italia. Successivamente, si rende evidente il legame tra la letteratura citata e la SNAI, tramite le proposte di sviluppo *place-based*, e si descrivono le principali differenze tra le 6 aree territoriali della SNAI (che, come si vedrà nel capitolo, sono indicate dai codici ISTAT A, B, C, D, E, F) per quanto riguarda alcune importanti variabili socio-economiche. La maggiore preoccupazione sulle prospettive future riguarda lo scenario demografico che per le aree periferiche e ultraperiferiche è particolarmente negativo a causa del processo emigratorio (soprattutto di giovani in cerca di occupazione) e l'elevato rischio idrogeologico e sismico che contraddistingue buona parte di questi territori.

Nel secondo capitolo si esamina la letteratura per individuare se esiste un qualche modello teorico di riferimento che spieghi le differenze esistenti nelle determinanti delle attività di risparmio e investimento a seconda del luogo in cui vengono effettuate. Il framework teorico più citato non può che essere la teoria del ciclo vitale di Modigliani, che nel capitolo viene utilizzata in un'accezione sufficientemente ampia, che

consenta di considerare anche le variabili socio-economiche che distinguono le aree periferiche da quelle centrali.

Il terzo capitolo è quello che descrive nel dettaglio le più importanti variabili ottenute dalla raccolta dei dati tramite questionari, variabili che danno luogo a quattro ambiti di analisi abbastanza omogenei al proprio interno: la genesi del risparmio e del reddito che lo ha prodotto; le scelte compiute in ambito di diversificazione del rischio finanziario; il ruolo della previdenza complementare; il livello di cultura finanziaria dei risparmiatori. Il tutto dopo la descrizione delle principali caratteristiche del campione di 2.711 famiglie risparmiatrici qui esaminato.

Il quarto capitolo approfondisce una delle numerose relazioni che abbiamo individuato tra risparmio/investimenti delle aree periferiche, da una parte, e risparmio/investimenti degli altri territori, dall'altra: quella relativa agli investimenti immobiliari delle famiglie, che si differenziano significativamente a seconda dei territori considerati.

Infine, un capitolo conclusivo sintetizza i principali risultati ottenuti.

1. Caratteri socio-economici delle aree periferiche

1.1. Un'Italia più che duale

L’Italia è un Paese tradizionalmente molto eterogeneo e frammentato. Per avere una misura di quanto il nostro territorio sia articolato al proprio interno, è sufficiente anche solo considerare che, dal punto di vista della geografia amministrativa, in Italia esistono ben 7.903 comuni per il 70% di piccole dimensioni (meno di 5.000 abitanti) o piccolissime (meno di 1.000 abitanti) e che a ciascuno di essi spettano (volendo, anche in forma associata con altri comuni) le funzioni amministrative fondamentali per la popolazione e il territorio, incluse le decisioni relative all’organizzazione del trasporto pubblico locale, la gestione dei rifiuti e la pianificazione urbanistica ed edilizia di ambito comunale.

L’Italia è però anche molto disomogenea dal punto di vista dei livelli di sviluppo e di benessere che riesce a esprimere, aprendo un rilevante tema di riflessione politica. I consistenti e perduranti divari di cui soffre il Paese (Calafati 2021), infatti, non solo generano inefficienze allocative di varia natura, ma si accompagnano anche a fenomeni di marginalizzazione e segregazione sociale, su cui il decisore pubblico è chiamato a intervenire. La rappresentazione più nota e radicata di questi squilibri è quella che suddivide l’Italia nelle due macroregioni contrapposte del Settentrione, ricco e produttivo, e del Meridione, meno sviluppato e stagnante. In questa rappresentazione, le regioni del Nord e del Centro formano la parte economicamente più forte e dinamica del Paese, dove si concentrano le attività industriali e l’occupazione, mentre le regioni del Sud e delle Isole formano la parte tradizionalmente più arretrata e debole (il Meridione o Mezzogiorno). Famosa, a questo riguardo, è l’e-

spressione “questione meridionale” con la quale si indica «l’insieme dei problemi posti dall’esistenza nel Mezzogiorno d’Italia dal 1861 sino a oggi di un più basso livello di sviluppo economico, di un diverso e più arretrato sistema di relazioni sociali, di un più debole svolgimento di molti e importanti aspetti della vita civile rispetto alle regioni centrosettentrionali» (Treccani).

Dal punto di vista dello sviluppo economico, esempi di variabili che ben testimoniano la debolezza strutturale del Meridione (confermata non solo regionale e macroregionale, ma anche a livello comunale e provinciale) sono quelle che misurano: la ricchezza prodotta (redditi e PIL), i consumi, l’incidenza della disoccupazione, la presenza dei giovani che non studiano, non lavorano, né frequentano corsi di formazione (tassi di NEET), le condizioni generali di vulnerabilità sociale e materiale. La realtà, tuttavia, è più complessa di quello che il binomio Nord-Sud riesce a fotografare¹. Alcune disparità attraversano la società italiana indipendentemente dal dato geografico². Altre seguono effettivamente un gradiente di tipo territoriale, ma dando vita a geografie di trama più fine, modellate dall’influenza che le specifiche condizioni fisico-geografiche locali (tipicamente: l’orografia e la conformazione del territorio, le condizioni climatiche e la vicinanza a particolari risorse e infrastrutture) esercitano sullo sviluppo delle attività produttive e di servizio. Se, per esempio, si considera la questione – drammatica per la tenuta demografica, sociale e economica di tutto il Paese – del crollo della natalità in Italia³ e si verifica quali comuni stanno effettivamente perdendo popo-

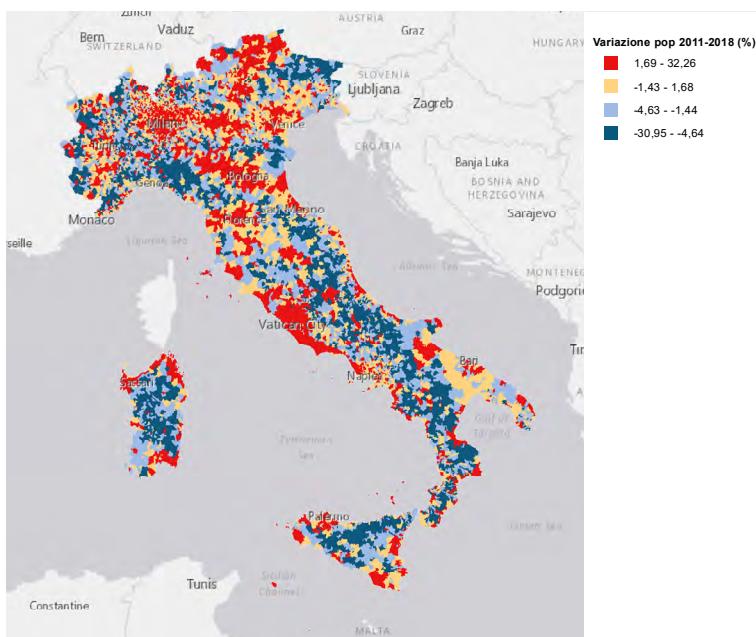
¹ Un’altra famosa rappresentazione basata su un gradiente Nord-Sud è quella delle “tre Italie”. Secondo questa rappresentazione, che testimonia l’affermarsi di diversi modelli di industrializzazione in Italia dopo la crisi del Fordismo, il Meridione continua a costituire un’unica regione economica, caratterizzata da pochi grandi stabilimenti industriali e una diffusa economia a base rurale e turistica; il resto del Paese, invece, è ripartito in due: il Nord-Ovest della grande industria manifatturiera e il Nord-Est-Centro della specializzazione flessibile e dei distretti del Made in Italy (Becattini 1989).

² È il caso, per esempio, delle disparità di genere e dei *divide* digitali che, in Italia, si manifestano con valori più elevati che nel resto d’Europa (Asvis 2023).

³ La Fondazione Nord Est, nel proiettare la situazione demografica dell’Italia al 2040, parla di una vera e propria “glaciazione demografica”, i cui effetti

lazione residente, i dati della dinamica pre-Covid (2011-2018) mostrano al Sud come al Nord una situazione di luci (rappresentate dai comuni che vedono crescere la popolazione residente, indicati con colori caldi nella mappa di Figura 1.1) e ombre (comuni in contrazione demografica, indicati con colori freddi). Nello stesso tempo, il dato indica però anche una maggiore frequenza dei comuni nelle aree montane e collinari, dove tradizionalmente si concentrano i centri più piccoli e periferici.

FIGURA 1.1 • VARIAZIONE DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE NEL PERIODO 2011-2018 (%)



Fonte: ISTAT

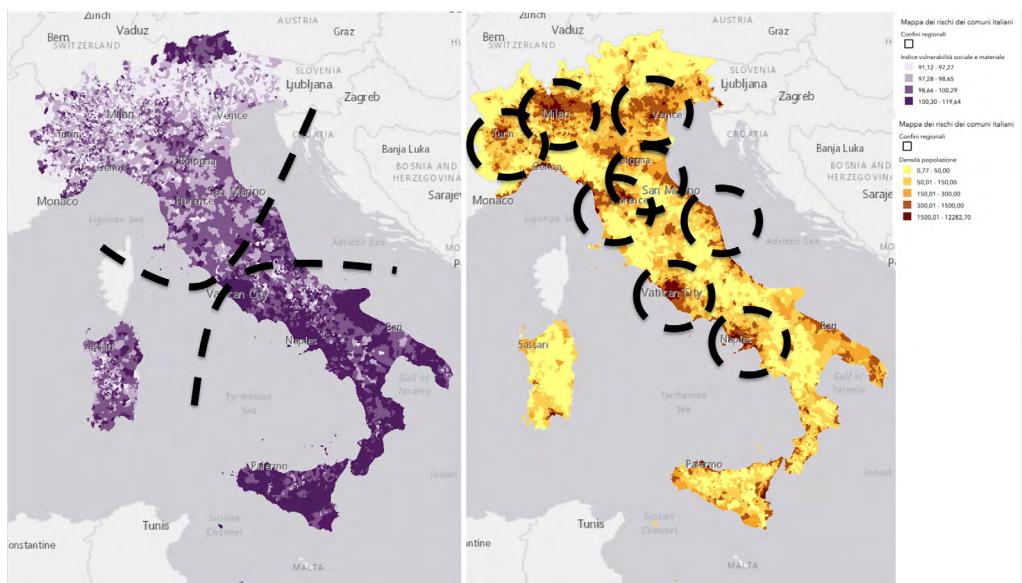
Oggi, la tendenza che prevale nella ricerca e nell'azione politica è quella di considerare i divari di sviluppo con un'attenzione specifica ai territori e alle diverse scale geografiche (Dematteis, Governa 2005).

si manifesteranno soprattutto in Lombardia, Piemonte e Veneto, <https://www.fnordest.it/gate/contents/documento?openform&id=095F705DF1EA67FE-C1258AF60068702B>.

Accanto agli interventi che il Governo continua a indirizzare per lo sviluppo del Mezzogiorno, sono così nati altri programmi e strumenti di finanziamento, volti a riequilibrare gli squilibri territoriali di trama più fine. Si è quindi passati da una concezione duale e dicotomica a una visione policentrica, che ripartisce il Paese secondo una pluralità di centri, periferie e semiperiferie, tra loro gerarchicamente ordinati e interconnessi (Figura 1.2).

FIGURA 1.2 • DUE GEOGRAFIE DELLO SVILUPPO ECONOMICO IN ITALIA A CONFRONTO (2018):

- A. LA VULNERABILITÀ SOCIALE E MATERIALE DEI COMUNI ITALIANI;
- B. LA DENSITÀ DEMOGRAFICA DEI COMUNI ITALIANI



Fonte: elaborazione dati ISTAT⁴

La visione policentrica sottolinea il ruolo trainante delle città sullo sviluppo dei territori circostanti. A occupare il livello più alto della gerarchia policentrica (quello dei centri o poli dello sviluppo) sono infatti i nuclei urbani e metropolitani più grandi; a seguire, in posizione interme-

⁴ <https://gisportal.istat.it/mapparischi/index.html?extent=>.

dia (le semiperiferie), si trovano i territori a urbanizzazione diffusa (periurbani, perirurali, metromontani ecc.); mentre al terzo livello della gerarchia (le periferie) si trovano i territori rurali meno densamente abitati.

Nell'affermazione di questa nuova rappresentazione dei problemi e delle opportunità del Paese, un ruolo chiave lo ha giocato il contemporaneo diffondersi di un diverso modo di interpretare lo sviluppo *tout court*. Il concetto di sviluppo non è infatti univoco, ma consente una molitudine di interpretazioni e attribuzioni di valore. E, dagli anni Novanta, in Italia come nel resto d'Europa, l'approccio divenuto dominante nella politica è quello dello sviluppo locale, che porta con sé, tra i propri corollari, la necessità di un approccio territorializzato (*place-based*), focalizzato non solo sulle performance economiche, ma anche sull'avanzamento sociale e culturale.

Dal punto di vista delle politiche, adottare un approccio *place-based* implica la rinuncia a ricette universali, valide per ogni contesto, in favore di soluzioni "su misura", condivise con gli stakeholder e le comunità locali. Dal punto di vista della ricerca, impone di considerare tutta la complessità degli attori, delle dotazioni, dei flussi e delle relazioni che animano i territori.

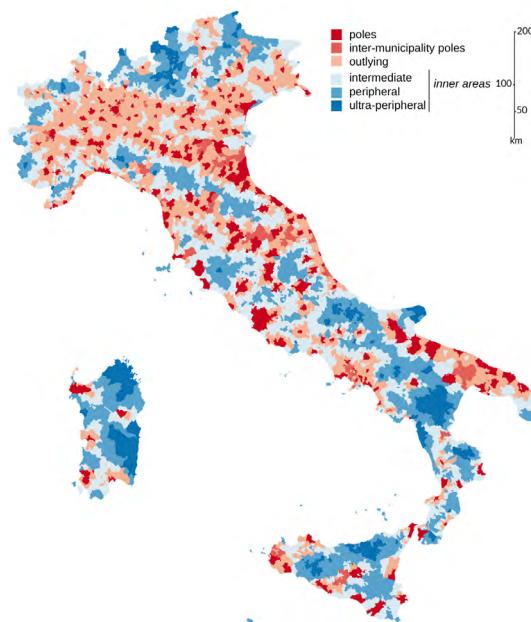
Tra le politiche che in Italia adottano una visione policentrica dello sviluppo, la "Strategia Nazionale per le Aree Interne" (SNAI) rappresenta senza dubbio uno degli strumenti più importanti per finalità, durata e disponibilità finanziaria⁵.

Entrato in vigore nel 2014, questo programma costituisce l'inquadramento strategico di riferimento per il sostegno alle aree non urbane del Paese e riconosce la necessità di favorire lo sviluppo dei territori intervenendo in modo diversificato. In particolare, essa identifica nei territori più marginali, quelli segnati da limitata accessibilità, scarsa offerta di servizi e un lungo e progressivo spopolamento, il proprio specifico ambito di intervento.

⁵ Importanti da questo punto di vista sono anche il Programma di Sviluppo Rurale Nazionale (PSRN) – i cui interventi sono modulati a partire da 4 tipologie di aree: urbane e periurbane; rurali ad agricoltura intensiva; rurali intermedie; rurali con problemi strutturali di sviluppo – e, almeno in prospettiva, la nuova Strategia Nazionale per la Montagna Italiana (SNAMI) che suddivide il territorio in comuni montani e non.

La peculiarità di questi territori, che il Decisore pubblico definisce problematici ma anche ricchi di potenzialità, è riassunta nell'espressione "aree interne", e da essi deriva una nuova peculiare rappresentazione della geografia dello sviluppo del Paese.

FIGURA 1.3 • LA CLASSIFICAZIONE DEI COMUNI ITALIANI AI SENSI DELLA SNAI



Fonte: ISTAT 2017

Per i fini della SNAI, ISTAT e il DPS - Comitato Tecnico Aree Interne hanno infatti prodotto una classificazione complessiva di tutti i comuni italiani (Figura 1.3):

- in prima istanza sono stati identificati i comuni polo, ossia i comuni che, in forma singola o associata, funzionano come *centri di offerta dei servizi fondamentali*;

- in seconda istanza, i restanti comuni sono stati riportati entro 4 tipologie di aree in funzione della loro maggiore o minore distanza dai poli:
- *periurbane* formate da comuni che distano al massimo 20 minuti dal polo più vicino;
- *intermedie* formate da comuni che distano 20-40 minuti;
- *periferiche* formate da comuni che distano 40-75 minuti;
- *ultraperiferiche* formate da comuni che distano oltre 75 minuti.

Secondo questa classificazione, le “aree interne” derivano dall’unione dei comuni delle aree Intermedie, periferiche e ultraperiferiche. I comuni polo e polo intercomunale, insieme con i comuni cintura delle aree periurbane, invece, formano il macroraggruppamento dei “centri”.

Dal punto di vista dello sviluppo, la SNAI riconosce nell’offerta dei servizi fondamentali una leva indispensabile per attrarre attività, popolazione e opportunità di crescita (Barbera 2015) e si rivolge quindi ai territori più sacrificati da questo punto di vista (Barca 2009) con l’obiettivo di pianificare interventi partecipativi per il benessere, l’*empowerment* e la *capability* delle popolazioni locali⁶. Secondo la filosofia della SNAI, i comuni periferici mostrano una comunanza di sfide, vocazioni e opportunità che è importante affrontare in modo organico per il vantaggio di tutto il Paese.

1.2. Le caratteristiche dei comuni periferici ai sensi della SNAI

La Strategia Nazionale per le Aree Interne (SNAI) è stata inclusa nell’Accordo di Partenariato come articolazione della strategia di sviluppo territoriale per il 2014-2020 (Barbera 2022) e, con essa, è venuta a far parte dell’accordo anche la cosiddetta mappa delle aree interne italiane, realizzata da Banca d’Italia e dalle Regioni, con finalità descrittiva e di policy. Come si legge nella nota tecnica del NUVAP (2022)⁷, la prima

⁶ Il termine, che viene tradotto in italiano con “capacitazione”, è stato introdotto dal premio Nobel Amartya Sen e indica la possibilità che la popolazione locale possiede le capacità e l’agibilità di conseguire un obiettivo di benessere.

⁷ https://politichecoesione.governo.it/media/2831/20220214-mappa-ai-2020-nota-tecnica-nuvap_rev.pdf.

mappa è stata approvata congiuntamente all'Accordo di Partenariato e ha accompagnato l'implementazione della SNAI nelle misure collegate al ciclo di programmazione 2014-2020. Successivamente, in vista del passaggio alla programmazione 2021-2027, è stata prodotta nel 2020 una seconda mappa con dati più aggiornati sulla presenza di servizi essenziali (scuola, sanità, trasporti)⁸ e tecniche più evolute di calcolo delle distanze (ISTAT 2022)⁹:

Entrambe le mappe sono disponibili nell'applicativo ISTAT "Atlante Statistico dei Comuni" (ASC, <http://asc.istat.it>) e sono qui usate per focalizzare le principali caratteristiche dei comuni periferici e ultraperiferici rispetto al resto dei comuni. Attraverso di esse è infatti possibile ricavare la descrizione statistica della consistenza e delle caratteristiche dei diversi interni al Paese.

Per esempio, un primo elemento interessante che emerge dalla classificazione dei comuni italiani ai sensi della SNAI (Figura 1.3) è che una porzione preponderante del territorio nazionale ricade nella condizione di perifericità.

Un secondo elemento è che, se è vero che buona parte delle aree interne si trova in territori alpini e appenninici (dove sono particolarmente numerosi i comuni piccoli, colpiti da abbandono e spopolamento, e dove è quindi più problematico mantenere l'offerta dei servizi; Dondona *et al.* 2017), è anche vero che comuni periferici si trovano anche in pianura, soprattutto laddove la dotazione infrastrutturale è più carente. Se si sovrappone la mappa delle aree interne con quella relativa al grado di urbanizzazione, risulta che per il 79,9% i comuni "interni" sono anche comuni "rurali" e per l'84,5% sono comuni non costieri.

⁸ In particolare ai sensi della SNAI si considera l'offerta di: Scuole dell'offerta scolastica secondaria; ospedali sedi di DEA di I livello; stazioni ferroviarie Platinum, Gold o Silver".

⁹ Nonostante queste modifiche, il confronto tra le due mappe mostra che la gran parte dei comuni (5.336, pari al 67,5% del totale nazionale) ha mantenuto la medesima classificazione, mentre la quota dei comuni che hanno cambiato tipologia si ripartisce quasi perfettamente tra quelli che sono passati a una categoria territoriale "superiore" (il 16,4%, 1.265 comuni) e quelli che hanno perso centralità (il 16,1%, 1.272 comuni).

Nella mappatura elaborata per la SNAI nel 2020, i 7.903 comuni italiani seguono la seguente ripartizione:

- 241 comuni sono classificati come polo (182; 2,3%) o polo inter-comunale (59; 0,7%);
- 3.828 sono comuni di cintura (48,4%);
- 1.928 sono i comuni intermedi (24,4%);
- 1.524 sono i comuni periferici (19,3%);
- 382 sono i comuni ultraperiferici (4,8%).

Complessivamente, quindi, per il 24,2% dei comuni del Paese (1.906) si rileva una condizione di perifericità (19,3%) o ultraperifericità (4,8%) rispetto al resto dell'Italia.

Dal punto di vista della loro localizzazione, la quota maggiore dei comuni periferici e ultraperiferici (di qui in avanti "PuP") si trova nelle regioni del Meridione: ben il 52% dei comuni PuP ricade in questa parte dell'Italia, rispettivamente il 33% dei comuni periferici e il 19% dei comuni ultraperiferici (Tabella 1.1). Le incidenze più significative si realizzano poi in corrispondenza di tre regioni: la Sicilia (che ospita da sola il 10% di tutti i comuni PuP), la Sardegna (8,7%) e la Campania (8,5%).

Dal punto di vista dell'esposizione delle singole regioni ai rischi della marginalità, si osserva inoltre che i comuni PuP in Molise contano per il 52% dei comuni totali della regione (48% periferici; 4% ultraperiferici); in Basilicata contano per il 73% (39% periferici; 34% ultraperiferici) e in Sicilia per il 49% (40% periferici; 9% ultraperiferici). Quote così elevate si ritrovano solo nelle province autonome di Trento e Bolzano, dove l'impedenza causata dall'orografia montana aumenta molto i tempi di percorrenza necessari per raggiungere i servizi. Nella Provincia di Bolzano, in particolare, 28 su 116 comuni totali (il 24%) sono connotati da ultraperifericità. Da segnalare anche il caso di Abruzzo e Sardegna, dove la quota dei comuni ultraperiferici è particolarmente alta (rispettivamente 11% e 14%), anche se ben al di sotto del valore record della Basilicata (34%).

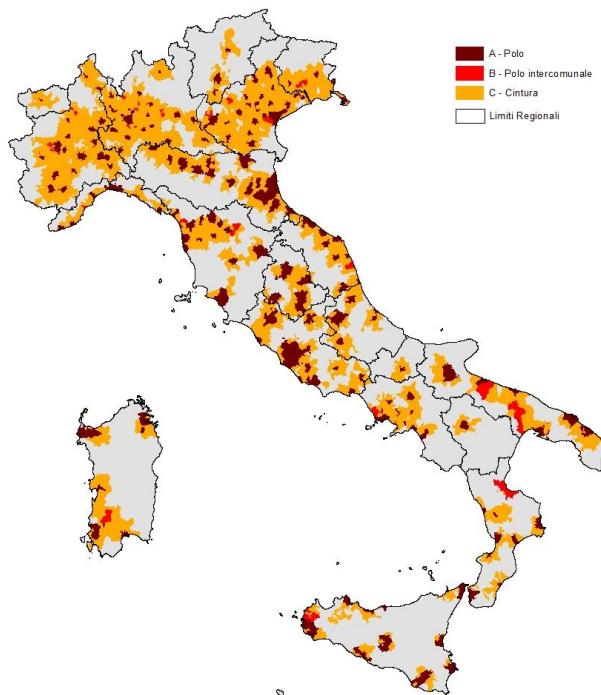
TABELLA 1.1 • NUMERO DI COMUNI PER REGIONE E CLASSIFICAZIONE SNAI (2020)

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico	Totale Italia
Piemonte	18	8	783	241	113	18	1.181
Valle d'Aosta	1	0	32	28	13	0	74
Lombardia	24	16	987	254	184	41	1.506
Trentino - Alto Adige	3	0	61	80	102	36	282
- Bolzano	1	0	20	34	33	28	116
- Trento	2	0	41	46	69	8	166
Veneto	21	7	422	70	36	7	563
Friuli - Venezia Giulia	6	2	125	39	38	5	215
Liguria	5	4	107	82	29	7	234
Emilia-Romagna	16	0	151	82	61	18	328
Toscana	13	4	92	67	80	17	273
Umbria	5	0	39	33	15	0	92
Marche	9	2	111	63	41	1	227
Lazio	11	0	152	157	55	3	378
Abruzzo	5	0	98	89	80	33	305
Molise	1	0	31	33	65	6	136
Campania	11	4	245	125	123	42	550
Puglia	6	6	97	90	52	6	257
Basilicata	1	0	11	24	51	44	131
Calabria	8	2	114	149	118	13	404
Sicilia	12	2	66	119	157	34	390
Sardegna	6	2	104	103	111	51	377
Italia	182	59	3.828	1.928	1.524	382	7.903

Fonte: ISTAT

Nel complesso, la mappa della SNAI non ricalca le classiche ripartizioni Nord-Sud dei divari del Paese, ma presenta un'elevata sovrapposizione con la suddivisione fisica del territorio italiano in montano e non montano. Nella geografia dei "centri" (Figura 1.4), una moltitudine di polarità urbane, conglobate all'interno di un continuum funzionale e territoriale, si dipanano in corrispondenza delle grandi aree industriali e lungo i principali assi della viabilità nazionale (autostrade, porti, aeroporti, aree logistiche).

FIGURA 1.4 • I COMUNI “CENTRI” (POLI, POLI INTERCOMUNALI E CINTURE) DELLA SNAI 2020

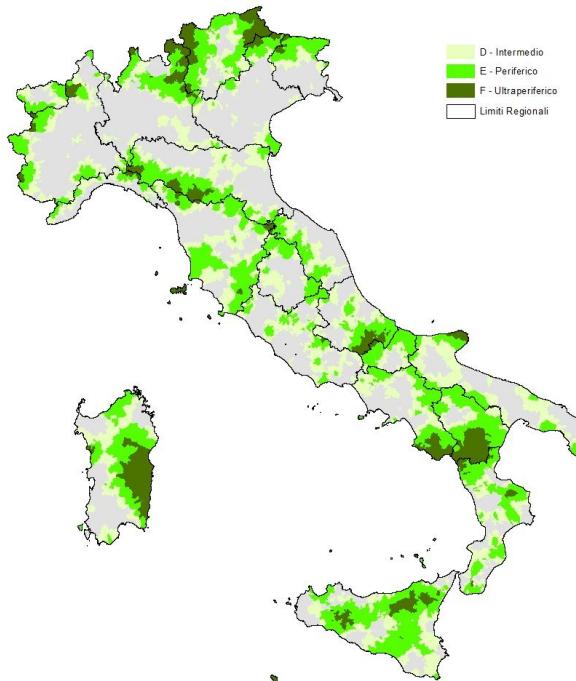


Fonte: NUVAP 2022

Nel caso dei comuni “interni” (Figura 1.5), invece, alcune regioni a forte marginalità, concentrate soprattutto sulle Alpi e sull’Appennino tosco-emiliano e nelle aree montane della Sicilia e della Sardegna, sono circondate da comuni che, con l’aumentare della distanza, presentano valori via via decrescenti di marginalità. La maggior parte dei comuni “interni” (intermedi, periferici e ultraperiferici) si trovano infatti in contesti montani (1.874 comuni, pari al 48,9% del totale). Le regioni con il maggior numero di comuni “interni” che sono anche comuni montani sono: la Lombardia (346, pari al 72%), il Piemonte (196, 53%), l’Abruzzo (122), la Campania (105) e la Calabria (106). Nelle aree collinari, i comuni “interni” sono invece 1.625 (42,4%), con presenze particolarmente significative in Sardegna (218), Sicilia (198) e Campania (173). Infine, i

comuni “interni” di pianura sono appena 335 (8,7%), concentrati soprattutto in Lombardia (98) e Puglia (92).

FIGURA 1.5 • I COMUNI “INTERNI” (INTERMEDI, PERIFERICI E ULTRAPERIFERICI) DELLA SNAI 2020



Fonte: NUVAP 2022

Nella Tabella 1.2, si riportano i dati relativi alla consistenza demografica e spaziale (popolazione residente, superficie e densità demografica) delle 6 tipologie territoriali identificate dalla SNAI, da cui si intuisce come nei comuni “interni” e, in modo ancora più evidente, nei comuni PuP, la condizione di perifericità si leghi in Italia a una condizione di deprivazione demografica e (probabilmente) marginalità economica, dal momento che nella statistica territoriale le variabili della ricchezza sono spesso correlate con il numero di residenti. Nello stesso momento, però, condizioni difficili di accessibilità ai servizi di base portano a classificare come “interni” anche comuni molto grandi e persino alcuni

capoluoghi di provincia. È il caso, per esempio, di Matera in Basilicata (comune di quasi 60.000 abitanti), di Nuoro in Sardegna, di Enna in Sicilia e di Isernia in Molise.

TABELLA 1.2 • CONSISTENZA DELLE 6 TIPOLOGIE TERRITORIALI IDENTIFICATE DALLA SNAI 2020

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico	Totale Italia
Comuni, N	182	59	3.828	1.928	1.524	382	7.903
Popolazione, N	20.470.301	1.576.586	23.756.465	8.059.454	4.653.355	720.052	59.236.213
Popolazione, %	35	3	40	14	8	1	100
Superficie, kmq	24.455	3.728	96.345	75.837	79.394	22.310	302.068
Superficie, %	8	1	32	25	26	7	100
Densità, N/kmq	837	423	247	106	59	32	196

Fonte: NUVAL 2020

Sebbene i comuni “interni” pesino per circa il 60% della superficie totale dell’Italia, la popolazione che vi risiede (poco più di 13,4 milioni di persone) è pari a solo il 22,7%. Anche dal punto di vista della densità abitativa, il divario è rilevante: con una media di 75,7 abitanti per km², la densità dei comuni “interni” è un quinto di quella dei “centri”. In particolare:

- i comuni intermedi sono circa un quarto dei comuni italiani, e ospitano il 13,6% della popolazione (circa 8 milioni di abitanti). Mediamente, la densità abitativa espressa dai comuni che rientrano in questa tipologia è di 106,3 abitanti per km²;
- i comuni periferici occupano anch’essi un’ampia superficie che è circa un quarto di quella totale (26,3%) e ospitano il 7,9% della popolazione (circa 4,6 milioni di residenti). La densità media è di 58,6 abitanti per km²;
- i comuni ultraperiferici (la categoria più svantaggiata) contribuiscono con appena il 7,4% del territorio nazionale e l’1,2% della popolazione, esprimendo una densità demografica di appena 32,3 abitanti per km².

La fotografia del Paese che emerge dalla mappatura della SNAI con riferimento a una selezione di variabili socioeconomiche e territoriali

mostra quindi una presenza diffusa e consistente di comuni che, oltre a essere deprivati dal punto di vista dell'accessibilità ai servizi, presentano forti debolezze anche dal punto di vista del mercato del lavoro, della demografia e della ricchezza (Tabella 1.3).

TABELLA 1.3 • INDICATORI SOCIOECONOMICI SECONDO LA CLASSIFICAZIONE
SNAI 2020-2021

	Indice di vecchiaia 2020	Incidenza popolazione 15-29, 2020	Incidenza popolazione 65+, 2020	Incidenza popolazione 80+, 2020	Incidenza famiglie in povertà assoluta 2017	Incidenza famiglie a rischio povertà 2017	Incidenza famiglie non povere 2017	Incidenza residenti 25-49 con titolo terziario 2020*
	%	%	%	%	%	%	%	valore medio
A - Polo	194,1	14,8	24,3	8,2	20,8	6,2	73,0	30,2
B - Polo intercom.	178,8	15,4	23,4	7,3	19,3	9,6	71,1	25,8
C - Cintura	166,5	15,1	22,4	6,9	16,2	8,6	75,2	21,7
D - Intermedio	188,1	15,0	23,9	7,7	19,7	11,9	68,4	20,4
E - Periferico	206,8	15,1	25,0	8,2	21,4	14,3	64,3	20,0
F - Ultraperiferico	223,4	14,9	25,7	8,8	21,3	14,4	64,3	20,1
Totali	182,6	15,0	23,5	7,6	18,9	8,7	72,4	21,2

* valore calcolato come media dei valori comunali per tipologia di area interna

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati ISTAT 2021; 2022; Openpolis 2022¹⁰

Ai sensi della SNAI, le condizioni di svantaggio dei comuni periferici sono riconducibili a:

- incapacità di assicurare adeguati servizi essenziali ai residenti;
- accentuati fenomeni di spopolamento in favore dei "centri";
- accentuate dinamiche di invecchiamento.

¹⁰ I dati sulla vecchiaia sono tratti dal <https://www.istat.it/wp-content/uploads/2022/07/FOCUS-AREE-INTERNE-2021.pdf>. I dati sulla povertà da https://www.istat.it/it/files/2022/09/31_ISTAT_MILeS2022_Bianchino_Carbonara_Carucci_Tebala.pdf. Quelli sul livello di istruzione sono una rielaborazione da <https://www.openpolis.it/laccesso-allistruzione-terziaria-nelle-aree-interne/>.

In assenza di contromisure, tutto ciò si traduce in un progressivo abbandono e spopolamento delle realtà più marginali. Tra il 2001 e il 2020, i comuni periferici e ultraperiferici hanno subito un forte ridimensionamento demografico, rispettivamente del -4,7% e del -9,1%, contro il dato nazionale che è al contrario cresciuto nel complesso (+3,9%). Di questi, i comuni che hanno subito il maggior calo sono risultati per il 66% localizzati nelle regioni meridionali, in particolare in Abruzzo (15%) e Calabria (26%). A essere più colpiti sono anche i comuni più piccoli, con una popolazione media sotto i 1.000 residenti. E per il futuro, le previsioni al 2030 indicano cali ulteriori sospinti da saldi naturali e migratori negativi: -3,4% per i comuni intermedi, -5,2% per i comuni periferici e -6,1% per i comuni ultraperiferici.

Nello stesso tempo, la SNAI sottolinea come nei comuni “interni” si trovino molte delle risorse di cui i centri hanno bisogno (acqua, terra, risorse, paesaggio e spazi aperti, cultura ed elevate condizioni di vita) ma di cui non dispongono sul proprio territorio se non in misura limitata. Per questo i comuni “interni” sono anche considerati aree dal forte potenziale di crescita (Barca 2009; Barbera 2015), utili a garantire una più equilibrata ripartizione a livello nazionale delle opportunità e delle pressioni dello sviluppo. E i residenti delle aree interne sono anche visti come custodi del territorio come bene comune (Barbera 2015; Davis 2010; Nesi 2014).

Ai sensi della SNAI, la perifericità non è necessariamente un fattore di debolezza, ma è l'elemento da cui muovere per costruire una peculiare ricetta di sviluppo (Barca 2009; Barbera 2015). Per promuovere questo sviluppo è però necessario alimentare sia la crescita economica, sia l'inclusione sociale, ossia la possibilità di disporre di livelli accettabili di servizi e opportunità di vita, perseguitando la stretta interdipendenza tra mercato e cittadinanza, il potenziamento delle «filiere di produzione dei servizi» (che raccolgono professionalità chiave per lo sviluppo) e la valorizzazione delle «istituzioni di scopo» quali le agenzie e le partnership pubblico-private (Arrighetti, Serravalli 1999).

1.3. Perifericità e propensione al risparmio

Nel presente paragrafo si ipotizza che le caratteristiche tipiche delle aree interne si riflettano nei comportamenti della popolazione che risiede in queste aree e in particolare, nella loro predisposizione al risparmio e all'investimento.

La letteratura economica ha ampiamente dimostrato che la propensione al risparmio degli individui dipende da condizionamenti che non sono solo individuali (psicologici, attitudinali ecc.) ma anche sociali e culturali. Coerentemente con le intuizioni di Modigliani e Brumberg (1954) e Atkinson (1971), che identificano nel nucleo familiare l'unità più rilevante per cogliere la propensione al risparmio (Casarosa, Spataro 2005), si può per esempio assumere che a risparmiare siano soprattutto gli anziani in pensione o le coppie di giovani professionisti intenzionati a convivere e avere dei figli. Nello stesso tempo, stime sulla propensione aggregata al risparmio sono elaborate a partire da variabili macroeconomiche quali la popolazione e il tasso di crescita: secondo gli esperti (cfr. tra gli altri: Duesenberry 1949; Harrod 1948; Modigliani, Brumberg 1954), in un'economia stazionaria la propensione al risparmio cresce al crescere della popolazione in quanto l'espansione della base demografica aumenta il "peso" relativo dei lavoratori attivi, che hanno un risparmio positivo, mentre riduce il "peso" di quelli passivi, come i pensionati, che hanno un risparmio negativo (Casarosa, Spataro 2005). La propensione al risparmio può essere spiegata anche in funzione di come la popolazione si articola a livello di coorti e altri gruppi sociali. Per esempio, oltre al tasso di crescita della popolazione, per Casarosa e Spataro (2005) sono variabili chiave della propensione aggregata al risparmio anche la presenza di pensionati, la presenza di lavoratori attivi/non attivi, con o senza figli a carico, il timing delle nascite e il numero di figli per famiglia. Parimenti, può esercitare un'influenza il fatto di far parte o meno di uno specifico gruppo etnico o socio-culturale locale (comunità) con cui si condividono problematiche e aspettative. Dalla letteratura si apprende che *condizioni favorevoli al risparmio*: che si manifestano con frequenza diversa nei diversi gruppi sociali sono¹¹:

- la scelta di acquistare beni durevoli (un'autovettura, una casa, un appartamento ecc.) e/o servizi costosi (l'organizzazione di un viaggio, una cerimonia, un trattamento medico-estetico o l'acquisto di un mutuo);
- la necessità di sopperire a una condizione di discontinuità nei redditi percepiti (per licenziamento, cassa integrazione, pensionamento o per il subentrare di una spesa improvvisa);

¹¹ <https://www.dea.univr.it/documenti/OccorrenzaIns/matdid/matdid890077.ppt>.

- l'assunzione di comportamenti precauzionali rispetto all'evenienza di una crisi o un evento calamitoso;
- il desiderio di accumulare ricchezza grazie al meccanismo degli interessi sul capitale risparmiato e di trasmettere capitale agli eredi;
- l'incapacità o il mancato interesse a spendere quanto percepito come reddito.

Il risparmio per l'acquisto di beni e servizi, per esempio, è più frequente tra i giovani e coloro che progettano un nuovo nucleo familiare. Al contrario, il desiderio di trasmettere capitale agli eredi connota soprattutto le coorti più mature e, al loro interno, gli individui che hanno già messo da parte sufficiente ricchezza in beni mobili e immobili. Gli anziani e i pensionati sono anche quelli che più risentono del "sentire comune" e del clima di incertezza che si produce nella comunità di riferimento. Mentre la necessità di fare capo a situazioni improvvise di ristrettezza economica può prodursi nella popolazione adulta così come in quella più anziana.

Questo ci porta a assumere che la propensione al risparmio e/o all'investimento espressa da territori che mostrano tratti peculiari dal punto di vista della popolazione residente (numerosità dei residenti e loro caratteristiche in termini di nazionalità, età, ricchezza, condizione familiare e occupazionale) possa a sua volta assumere tratti peculiari.

D'altro canto, i condizionamenti che spiegano la propensione al risparmio possono avere anche una natura di tipo "contestuale", ossia dipendere dalle caratteristiche socio-culturali e territoriali del luogo in cui si vive. L'incapacità di spendere del tutto o in parte il proprio reddito, per esempio, può dipendere dall'offerta locale di beni e servizi (ristoranti, cinema, teatri...) e dalla vitalità della comunità di appartenenza. Aspetti quali la tassazione, il costo della vita, il welfare locale esercitano anch'essi un'influenza sulla decisione di risparmio e investimento, in quanto incidono sulle risorse economiche a disposizione dei cittadini.

In aggiunta, è verosimile che anche il livello di rischio sismico e idrogeologico locale svolga un ruolo nell'orientare le scelte. Per esempio, secondo ISTAT (2021), la complessiva maggiore fragilità territoriale delle aree interne, spesso legata alla loro stessa morfologia, è una delle cause del progressivo abbandono che colpisce questi territori.

Le strategie finanziarie delle famiglie possono da ultimo dipendere anche dalle politiche locali, come nel caso degli incentivi fiscali (agevolazioni, detrazioni, bonus e “super bonus”) per la ristrutturazione e il recupero del patrimonio immobiliare inutilizzato. In alcune regioni, questa incentivazione è stata applicata anche con il fine specifico del ripopolamento e della rigenerazione delle aree interne. È il caso del Bando “Residenzialità in montagna”, attivato nel 2021 dalla Regione Piemonte in attuazione dell’Intervento 2.1 del PNRR “Attrattività dei Borghi” (Lucia, Rota 2022).

A questo riguardo, un fattore che si ritiene potrà incidere sui comportamenti aggregati dei residenti delle aree interne riguarda il bilanciamento tra residenti autoctoni e *newcomer* portatori di nuovi codici di comportamento (Cersosimo 2012). Sebbene le aree interne siano per la grande maggioranza dei casi formate da comuni che perdono popolazione, nell’ultimo decennio si sono osservati alcuni segnali di segno inverso. Per effetto anche della pandemia, un universo eterogeneo di individui (giovani e anziani in fuga dalle grandi città, lavoratori neorurali, “nuovi montanari” o “montanari di ritorno”, professionisti part-time e *remote workers, green jobs*, turisti e “cittadini temporanei”) guarda con interesse crescente alle aree interne e periferiche del paese quali nuovi contesti di vita e lavoro. Per alcuni esperti, l’ingresso dei nuovi residenti nelle aree interne sarà portatore di un nuovo dinamismo. Per altri, di un vero shock culturale (Cersosimo 2012).

1.4. I *connotati socio-economici delle aree periferiche*

La trattazione che precede ha dimostrato come le dimensioni che possono aiutare a comprendere la propensione al risparmio e all’investimento dei residenti delle aree periferiche italiane includono un set diversificato di variabili. Dal punto di vista delle informazioni che è possibile riportare all’interno di un’analisi di tipo geografico e territoriale emerge in particolare l’importanza di disporre di variabili relative:

- alla consistenza e alla dinamica della popolazione residente;
- alla sua composizione in coorti e classi sociali;
- all’ammontare del reddito e della ricchezza disponibile;
- all’imprenditorialità;
- al capitale sociale e istituzionale;
- al rischio sismico e idrogeologico.

Nella trattazione che segue, si analizza la distribuzione di alcune variabili economico-sociali all'interno delle tipologie introdotte dalla SNAI per verificare la peculiarità dei comuni periferici rispetto al resto del territorio nazionale.

Per quel che riguarda la consistenza e la dinamica della popolazione che risiede nei comuni periferici, la Tabella 1.4 mostra il saldo migratorio delle regioni italiane e delle 6 tipologie territoriali identificate dalla SNAI. Emerge con evidenza come i poli, i poli intercomunali e le cinture diano un saldo migratorio positivo a livello nazionale, pur mostrando alcuni flussi negativi nelle regioni del Sud. Al contrario, le aree intermedie, quelle periferiche e quelle ultra-periferiche mostrano saldi negativi a livello nazionale, pur con alcuni flussi positivi nelle regioni del Nord. Il dualismo italiano emerge quindi nuovamente con un processo migratorio negativo che nel Sud riguarda tanto i centri quanto le aree interne.

TABELLA 1.4 • SALDO MIGRATORIO PER CLASSIFICAZIONE SNAI E POPOLAZIONE (2019)

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico	Totale Italia
Saldo migratorio	30.349	421	11.880	-6.868	-12.912	-2.411	20.459
Popolazione residente (000)	20.470	1577	23.756	8.059	4.653	720	59.236
Saldo migratorio per 1.000 abitanti	1,483	0,267	0,500	-0,852	-2,775	-3,348	0,345

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati ISTAT

Dalla letteratura e dalle analisi condotte per i fini della SNAI apprendiamo che altre variabili socio-demografiche rispetto a cui emerge la peculiarità dei comuni periferici sono quelle relative alla distribuzione della popolazione in coorti e alla dinamica demografica: per entrambe queste variabili i comuni periferici si trovano in una condizione di svantaggio e depravazione che ne preclude lo sviluppo. Anche per effetto delle dinamiche illustrate dalla Tabella 1.4, i comuni periferici soffrono in misura molto maggiore degli altri comuni dei problemi dello spopolamento e dell'invecchiamento della popolazione residente.

Per dare conto di come si distribuiscono l'economia e lo sviluppo tra comuni periferici e non, nella Tabella 1.5 si restituiscono i valori dei li-

velli di occupazione delle unità locali delle imprese di industria e servizi, che mostrano come nelle aree periferiche e ultraperiferiche l'occupazione rappresenti soltanto il 21% della popolazione residente, contro pesi ben più consistenti nei poli.

TABELLA 1.5 • ADDETTI E POPOLAZIONE PER CLASSIFICAZIONE SNAI (2019)

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico	Totalle
Addetti (000)	7.376	428	6.346	1.783	967	151	17.051
Popolazione residente (000)	20.470	1.577	23.756	8.059	4.653	720	59.236
Addetti / popolazione %	36	27	27	22	21	21	29

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati ISTAT

Considerando anche il fatturato prodotto dalle imprese presenti nelle 6 aree territoriali (Tabella 1.6) se ne ricava che i comuni “interni” ospitano solo il 17% di tutti gli addetti alle unità locali di industria e servizi del Paese (ISTAT 2021) e solo il 13% del fatturato. E, in questo, il contributo minore viene proprio dai comuni periferici e ultraperiferici, le cui unità locali raccolgono rispettivamente il 5,6% e l’1,0% degli addetti e esprimono un fatturato pari a solo il 4,0% e lo 0,6% del fatturato totale.

Si tratta di dati che mostrano una minore produttività del lavoro, ancorché misurata semplicemente dal semplice rapporto tra fatturato e occupazione (Tabella 1.6).

TABELLA 1.6 • ADDETTI, FATTURATO E PRODUTTIVITÀ PER CLASSE SNAI (2019)

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F – Ultraperiferico	Totalle
Addetti (000)	7.376	428	6.346	1.783	967	151	17.051
Fatturato (mln euro)	1.553	68	1.198	281	131	18	3.248
Fatturato per addetto (000 euro)	211	158	189	157	136	121	191

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati ISTAT

Dal punto di vista territoriale, le regioni in cui la situazione dei comuni periferici è peggiore sono Liguria, Veneto, Piemonte, Lazio (dove gli addetti sono inferiori al 2% e il fatturato arriva al massimo all'1%). Le aree interne si confermano così come aree peculiari in cui la marginalità non è solo fisico-geografica ma anche sociale ed economica, e si sviluppa secondo un circolo vizioso, circolare e cumulativo. Le poche imprese presenti nei comuni periferici non riescono a garantire occupazione e reddito ai residenti che sono quindi spinti a trasferirsi altrove. La contrazione demografica che ne consegue si riflette però negativamente sul mercato locale del lavoro (minore disponibilità di popolazione attiva e giovani), mettendo ulteriormente in difficoltà le poche attività sopravvissute. Nello stesso tempo, ISTAT (2021) identifica nella maggiore specializzazione in produzioni orientate all'artigianalità e al saper fare locale un tratto distintivo delle aree interne. Qui, il peso delle unità locali delle imprese artigiane sul totale delle unità che operano nell'industria e nei servizi ha infatti una maggiore rilevanza: oltre un quinto degli addetti totali svolgono attività di carattere artigianale e producono il 10% del fatturato.

Da ultimo, poiché nelle aree interne una voce importante di sviluppo e crescita economica si lega anche alla possibilità di capitalizzare in chiave turistica la ricca dotazione culturale e ambientale locale, la Tabella 1.7 riporta i dati relativi ai flussi di turisti in ingresso nel periodo pre-Covid (anno 2019).

Se ne ricava che in Italia le aree interne complessivamente catalizzano il 38% degli arrivi, e tra questi, i comuni periferici e ultraperiferici insieme contano per il 22%. La situazione è però piuttosto diversificata a livello regionale: per esempio, tra le situazioni più virtuose spiccano il Molise insieme con le Province Autonome di Trento e Bolzano (58% dei flussi regionali sono indirizzati verso comuni periferici); mentre tra quelle più negative ci sono Liguria, Marche, Lazio e Emilia-Romagna (3-4%).

TABELLA 1.7 • ARRIVI E PRESENZE TURISTICHE NELLE STRUTTURE RICETTIVE ALBERGHIERE ED EXTRA ALBERGHIERE PER CLASSIFICAZIONE SNAI (2019)

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico	<i>Totale</i>
Presenze turistiche (000 giorni)	51.382	4.323	60.087	37.959	35.487	19.209	208.447
Arrivi (000 turisti)	17.627	1.107	15.600	9.071	8.315	3.983	55.702
Presenze/arrivi (giorni di permanenza)	2,9	3,9	3,9	4,2	4,3	4,8	3,7
Popolazione residente (000)	20.470	1.577	23.756	8.059	4.653	720	59.236
Presenze/popolazione %	251,0	274,2	252,9	471,0	762,6	2.667,7	351,9
Arrivi/popolazione %	86,1	70,2	65,7	112,6	178,7	553,1	94,0

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati ISTAT

Anche i dati relativi alla qualità del turismo presente sembrano favorire le aree periferiche – con turisti che visitano l’area per un più elevato numero di giorni – come del resto i dati sull’intensità del fenomeno che indicano un maggior rapporto tra turisti e popolazione residente. Si tratta di un vantaggio competitivo delle aree periferiche che è ovviamente legato alla loro dotazione naturale, ma che purtroppo non è sfruttato in pieno nell’intero contesto nazionale ma soprattutto in alcune zone rinomate e famose, nelle quali si concentrano gran parte degli arrivi turistici causando anche problemi di eccessiva presenza (*overtourism*). Le politiche per lo sviluppo dovrebbero puntare su una maggiore diffusione dell’offerta turistica nelle aree che attualmente mostrano scarse presenze e scarsi arrivi, pur possedendo un elevato potenziale turistico.

Un’altra variabile territoriale qui analizzata, che è purtroppo di notevole attualità, è quella relativa ai livelli di sicurezza che i comuni periferici offrono con riferimento ai rischi naturali. Oltre al riferimento alle forti precipitazioni, frane e inondazioni che si riscontrano periodicamente in tutto il territorio nazionale, ma soprattutto in porzioni specifiche di esso, un altro evento naturale è quello che deriva da un’elevata esposizione al rischio di terremoti ed eruzioni vulcaniche.

In questo contesto, le aree interne si distinguono rispetto al resto dell'Italia per una più elevata fragilità e vulnerabilità, influenzata dalla geomorfologia dei terreni (ISTAT 2021)¹².

Per esempio, la percentuale di popolazione italiana esposta a rischio sismico di tipo “elevato” e “molto elevato” nelle aree interne è infatti pari al 49,6% del totale, contro il 36,5% dei “centri” e una media nazionale del 39,5%. Più specificatamente, la quota di popolazione esposta nei comuni periferici è pari al 56,8%, 45,7% nei comuni intermedi e 45,8% nei comuni ultraperiferici. Inoltre, la pericolosità degli eventi sismici è in genere maggiore nei comuni interni in quanto in questi contesti la presenza di elementi tettonici di rilievo si lega a una concomitante condizione di perifericità e territorio impervio e montuoso.

Nello stesso tempo, è evidente che se si guarda al numero totale dei residenti che vivono in comuni a rischio sismico elevato e molto elevato (Tabella 1.8), il dato espresso dalle aree interne (16.714.861 individui, pari al 28% della popolazione a rischio) è solo apparentemente migliore di quello dei “centri” (pari al 72%), in quanto molto meno densamente abitate. Al contrario, se si esamina il dato della popolazione a rischio rapportata alla popolazione totale, si evidenzia come il peso sia più rilevante nelle aree periferiche rispetto ai poli.

Del resto, il fatto che gli elementi tettonici di maggiore rilievo si concentri nelle regioni del Centro Italia e del Sud fa sì che queste siano anche la porzione del Paese in cui il problema è più manifesto. In Toscana, Molise e Basilicata, in particolare, più della metà della popolazione a rischio si trova in comuni delle aree interne.

Nelle aree interne vi è anche una presenza più elevata di comuni esposti a rischio idrogeologico: 10,9% contro il 5,6% del territorio occupato dai comuni “centro”. Coerentemente con la connotazione montana di molta parte delle aree interne (che comporta un rischio maggiore di frana per la presenza di acclivi e dislivelli), il valore più elevato si registra per le aree periferiche (12,2%) e ultraperiferiche (11,5%), dove i comuni a rischio sono più del doppio rispetto a quanto avviene nei “centri”. Di contro, le aree interne sono meno interessate dalla presenza di grandi fiumi e bacini idrografici e quindi anche meno esposte al pericolo delle

¹² <https://www.istat.it/it/files//2022/07/FOCUS-AREE-INTERNE-2021.pdf>.

alluvioni. I comuni delle aree interne che risultano a rischio di inondazioni sono infatti pari al 6,9% del totale (2,7% se si guarda ai soli comuni ultraperiferici), contro il 14,4% del resto dei centri.

TABELLA 1.8 • POPOLAZIONE CHE RISIEDE IN COMUNI NELLE CLASSI SISMICHE ELEVATA E MOLTO ELEVATA (2021)

	A - Polo	B - Polo intercom.	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico	<i>Totale Italia</i>
<i>Popolazione aree sismiche elevate</i>	7.250.663	505.171	8.959.027	3.684.432	2.642.197	329.819	23.371.309
<i>Popolazione totale</i>	20.470.301	1.576.586	23.756.465	8.059.454	4.653.355	720.052	59.236.213
<i>Peso %</i>	35,4	32,0	37,7	45,7	56,8	45,8	39,5

Fonte: ISTAT

Ne consegue l'idea di una geografia diversificata in cui i diversi tipi di rischio territoriale (sismico, idrogeologico) si integrano piuttosto che sovrapporsi all'interno di una sola tipologia di territorio. Dal punto di vista dei condizionamenti che la presenza di una situazione di rischio esercita sulle scelte finanziarie delle famiglie delle aree interne non è quindi chiaro se, nel gioco dei vantaggi e degli svantaggi, ciò porti a far prevalere un clima di ottimismo favorevole agli investimenti o di pessimismo e incertezza, favorevole al risparmio.

Bibliografia

- Arrighetti A., Seravalli G. (1999), *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Roma, Donzelli.
- Asvis (2023), *I territori e gli obiettivi di sviluppo sostenibile*, https://asvis.it/public-asvis2/files/Pubblicazioni/Rapporto_Territori/2023/Rapporto_Territori_2023.pdf.
- Atkinson A.B. (1971), "The Distribution of Wealth and the Individual Life-cycle", *Oxford Economic Papers*, vol. 23, n. 2, pp. 239-254.
- Barbera F. (2015), *Le aree interne: note a margine di un programma di policy*, in B. Meloni (a cura di), *Aree interne e progetti d'area*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Barbera F., Cersosimo D., De Rossi A. (a cura di) (2022), *Contro i borghi. Il Bel-paese che dimentica i paesi*, Roma, Donzelli.
- Barca F. (2009), *Un'agenda per la riforma della politica di coesione. Una politica di sviluppo rivolta ai luoghi per rispondere alle sfide e alle aspettative dell'Unione Europea*, http://valutazioneinvestimenti.formez.it/sites/all/files/Rapporto%20Barca_italiano.pdf.
- Becattini G. (1989), "Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico", *Stato e Mercato*, n. 25, pp. 111-128.
- Calafati A. (2021), *L'agenda urbana delle città italiane*, testo rivisto dell'intervista condotta il 7 maggio 2021 dal Gruppo di lavoro di Progetto Italiae, coordinato da Giovanni Vetrutto presso il Dipartimento per gli Affari Regionali e le Autonomie (DARA) della Presidenza del Consiglio dei Ministri, https://www.italiae.affariregionali.it/media/1922/dara_italiae_intervista_ac-1.pdf.
- Casarosa C., Spataro L. (2005), *Propensione aggregata al risparmio, rapporto ricchezza-reddito e distribuzione della ricchezza nel modello del ciclo di vita "egalitario": il ruolo delle variabili demografiche*, Discussion Papers del Dipartimento di Scienze Economiche - Università di Pisa, n. 51, <http://www-dse.ec.unipi.it/ricerca/discussion-papers.htm>.
- Cersosimo D. (2012), *Tracce di futuro*, Roma, Donzelli.
- Dematteis G., Governa F. (2005), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, Franco Angeli.
- Dondona C.A., Ferlaino F., Lella L., Rota F.S. (2017), PTR Regione Piemonte. *Analisi di aggiornamento delle componenti strutturali e delle vocazioni degli AIT piemontesi*, Torino, IRES Piemonte.
- Duesenberry J.S. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- Harrod R.F. (1948), *Towards a Dynamics Economics*, London, MacMillan.
- ISTAT (2022), *La geografia delle aree interne nel 2020: vasti territori tra potenzialità e debolezze*, <https://www.istat.it/it/files/2022/07/FOCUS-AREE-INTERNE-2021.pdf>.

- (2021), *Rapporto sul territorio 2020*, Roma, ISTAT.
 - (2020), *Annuario statistico italiano 2020*, Roma, ISTAT.
 - (2017), *Forme livelli e dinamiche dell'urbanizzazione in Italia*, Roma, ISTAT, <https://www.istat.it/it/files/2017/05/Urbanizzazione.pdf>.
- Lucia M.G., Rota F.S. (2022), *La protezione e lo sviluppo delle aree montane nella prospettiva del piano italiano di ripresa e resilienza*”, in L.M. Calandra, M. Pascolini (a cura di), *Documenti Geografici*, gennaio-giugno (n.s.), *Il piano nazionale di ripresa e resilienza: uno sguardo geografico*, pp. 175-204, http://dx.doi.org/10.19246/DOCUGEO2281-7549/202201_12 ISSN: 2281-7549.
- Modigliani F., Brumberg, R. (1954), *Utility Analysis and the Consumption Function: An interpretation of cross section data*, in K.K. Kurihara (a cura di), *Post Keynesian Economics*, New Brunswick, Rutgers University Press, pp. 388-436.
- NUVAP (2022), Aggiornamento 2020 della mappa delle aree interne. Nota tecnica NUVAP, https://politichecoesione.governo.it/media/2831/20220214-mappa-ai-2020-nota-tecnica-nuvap_rev.pdf (ultima consultazione: 23.12.2025)

2. Esiste una teoria del risparmio nelle aree periferiche?

2.1. Premessa: una strada di briciole

Lo scopo di questo capitolo è analizzare la letteratura al fine di determinare se esista una modellistica economica che in qualche modo colleghi le teorie sul risparmio e sugli investimenti alla problematica delle aree periferiche¹, per individuare in che misura l'accumulo di capitale e l'attrazione di investimenti possano costituire un *driver* per la crescita economica e sostenibile dei territori in ritardo di sviluppo.

Intendiamoci, la domanda non è se esistano, o meno, modelli che spieghino la decisione di investire in determinati spazi piuttosto che in altri: la letteratura, in effetti, su questo fronte è generosa, ancorché le conclusioni non siano univoche; ci chiediamo, piuttosto, se i comportamenti di risparmio o di investimento debbano essere in qualche modo divergenti su base spaziale, con particolare riferimento alle aree periferiche.

Con una certa speranza la nostra ricerca ha cercato nella letteratura suggerimenti circa le variabili istituzionali e di mercato che potrebbero incidere maggiormente sulla distribuzione del reddito e del risparmio in tali aree, includendo aspetti come la tipologia di imprese, la presenza di intermediari finanziari, i sussidi e programmi pubblici.

¹ L'aggettivo periferico è stato definito nel capitolo precedente e la definizione sarà ampiamente specificata in altre parti di questo lavoro, il lettore ricordi che intendiamo “periferico” nel senso dell’Economia e della Geografia Economica e che, almeno per gli scopi di questo capitolo, “area periferica” e “area interna” possono essere considerati come sinonimi.

I risultati sono assai deludenti, nel senso che un quadro teorico di riferimento è sostanzialmente assente in letteratura, dove, accanto a studi empirici su casi specifici, vengono spesso indagate alcune premesse teoriche troppo, per così dire, "sparse" per poter essere unificate in una visione d'insieme.

Non si tratta, ovviamente, di un motivo per scoraggiarsi, e a uno sforzo di sintesi non abbiamo voluto rinunciare, riordinando intorno ad alcune domande fondamentali ciò che abbiamo trovato, e magari suggerendo alcune linee, molto esili e molto abbozzate, quasi una strada di briciole da seguire, per lo sviluppo di un modello unitario.

Di seguito ci chiederemo in primo luogo perché i motivi e i comportamenti di risparmio dovrebbero essere diversi nelle aree periferiche (§ 2.2), questo porterà a un'ipotesi iniziale di lavoro (§ 2.3), da integrare con i suggerimenti trovati in letteratura (§ 2.4). I suggerimenti, benché in modo assai sparso, puntano al legame tra capitale sociale e capitale umano, concluderemo dunque (§ 2.5) cercando di tracciare i confini di un modello che leghi queste fondamentali variabili al risparmio nelle aree periferiche.

2.2. *Perché si risparmia e perché nelle aree periferiche si dovrebbe farlo diversamente?*

I motivi che la letteratura, da lungo tempo, propone all'origine del comportamento di risparmio sono rimarcabilmente sempre gli stessi²: essi riguardano la necessità di far fronte a eventi imprevisti (motivo precauzionale); la programmazione a fronte di una nota divergenza futura tra reddito ed esigenze di consumo, come nel caso del pensionamento (esigenze di ciclo vitale); il rendimento che deriva dall'investire il reddito risparmiato (sostituzione intertemporale); poter incrementare il consumo nel tempo (miglioramento del tenore di vita); raggiungere una situazione di indipendenza e sentirsi in grado di perseguire obiettivi in autonomia, ancorché questi non siano ancora specificamente definiti (motivo di indipendenza); accumulare risorse sufficienti per intraprendere progetti di impresa (motivo imprenditoriale); lasciare un'eredità (motivo ereditario); semplicemente perché non piace spendere (avarizia); per investire in immobili o beni durevoli (motivo patrimoniale).

² Browning, Lusardi 1996.

Si tratta di una lista che appare assai eterogenea e, data la sua stabilità nel tempo, probabilmente anche completa. Ai nostri fini è comunque utile considerarne alcune caratteristiche di tipo generale.

In primo luogo, la rilevanza delle diverse ragioni indicate per risparmiare può ben essere legata a differenti contesti sociali, a differenti territori o, addirittura, a differenti fasi della vita di uno stesso individuo.

In secondo luogo, alcune delle motivazioni indicate sono alquanto difficili da inquadrare in un modello economico tradizionale, trattandosi di comportamenti che derivano da preferenze peculiari e richiedono l'integrazione tra psicologia ed economia (si pensi all'avarizia o alla necessità di "sentirsi indipendente").

Infine, le ragioni per risparmiare possono essere, in qualche modo, parzialmente unificate, nel senso che molte sono tra loro complementari: ad esempio, risparmiare per motivi di ciclo vitale serve anche a fronteggiare i rischi futuri di variabilità del reddito (indipendentemente dall'età della pensione).

In linea generale, per indagare i comportamenti di risparmio appare assai normale (come, peraltro, anticipato nel capitolo 1 di questo volume) partire dalla teoria del ciclo vitale³, secondo la quale gli individui risparmiano, o si indebitano, con lo scopo di avere livelli di consumo, e dunque un tenore di vita, sostanzialmente costante o, se vogliamo generalizzare, con un profilo stabile e definito, a prescindere dal loro livello di reddito.

Con l'avanzare dell'età si modificano anche le abitudini di consumo: anche se ben più di un lavoro in letteratura ci dice che questo avviene in modo non sempre coerente con le ipotesi del ciclo vitale⁴, non riteniamo che sia un motivo sufficiente a ridurne la portata teorica. S'intende che ci riferiamo a un modello di ciclo vitale in senso ampio, ossia a un quadro teorico nel quale gli agenti economici devono risolvere un problema di ottimizzazione intertemporale del consumo, un quadro che, dunque, può includere molte delle ragioni del risparmio appena indicate e certo non esente dall'incertezza: questa potrebbe penalizzare il consumo imponendo risparmi precauzionali.

³ Modigliani, Brumberg 1954.

⁴ Cfr. Maccheroni *et al.* 2006; ma anche Borella, Coda Moscarola, Rossi (2011) che mostra come sia possibile che si verifichi una pianificata riduzione del consumo di beni non durevoli nel periodo immediatamente precedente e in quello successivo al pensionamento.

In sostanza, il risparmio, sia esso positivo o negativo (indebitamento), in qualche modo consente all'individuo di massimizzare il benessere che deriva dal proprio profilo di consumo, rendendo quest'ultimo meno legato all'andamento del reddito, che può essere molto basso all'inizio della carriera, crescere fino al raggiungimento della maturità professionale e poi nuovamente diminuire al pensionamento, oltre a subire diverse oscillazioni più o meno inattese nell'arco della vita.

Per conseguenza il risparmio appare come una sorta di "risultato residuale" che dipende dalla scelta degli stili di vita e di consumo, nonché dai rischi ai quali si ritiene di essere più vulnerabili, o almeno in tal modo lo tratta gran parte della letteratura teorica.

La Tabella 2.1 mette in relazione la capacità di risparmio con alcune caratteristiche socio-demografiche della popolazione italiana: vediamo così, ad esempio, che, in coerenza con l'ipotesi del ciclo vitale, la presenza di "grandi risparmiatori" è rilevante nel pieno della carriera, ossia a partire dai 45 anni di età, e si riduce dopo i 65 anni. La tabella mostra altresì che l'istruzione universitaria rappresenta un discriminante essenziale nella capacità di risparmio, essendo probabilmente accompagnata a un reddito più elevato, ma anche, forse, a una maggiore cultura finanziaria.

È interessante notare, dalla prima colonna della Tabella 2.1 (che è la somma delle altre tre), come la percentuale di soggetti in grado di risparmiare sia più elevata nell'agricoltura e nell'artigianato rispetto agli altri settori di attività: si tratta di settori che possono avere un notevole peso nelle aree periferiche⁵, sicché, se su altri fronti il risparmio in tali aree potrebbe essere penalizzato, la divergenza rispetto ai modi di produzione e consumo urbani potrebbe attenuare il problema.

Siamo ben consapevoli che tutte queste caratteristiche sono in qualche modo collegate al reddito e che, in generale, chi ha redditi più elevati tende a risparmiare una percentuale maggiore, giacché l'obiettivo del risparmiatore non è il risparmio di per sé, ma mantenere un certo livello di consumo; tuttavia il reddito stesso è endogeno alle variabili socio-demografiche, per conseguenza rimane il fatto che laddove la composizione socio-demografica delle aree periferiche differisce sensibilmente da quella delle aree centrali, è lecito attendersi comportamenti di risparmio differenti.

⁵ Vitali 2010a e 2010b.

In buona sostanza, dall'analisi della tabella appare evidente come i fattori demografici e culturali incidano sulle motivazioni al risparmio; ci si può dunque ragionevolmente attendere che i comportamenti di risparmio differiscano nelle aree periferiche anche in funzione di quanto tali aree differiscono rispetto al centro in relazione a tali fattori.

TABELLA 2.1 • RISPARMIATORI E CARATTERISTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE (%)

	Risparmiatori	Piccoli (*)	Medi (*)	Grandi (*)
Età				
25-34 anni	49,2	13,1	16,4	19,7
35-44 anni	52,9	12,8	20,3	19,8
45-54 anni	59,8	13,1	21	25,7
55-64 anni	62,5	14,7	20,7	27,2
65 anni e oltre	55,4	14,4	18,7	22,3
Istruzione				
Università	79,1	10,5	28,1	40,5
Scuola media superiore	56,5	11,8	19,8	24,9
Scuola media inferiore	48,1	14,7	17,9	15,6
Scuola elementare	52	22,4	13,3	16,3
Settore di attività				
Agricoltura	65,2	17,4	21,7	26,1
Industria	59,5	13,5	18,9	27
Artigianato	71	19,4	29	22,6
Commercio	55	10,1	20,9	24
Servizi	57,6	12	20,4	25,1
Pubblica amministrazione	50,9	10,5	19,3	21,1

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

(*) Definiamo piccolo risparmiatore chi risparmia meno del 5% del reddito, medio risparmiatore chi risparmia tra il 5% e il 9% del reddito, grande risparmiatore chi ne risparmia oltre il 9%.

Si tratta di un risultato che è stato ben evidenziato già nel capitolo 1 di questa indagine, mettendo il luce quali siano i fattori socio-demografici di maggior rilievo; ciò che rimane interessante da indagare dal punto di vista teorico è se le aree periferiche differiscano sistematicamente rispetto al centro nelle variabili socio-demografiche rilevanti per i comportamenti di risparmio, o se, al contrario, la teoria non sia in grado di dare predizioni generali e, riguardo alle dimensioni che ci interessano, ogni area periferica sia, per così dire, "periferica a modo suo".

Questo sul fronte microeconomico; sull'altro fronte, ossia su quello macroeconomico, l'accumulo di risparmio è alla base della costruzione della dotazione di capitale fisico e tecnologico che consente la crescita della produttività del lavoro e del reddito pro capite della popolazione⁶.

In termini forse un po' semplificati il sistema finanziario è l'anello di congiunzione tra queste due prospettive, giacché consente agli individui e alle imprese di trasferire risorse finanziarie nel tempo, attraverso le operazioni di investimento e di finanziamento; occorre poi considerare il fondamentale ruolo della demografia, che determina le dimensioni relative delle coorti che, in ciascun momento nel tempo, in aggregato risparmiano e investono, ovvero consumano, anche indebitandosi⁷.

In questo modo la teoria macroeconomica consente di legare il ciclo finanziario a quello demografico, un legame che trova un certo conforto nei dati⁸. In particolare, i cambiamenti che portano la crescita della popolazione al di sotto o al di sopra del *trend* di lungo periodo, come, ad esempio, il *baby boom*, determinano cambiamenti di tipo ciclico nella composizione per età che hanno effetti sul ciclo finanziario: un incremento della popolazione in età lavorativa porta a un'espansione del ciclo finanziario, ossia a una crescita della domanda di credito e dei prezzi degli immobili.

In modo molto stilizzato: in assenza di oscillazioni cicliche i giovani non hanno ricchezza accumulata, guadagnano un reddito, consumano e prendono a prestito per comprare la casa; nelle età intermedie il reddito aumenta, il debito è pagato e si risparmia oltre a consumare; nell'età

⁶ Barro, Sala-i-Martin 1995.

⁷ Cfr. per uno studio di proiezione sui paesi europei, Maccheroni *et. al.* (2006),

⁸ Ferrari 2017.

anziana non si produce, si ereditano gli immobili dei genitori e si usa la ricchezza accumulata per finanziare il consumo.

Un *baby boom* provoca un'espansione economica e una tendenza all'espansione del ciclo immobiliare, quando i *baby boomers* raggiungono le età intermedie (e quindi la loro maggiore produttività) si ha un picco economico poiché la dimensione della coorte è più grande di quelle "normali"; inoltre, tale coorte è quella che risparmia, dunque fornisce il credito all'economia, che quindi cresce rispetto al trend normale e tiene bassi i tassi di interesse.

Con l'invecchiare dei *baby boomers* il ciclo si inverte e questa impostazione suggerisce che i periodi di depressione finanziaria possano essere innescati da cambiamenti demografici.

La relazione di questa impostazione generale con il tema delle aree periferiche richiede di richiamare la definizione di area periferica e di trasformare in un certo senso l'analisi dinamica in termini cronologici in un'analisi dinamica in termini geografici, dove l'avvicendarsi delle generazioni nel tempo viene sostituito dai flussi di popolazione in entrata e in uscita da un certo territorio.

Troviamo un modello teorico che potremmo definire "di collegamento" e che può consentire questa trasformazione in Arkolakis, Huneeus, Miyauchi (2023): si tratta di un'evoluzione del *framework* di Rosen e Roback⁹ e ha senza dubbio il pregio della semplicità. L'idea di fondo è di applicare la lente di un modello domanda-offerta di lavoro alla comprensione della distribuzione spaziale delle attività economiche: in particolare, la domanda di lavoro è legata positivamente a quanto i produttori locali sono (economicamente) vicini ai propri clienti, e alla minore sostituibilità tra i beni prodotti localmente e quelli del mercato globale; in modo analogo, l'offerta di lavoro dipende in modo positivo da quanto i lavoratori sono (economicamente) vicini ai beni che acquistano¹⁰ e in modo negativo dalla sostituibilità dei beni prodotti localmente rispetto a quelli esterni.

⁹Roback 1982; Rosen 1979.

¹⁰Infatti, più sono vicini e minore sarà il prezzo al quale potranno acquistarli, e dunque maggiore sarà il salario reale.

Questo vale per ogni luogo, per conseguenza la geografia in una località dipende dagli equilibri spaziali in tutte le altre località. Se qualcosa cambia nella geografia locale in qualsiasi parte del mondo, influenzera la geografia globale in qualsiasi parte del mondo, anche se influenzera maggiormente le località vicine (in senso economico) rispetto a quelle lontane.

L'elemento di sicuro interesse del modello è che include il concetto di minore o maggiore "distanza economica" tra i diversi luoghi, sicché qualsiasi forma di ostacolo allo scambio dei beni o alla mobilità dei fattori (tipologia di beni, ostacoli geografici, linguistici, istituzionali, culturali, ecc.) rende il mercato del lavoro locale meno sensibile all'andamento economico globale e può determinare una certa variabilità spaziale di produzione e salari.

La definizione di "area periferica"¹¹ è sempre in qualche modo legata al concetto di "distanza economica" e, in sostanza, alla difficoltà di accesso ai mercati o a qualche tipologia di servizio¹². D'altra parte, l'aspetto economico non è disgiunto da quello puramente geografico. Battisti (2017) sostiene che la genesi delle cosiddette aree interne (definite "periferie interne") sia in parte dovuta allo spostamento storico dei confini. Le aree di confine sono per loro natura sorte in presenza di linee di demarcazione fisiche che ostacolano la mobilità e se, per vicissitudini storiche e politiche, il confine si sposta, l'area che prima era di confine si ritrova, a causa degli stessi elementi naturali che la connotano, come area interna, fisicamente isolata ed economicamente marginalizzata.

In questa prospettiva, ricordando come il comportamento di risparmio, nonché il suo effetto aggregato, siano legati a fattori reddituali, a fattori demografici e alla disponibilità di servizi finanziari, il suggerimento che può venire dalla teoria è quello di indagare se, e come, tali fattori determinino una differenza da un lato nei comportamenti delle famiglie e delle imprese, dall'altro negli effetti aggregati del risparmio.

In particolare, nelle aree periferiche flussi di reddito volatili possono influenzare la capacità e la decisione di risparmiare¹³; inoltre, in molti casi l'occupazione stagionale e la dipendenza dall'agricoltura possono

¹¹ Prezioso 2017; Sommella 2017; Fortuna, Dentinho, Vieira 2001.

¹² Le due difficoltà spesso si rafforzano l'una con l'altra: si pensi ai servizi di trasporto o alla banda larga.

¹³ Wachtel 1977.

esacerbare questa volatilità. Peraltro, le caratteristiche fisiche di alcune aree periferiche possono esporle maggiormente agli effetti del cambiamento climatico, con il degrado ambientale che può intersecarsi con lo spopolamento e la conseguente minor cura del territorio: tutti elementi che incidono sulla stabilità economica delle aree e sui comportamenti di risparmio causati dalla maggiore incertezza. È pertanto probabile individuare nelle aree periferiche una maggiore quota di risparmio precauzionale (quello effettuato per assicurarsi dagli eventuali eventi futuri negativi).

Un altro aspetto che merita esaminare si riferisce alla teoria sulle norme culturali e sociali¹⁴, che mostra come le aspettative della comunità e le tradizioni modellino una molteplicità di comportamenti, inclusi i comportamenti di risparmio: in molte comunità rurali, alcune norme e valori molto condivisi, che possiedono anche una valenza identitaria, possono influenzare significativamente le decisioni finanziarie dei singoli individui, e questo, ai nostri fini, è tanto più rilevante quanto più tale influenza è divergente rispetto ai modelli di comportamento delle aree centrali.

Nel confronto, ad esempio, tra i comportamenti di risparmio rurale e urbano¹⁵, ancorché non si tratti di un confronto totalmente sovrapponibile ai nostri quesiti di indagine, giacché il concetto di area periferica è per certi aspetti più ampio e per certi aspetti più ristretto rispetto a quello di area rurale, troviamo una conferma dell'effetto della volatilità del reddito e dell'effetto dei fattori culturali, sicché le famiglie rurali spesso risparmiano una proporzione maggiore del loro reddito, ma in forme diverse rispetto alle controparti urbane, concentrandosi, ad esempio, sugli *asset* più vicini all'attività agricola.

Tali comportamenti possono essere legati al tipo di attività svolta dalle famiglie, ma anche alla distanza fisica dai servizi bancari formali, che limita le opzioni di impiego del risparmio. È anche ragionevole osservare che livelli più elevati di istruzione e alfabetizzazione finanziaria sono associati a più evolute e ottimali abitudini di risparmio¹⁶: nelle aree remote, l'accesso limitato all'istruzione può ostacolare la comprensione e l'utilizzo dei servizi finanziari, nonché la capacità di prendere razionalmente le decisioni in tale campo.

¹⁴ Jones 1994; Elster 1989.

¹⁵ Barry, Syal 2021; Alamgir 1977.

¹⁶ Barry, Syal 2021; Russo *et al.* 2017.

È evidente, da questo punto di vista, come i comportamenti di risparmio possano essere migliorati da tutti quegli interventi e da tutte quelle innovazioni della tecnologia e della comunicazione che facilitino l'accesso all'alfabetizzazione finanziaria e ai servizi di investimento.

D'altra parte è bene intendersi sul significato di "miglioramento" dei comportamenti del risparmiatore: il miglioramento non può che essere inteso come la capacità e la possibilità di effettuare scelte più efficienti in relazione agli obiettivi individuali, e alla crescita del benessere sociale; va da sé che esso non implica necessariamente convergenza con i comportamenti osservati nelle aree centrali, laddove permangano differenze, per così dire, strutturali, relative al sostrato culturale, alla tipologia di attività produttive, nonché all'ammontare e alla variabilità dei redditi.

In uno sforzo estremo di sintesi potremmo forse affermare che il problema dei comportamenti di risparmio nelle aree periferiche può essere suddiviso e affrontato secondo due prospettive: una prima, relativa all'adeguatezza di tali comportamenti in relazione alle condizioni specifiche delle aree considerate; una seconda, che riguarda l'impatto che un'evoluzione dei comportamenti di risparmio può avere sulla convergenza (o divergenza) delle condizioni economiche e sociali delle aree periferiche rispetto a quelle centrali, e viceversa.

2.3. *Un'ipotesi iniziale di lavoro*

Si può ben sostenere che le imprese tendano a nascere e/o collocarsi vicino ai mercati di sbocco, ovvero vicino ai fattori della produzione, siano essi fisici o immateriali, come il capitale umano o le reti sociali.

Un caso emblematico è costituito dalla facilità di accesso alle fonti di energia, sicché l'utilizzo di risorse del territorio per la produzione energetica, tipico di alcune aree alquanto remote (si pensi ai semplici casi dell'energia idroelettrica, solare, eolica), può favorire le imprese periferiche e rappresenta una possibilità su cui focalizzare lo sviluppo locale nell'attuale contesto della transizione ecologica¹⁷.

¹⁷ Bardazzi, Oropallo, Pazienza 2010.

Una prima conseguenza è che il cambiamento tecnologico, culturale, nonché le eventuali decisioni politiche di favorire o di penalizzare certi modi di produzione o consumo influiscono sulle possibilità di sviluppo delle aree: vale nel caso citato dell'energia, ma un altro esempio non irrilevante è quello della vocazione turistica (diffusione della cultura del turismo *green*, ecc.) che, peraltro, può avere effetti diretti proprio sulla formazione e l'impiego del risparmio laddove porti alla ricerca della rendita immobiliare rispetto a impieghi più produttivi della ricchezza¹⁸.

Secondo una prima interpretazione della problematica sullo sviluppo delle aree periferiche possiamo ipotizzare che fattori di forza tipicamente locali, non solo naturali, ma legati anche alla coesione sociale e all'omogeneità culturale, possano favorire la nascita e il consolidamento della piccola impresa.

In una seconda fase la crescita delle imprese, per evidenti vincoli posti dal limitato mercato locale, non potrà che essere guidata dall'esportazione, sia propriamente detta, sia intesa come "esportazione del territorio" nel caso di una vocazione di tipo ricettivo.

Nella prima fase ci aspettiamo un legame biunivoco tra famiglie e imprese, sia sul fronte del capitale finanziario, sia sul fronte del capitale umano: le imprese sono fonte di reddito – e di accumulo – per le famiglie, che garantiscono, a loro volta, una forza lavoro adattabile, poco conflittuale e partecipe degli obiettivi dell'impresa; quest'ultima, d'altra parte, ha spesso una dimensione familiare e la famiglia produttrice reinveste gran parte del prodotto in essa, sicché buona parte del processo di crescita è "disintermediato". Anche il capitale umano in questa fase si forma nell'impresa, o in funzione delle esigenze dell'impresa e, necessariamente, rimane legato a essa e al relativo territorio¹⁹.

Nella seconda fase la crescita diviene intermedia, sia sul fronte delle esigenze finanziarie, che crescono al di là della capacità locale di accumulo, sia sul fronte della formazione e dell'approvvigionamento di capitale umano, che deve acquisire competenze funzionali alla crescita dei mercati di riferimento: è evidente che in questa fase sia necessario indagare la disponibilità di servizi di finanziamento e di impiego del ri-

¹⁸ Agnoletti, Ferretti, Lattarulo 2014; Adair, Berry, McGreal 1995.

¹⁹ Virkkala 2007.

sparmio, nonché dei servizi di formazione, e come la tecnologia possa modificare tali disponibilità.

Un lettore attento avrà però già notato come questa sorta di “modello di sviluppo” sia, per così dire, troppo lineare e, in qualche modo, mostri una visione della realtà “a lenti rosa”: l’intermediazione della crescita, sia attraverso il sistema finanziario, sia attraverso il sistema di formazione per quanto riguarda il capitale umano, rende i fattori indubbiamente più mobili, sicché un elemento centrale diviene la capacità, o meno, delle aree remote di trattenerli, o addirittura di attirarli.

Se questa capacità viene meno nasce anche un limite invalicabile allo sviluppo e il maggiore accesso alle opportunità offerte dai servizi finanziari, formativi e tecnologici (ivi inclusi i trasporti) si trasforma in causa di spopolamento e declino: si tratta della logica “nucleo-periferia” di Krugman²⁰.

D’altra parte la crescita della popolazione, e dunque la capacità del territorio di trattenere o attrarre la forza di lavoro (comunque essa sia formata), è associata nei modelli di crescita a un incremento della produttività, e non mancano, su questo, evidenze empiriche²¹, sicché caratteristiche territoriali o culturali che favoriscano una stanzialità della popolazione, anche a causa di una mobilità in qualche modo difficolta, e una ricaduta locale degli *spillover* in termini di produttività, possono contribuire allo sviluppo o alla sostenibilità economica delle aree periferiche e alla formazione di reddito e risparmio.

Su questi temi è il momento di indagare alcuni aspetti specifici.

2.4. Lo spazio e il risparmio: alcuni suggerimenti della letteratura

Le teorie dello sviluppo economico locale mettono in luce come uno degli elementi essenziali nella capacità dei territori di generare e trattenere imprenditorialità e sviluppo sia costituito dal cosiddetto “capitale sociale”²²; si tratta di un insieme di fattori culturali e di relazioni sociali che

²⁰ Krugman 1991b.

²¹ Peters 2021.

²² Vitali 2010a; 2010b

nelle aree periferiche trovano i loro pilastri da un lato nel radicamento dell'imprenditore sul territorio, legato a ragioni familiari e/o affettive, nonché a una certa componente di orgoglio per la tradizione imprenditoriale della propria famiglia, dall'altro nella cultura del lavoro, che spesso deriva dalla cultura contadina, che valorizza la capacità di attendere rispetto ai risultati immediati, e che per secoli si è confrontata con l'imprevedibilità degli eventi: tradotto in termini, per così dire, moderni, significa saper investire e sapere rischiare. Non solo: questa cultura è comune all'imprenditore e al lavoratore, avvicina le classi sociali e attenua il conflitto sociale tra lavoratori e datori di lavoro; la vicinanza culturale riduce, inoltre, le asimmetrie informative tra imprenditore e lavoratore, per conseguenza, riduce il "livello di efficienza dei salari", contribuendo a contenere il costo del lavoro²³.

Da questo punto di vista appare in qualche modo controintuitivo il fatto che aree spesso meno dense e che certamente espongono a un minor numero di relazioni possano sviluppare un livello di coesione sociale superiore rispetto alle aree centrali, dove le occasioni di interazione e le reti sociali sono molteplici e intersecate. D'altra parte, Civelli *et al.* (2022) mostrano come una maggiore densità sia associata a una minore fiducia nella comunità e a una minore partecipazione sociale: una delle ragioni, che non è facile comunque indagare, è che l'incremento della densità rende più difficoltoso il controllo del territorio e incrementa i comportamenti devianti, minando la fiducia e la partecipazione. La minor densità delle aree periferiche, in questo quadro, favorisce il controllo sociale rendendo le relazioni, che magari rimangono relativamente ridotte in termini quantitativi, decisamente più profonde in termini qualitativi: in effetti, ciò che costituisce il capitale sociale non è la quantità, ma la qualità delle relazioni.

Lo spazio non influisce solo sulle relazioni, ma anche sulle produzioni: è ben coerente con la letteratura teorica Vitali (2010a, 2010b) quando sostiene che le imprese nelle aree periferiche sono maggiormente

²³ Si veda la teoria dei salari di efficienza: una migliore conoscenza della forza di lavoro riduce i problemi di selezione avversa (Akerlof 1970) in fase di assunzione; inoltre una volta assunti, la vicinanza culturale e anche fisica tra lavoratori datori di lavoro consente un maggior controllo dell'operato dei primi, riducendo il costo dell'azzardo morale (Shapiro, Stiglitz 1984).

presenti nei settori tradizionali, o comunque in quelli legati necessariamente al territorio (ad esempio per l'utilizzo delle risorse naturali), e che il loro vantaggio competitivo deriva dall'attenzione alla qualità del prodotto, qualità che, in tali aree, non deriva tanto dall'innovazione tecnologica nei processi e nei prodotti, quanto dalla cura artigianale dei dettagli e dei particolari produttivi.

In effetti, anche dal punto di vista della letteratura teorica, dal quale cerchiamo faticosamente di analizzare il nostro tema, il rapporto tra capitale sociale e innovazione è, a dir poco, "turbolento"²⁴. Nelle aree periferiche il consenso sociale all'innovazione trova ostacoli sia sul fronte dei lavoratori, sia su quello degli imprenditori, e la coesione sociale, che per un verso, si è visto, rappresenta un vantaggio competitivo, al contrario, sul fronte dell'innovazione, è in qualche modo all'origine del problema.

Il tema dell'innovazione è legato in letteratura, fin da Schumpeter, all'idea della contendibilità del mercato: l'innovazione rappresenta un vantaggio per alcune imprese e per alcuni lavoratori, mentre costituisce una minaccia per altri, dunque è in un certo senso normale immaginare che laddove esistano gruppi coesi di "incumbent"²⁵, e questi siano in grado di influenzare il processo decisionale pubblico, l'innovatore, sia esso una nuova impresa, o un'impresa che diviene un concorrente "minaccioso", possa trovare ostacoli proporzionali al livello di coesione sociale. Da un tale ragionamento non è lecito escludere anche realtà molto circoscritte, giacché l'Amministrazione anche a livello locale ha un ruolo non irrilevante sui processi localizzativi di impresa, ed è soggetta nelle sue decisioni all'influenza degli attori locali. Più nuovo, ma con conclusioni analoghe è il punto di vista di Richard Florida²⁶, che vede la presenza della cosiddetta "classe creativa" all'origine dell'innovazione: i "creativi"²⁷, secondo il modello di Florida, si trovano bene in contesti sociali aperti, connotati da una elevata vivacità culturale e, per usare

²⁴ Corò 2006.

²⁵ Mokyr 2004; Olson 1982.

²⁶ Florida 2002.

²⁷ Si noti che il concetto di "creativo" è, nel testo di Florida, assai ampio e abbraccia tutti i soggetti la cui attività è centrata sul pensiero creativo, ad esempio nell'affrontare problemi non previsti e/o non codificati.

un'unica categoria generale, tolleranti alla “diversità”, sicché comunità chiuse e coese non sono esattamente terreno fertile.

Se, dunque, il “capitale sociale”, non è un punto di forza sul fronte dell’innovazione, ci devono essere altre dimensioni che lo rendono motore di sviluppo per le aree periferiche, e tali dimensioni, in effetti, vedremo, possono essere correlate al risparmio, sia nella sua dimensione individuale di “modalità di risparmio”, sia nella sua dimensione aggregata.

La rete di relazioni sociali tra le famiglie, e tra queste e le imprese, nonché i valori più o meno condivisi del territorio, contribuiscono a determinare il modo in cui il capitale umano si forma. In particolare, i centri di minori dimensioni²⁸ offrono posizioni lavorative che, a parità di tipologia o, per così dire, di “etichetta”, differiscono nei reali contenuti rispetto ai poli maggiori. Le differenze sono significative soprattutto nelle interazioni personali, nelle capacità analitiche, nell’utilizzo della tecnologia e nel livello di specializzazione richiesto. Le posizioni lavorative nelle aree centrali richiedono un maggiore *teamwork*, una più elevata capacità analitica nello svolgere compiti non di routine, una maggiore competenza tecnologica e una maggiore specializzazione. Il risultato è che nelle aree periferiche il lavoro è meno pagato, in particolare è minore il premio per la formazione, così come la distinzione tra “colletti bianchi” e “colletti blu”. Infine, il reale contenuto del lavoro appare tanto più differenziato tra piccoli e grandi centri, quanto più alto è il titolo di studio richiesto per ricoprire una certa posizione. Si tratta di un aspetto che, a parere di chi scrive, non può essere trascurato, giacché è legato alla mobilità del lavoro: chi ricopre certe posizioni nelle periferie economiche, non sempre è idoneo a ricoprirle nelle aree centrali; inoltre, la differenza nei contenuti del lavoro e il maggior premio per la formazione nelle aree centrali sembrano mettere in dubbio il fatto che una maggiore accessibilità all’istruzione formale e di alto livello possa andare a vantaggio dell’economia locale, visto che il capitale umano così prodotto potrebbe migrare fuori dal territorio.

Un elemento di sicuro interesse che si interseca con la dotazione di capitale umano è la differenziazione settoriale: Eckert, Juneau e Peters (2023) analizzano la trasformazione delle aree rurali degli Stati Uniti

²⁸ Atalay, Sotelo, Tannenbaum 2022.

tra il 1880 e il 1920 e trovano come le aree rurali si siano adattate al declino del settore agricolo adottando tecnologie già in uso nelle aree urbane: collocandosi le prime su livelli più bassi di dotazione di capitale, si è avuto un effetto convergenza verso le aree urbane legato alla maggiore produttività marginale, che ha consentito una virtuosa trasformazione.

Questo suggerisce che le aree periferiche potrebbero intercettare un percorso di convergenza verso i poli laddove si trovino a utilizzare processi relativamente obsoleti: in tal caso, infatti, le potenzialità di innovazione tecnologica sarebbero maggiori rispetto alle aree centrali²⁹.

Per contro il ragionamento non può prescindere dalla composizione del valore aggiunto per settori: gli stessi autori mostrano che, al contrario di quanto è avvenuto con l'industrializzazione, con il cambiamento strutturale verso i servizi la disuguaglianza spaziale è aumentata. Il modello suggerisce che questo fenomeno potrebbe dipendere dal fatto che le tecnologie del settore dei servizi siano più difficili da adottare, non essendo incorporate in beni capitali spazialmente mobili: esse sono, piuttosto, tecnologie abilitanti di un certo tipo di capitale umano. Secondo Eckert, Ganapati e Walsh (2022), ad esempio, la maggior parte della crescita urbana negli Stati Uniti dopo il 1980 è dovuta alla crescita dei salari nelle grandi realtà di servizi alle imprese: il motivo è che queste sono anche gli utilizzatori più intensivi dell'ICT, e l'ICT è più complementare al lavoro nelle imprese più grandi. In questo quadro la mancanza di grandi realtà di servizi all'impresa nelle aree periferiche riduce il beneficio in termini di produttività dell'utilizzo delle tecnologie informatiche, ostacolando il percorso di convergenza ai livelli di produzione e benessere del centro.

D'altra parte, non è illogico ipotizzare che lo "scivolamento" del valore aggiunto verso i servizi possa aver reso di per sé meno attrattive le potenzialità specifiche delle aree remote, proprio sul fronte di quelle risorse naturali che ne hanno spesso costituito un punto di forza in un'economia orientata alla produzione industriale.

Avrà notato il lettore come i suggerimenti che, in modo piuttosto sparso, ci presenta la letteratura, non sono direttamente collegati ai compor-

²⁹ Eckert, Peters 2022.

tamenti di risparmio, essi, tuttavia, delineano un percorso che consente di tracciare un'ipotesi di lavoro per la costruzione di un modello di cui si sente un certo bisogno; non più di questo pensiamo di poter fare: regalare a chi ci legge un'ipotesi di lavoro, lungo un percorso che collega il capitale sociale al capitale umano e al risparmio, mettendo in evidenza a quali condizioni l'interazione tra queste tre dimensioni porti, se non alla prosperità, quanto meno a una stabilità economica delle aree interne.

2.5. *Il ruolo del capitale sociale in un modello di risparmio nelle aree periferiche*

Cerchiamo, in questo breve paragrafo, di riassumere in un quadro coerente i suggerimenti della teoria, peraltro, in quasi tutta la letteratura, accompagnati da una certa evidenza empirica.

Una delle prime osservazioni che possiamo trarre dai suggerimenti che abbiamo rintracciato nella letteratura è che sembra assai difficile, per le aree periferiche, attrarre, o anche solo trattenere, capitale umano altamente qualificato e specializzato, le cui qualifiche e specializzazione derivino da un percorso di istruzione codificato e accademico. L'intermediazione della formazione attraverso il sistema universitario produce un capitale umano che è più complementare ai modi di produzione delle grandi imprese industriali o del terziario, caratteristiche delle aree centrali (Figura 2.1).

In effetti le opportunità che si schiudono a chi esce dai confini di una piccola comunità sono virtualmente infinite se la propria formazione è elevata e, per di più, in qualche modo “standardizzata”, e dunque spendibile ovunque.

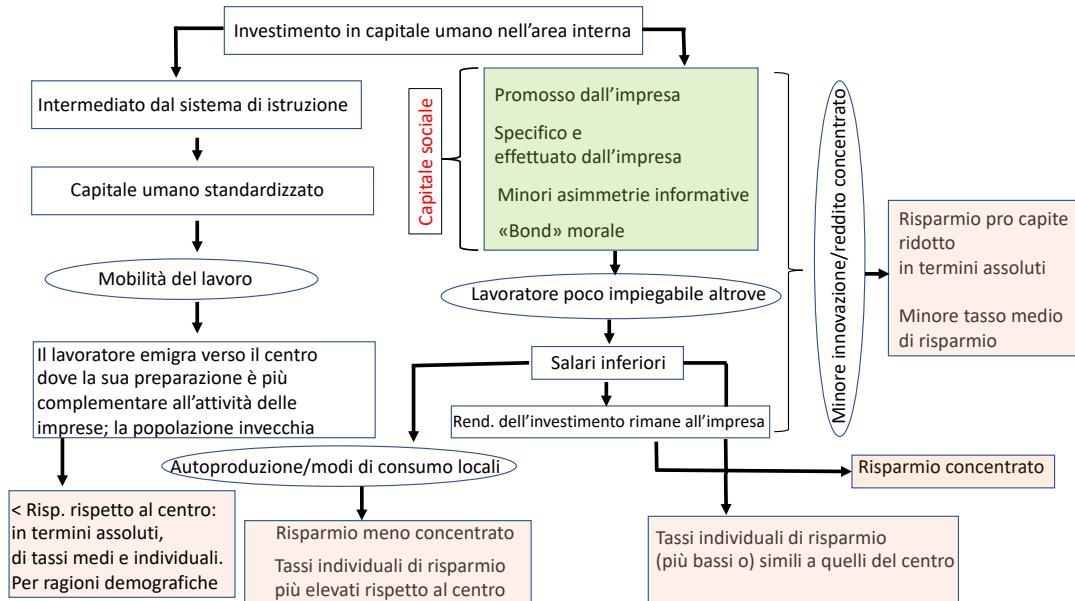
In questo quadro entra pesantemente in gioco il capitale sociale, nella sua interazione con la formazione dei lavoratori e anche con le peculiarità culturali e fisiche del territorio.

Il legame tra impresa e famiglie lega il lavoratore all'impresa in forme più profonde del semplice scambio lavoro contro salario: la formazione dei lavoratori avviene maggiormente in seno alle imprese ed essi divengono quasi artigiani, che consentono all'impresa di puntare sulla qualità di piccole produzioni, molto spesso in certa misura personalizzate sulle esigenze della clientela.

In tal mondo, per contro, l'impresa investe meno nella trasformazione tecnologica e il lavoratore è più vincolato ad essa, giacché le sue qua-

lifiche, ancorché di tutto rispetto, sono complementari a quella specifica organizzazione produttiva e meno facilmente spendibili altrove.

FIGURA 2.1 • IL RUOLO DEL CAPITALE SOCIALE IN UN MODELLO DI RISPARMIO
NELLE AREE PERIFERICHE



Fonte: elaborazione Centro Einaudi

Questo fatto, unito alla già citata minore asimmetria informativa, comprime i salari, con un valore aggiunto non necessariamente elevato in termini assoluti, del quale tuttavia un'elevata frazione retribuisce l'imprenditore, il cui patrimonio finanziario cresce anche in ragione del ridotto tasso di investimento nell'innovazione dell'impresa.

Si tratta di una situazione assai diversa rispetto a quella delle imprese dinamiche e in crescita, che devono affrontare un mercato del lavoro maggiormente aperto e, a volte, conflittuale: in un ambiente del genere la formazione è delegata all'università e standardizzata, la specializzazione elevata e i salari più alti.

Tuttavia, l'economia delle aree periferiche può rimanere sostenibile, e il tenore di vita anche relativamente elevato, laddove le peculiarità del

territorio portino ad abitudini di consumo in qualche modo differenti rispetto a quelle delle aree centrali, specialmente se parte dei consumi si rivolge all'autoproduzione familiare: come nel caso delle aree rurali, o anche di altre vocazioni, come quella turistica, che consentono ai residenti di integrare i redditi e sostenere i consumi.

Esaminando, dunque, il risparmio nelle aree periferiche con le lenti di questa "bozza di modello", potremmo attenderci, in termini assoluti, un minor valore aggiunto e un minor risparmio pro capite, legato alla dimensione e alla composizione settoriale delle imprese, ma altresì una maggiore concentrazione del reddito e, per conseguenza, una maggiore concentrazione del risparmio e della ricchezza rispetto alle aree centrali, e forse anche una minore propensione media al risparmio³⁰. Infine, i comportamenti di risparmio misurati in termini di propensione marginale possono differire in base a quanto il territorio favorisce l'autoproduzione, con una maggiore capacità di risparmio laddove il reddito sia da questa maggiormente integrato, maggiore capacità alla quale, peraltro, potrebbe corrispondere anche una minore concentrazione.

Le conseguenze di questo modello sul fronte del risparmio, che comunque abbiamo poco più che ipotizzato, non sarebbero dunque dirompenti, fino al momento in cui l'interazione per così dire, virtuosa, tra capitale sociale, capitale umano e territorio consente una stabilità della struttura demografica della popolazione. Se il meccanismo si rompe e si innescano dinamiche di emigrazione e invecchiamento, anche la dimensione del risparmio ne risente, sia a causa della contrazione demografica, sia a causa della struttura per età, che diviene divergente rispetto a quella delle aree centrali.

Di questi aspetti occorre tener conto nelle politiche per le aree periferiche, in ragione del fatto che la capacità di queste ultime di trattenere il proprio capitale umano è legata a un equilibrio assai delicato, fondato sulla coesione sociale in presenza di notevoli spinte centrifughe.

³⁰ Ricordiamo che chi ha redditi più elevati tende a consumarne una frazione inferiore.

Bibliografia

- Adair A., Berry J., McGreal S. (1995), "Property investment in peripheral regions", *Journal of Property Finance*, vol. 6, n. 2, pp. 43-55.
- Agnoletti C., Ferretti C., Lattarulo P. (2014), *Gli strumenti fiscali e di governo del territorio nella formazione della rendita urbana*, XXXV Conferenza Italiana di Scienze Regionali.
- Akerlof G.A. (1970), "The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n. 3, pp. 488-500.
- Alamgir M. (1977), *Aspects of Rural Savings and Investment in Developing Countries*, World Bank, Public Finance Division, paper n. 21.
- Allen T., Arkolakis C. (2023), "Economic activity across space: A supply and demand approach", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 37, n. 2, pp. 3-28.
- Arkolakis C., Huneeus F., Miyauchi Y. (2023), *Spatial Production Networks*, NBER, WP 30954.
- Atalay E., Sotelo S., Tannenbaum D.I. (2022), *The Geography of Job Tasks*, NBER, WP 30421.
- Autor D., Patterson C., Van Reenen J. (2023), *Local and National Concentration Trends in Jobs and Sales: The Role of Structural Transformation*, NBER, WP 31130.
- Bardazzi R., Oropallo F., Pazienza M.G. (2010), *La domanda energetica delle imprese minori: gli effetti dei prelievi ambientali*, "Quaderni di ricerca sull'artigianato", n. 55, pp. 156-176.
- Barro R.J. (1997), *Determinants of Economic Growth. A Cross-Country Empirical Study*, NBER, WP 5698.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1995), *Economic Growth*, McGraw-Hill.
- Barry R.J., Syal S. (2021), *Comparative Study on Financial Literacy and Investment Habits of Individuals of Urban & Rural Areas of Shimla*, Proceedings of Yogananda International Conference on Contemporary Issues in Social Sciences, pp. 127-142.
- Battisti G. (2017), "Le aree interne: un'interpretazione in chiave geopolitica", *Geotema*, vol. 3, n. 55, pp. 85-88.
- Borella M., Coda Moscarola F., Rossi M. (2011), *(Un)expected Retirement and the Consumption Puzzle*, CeRP WP 126/11.
- Chattergoon B., Kerr W.R. (2021), *Winner Takes All? Tech Clusters, Population Centers, and the Spatial Transformation of U.S. Invention*, NBER, WP 29456.
- Civelli A., Graduh A., Rothemberg A.D., Wang Y. (2022), *Urban Sprawl and Social Capital: Evidence from Indonesian Cities*, NBER, WP 30068.
- Corò G. (2006), *Crescita, convergenza, innovazione: Una discussione sul modello di sviluppo regionale nell'UE*, Note di Lavoro, Dipartimento di Scienze Economiche, Università Ca' Foscari di Venezia, n. 21.

- De Vidovich L. (2020), "The Outline of a Post-Suburban Debate in Italy", *Archivio di Studi Urbani e Regionali*, vol. 129, n. 3, pp. 127-151.
- Dipartimento per lo Sviluppo e la Coesione Economica, *La strategia italiana per le aree interne*, https://politichecoesione.governo.it/media/2609/relazione-snai_cipess-2020_finale.pdf.
- Eckert F., Ganapati S., Walsh C. (2022), *Urban-Biased Growth: a Macroeconomic Analysis*, NBER, WP 30515.
- Eckert F., Juneau J., Peter M. (2023), *Sprouting Cities: How Rural America Industrialized*, NBER, WP 30874.
- F. Eckert, M. Peters (2022), *Spatial Structural Change*, NBER, WP 30489.
- Elster J. (1989), "Social norms and economic theory", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, n. 4, pp. 99-117.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. (2000), "The dynamics of innovation: from National System and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations", *Research Policy*, n. 29, pp. 109-123.
- Ferrari A. (2017), *Looking Behind the Financial Cycle: The Neglected Role of Demographics*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, WP n° 1149.
- Florida R. (2002), *L'ascesa della nuova classe creativa*, Milano, Mondadori.
- Fortuna M.J.A., Dentinho T.P., Vieira J.A.C. (2001), *The Costs of Peripherality*, European Parliament, Directorate-General for Research, REGI 111 EN, 01-2001.
- Gatrell J.D. (1999), "Re-thinking economic development in peripheral regions", *The Social Science Journal*, vol. 36, n. 4, pp. 623-639.
- Jones W.K. (1994), "A Theory of Social Norms", *University of Illinois Law Review*, n. 3, pp. 545-596.
- Kleinman B., Liu E., Redding S.J. (2023), *The Linear Algebra of Economic Geography Models*, NBER, WP 31465.
- Krugman P. (1996), *Development, Geography and Economic Theory*, The MIT Press.
- (1991a), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, n. 99, pp. 483-499.
 - (1991b), *Geography and Trade*, Cambridge (MA), The MIT Press.
- Maccheroni C., Barugola T., Diale G., Ferraresi P.M. (2006), *Implications of Demographic Change in Enlarged EU on Patterns of Saving and Consumption and in Related Consumer's Behaviour*, European Commission, DG Employment and Social Affairs.
- McDonald C., Buckley P. J., Voss H., Cross A., Chen C. (2018), "Place, space, and foreign direct investment into peripheral cities", *International Business Review*, vol. 27, n. 4, pp. 803-813.

- Modigliani F., Brumberg R. (1954), "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross Section Data", in K.K. Kurihara (a cura di), *Post Keynesian Economics*, New Brunswick (NJ): Rutgers University Press, pp. 388-436.
- Mokyr J. (2004), *I doni di Atena. Le origini storiche dell'economia della conoscenza*, Bologna, il Mulino.
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press.
- Peters M. (2021), *Market Size and Spatial Growth – Evidence From Germany Post-War Population Expulsions*, NBER, WP 29329.
- Prezioso M. (2017), "Aree interne e loro potenzialità nel panorama italiano ed europeo. Introduzione al tema", *Geotema*, vol. 3, n. 55, pp. 68-75.
- Redding S., Schott P.K. (2003), *Distance, Skill Deepening and Development: Will Peripheral Countries Ever Get Rich*, NBER, WP 9447.
- Roback J. (1982), "Wages, Rents, and the Quality of Life", *Journal of Political Economy*, vol. 90, n. 6, pp. 1257-1278.
- Rosen S. (1979), "Wage-Based Indexes of Urban Quality of Life", in P. Mieszkowski, M. Straszheim (a cura di), *Current Issues in Urban Economics*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1979, pp. 74-104.
- Russo G. (a cura di) (2024), *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. Il risparmio gestito in Italia: prospettive di crescita, ricerca di sicurezza, necessità di diversificazione*, Torino, Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi.
- (2017), *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. Consapevolezza, fiducia, crescita: le sfide dell'educazione finanziaria*, Torino, Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi.
- Shapiro C., Stiglitz J.E. (1984), "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *The American Economic Review*, vol. 74, n. 3, pp. 433-444.
- Sommella R. (2017), "Una strategia per le aree interne italiane", *Geotema*, vol. 3, n. 55, pp. 76-79.
- Virkkala S. (2007), "Innovation and Networking in Peripheral Areas. A Case Study of Emergence and Change in Rural Manufacturing", *European Planning Studies*, vol. 15, n. 4, pp. 511-529.
- Vitali G. (2010a), "Piccole imprese nella periferia economica: quali economie territoriali?", *Quaderni di ricerca sull'artigianato*, n. 55, pp. 115-156.
- (2010b), *Le imprese di successo della periferia economica del Piemonte*, XXXI Conferenza Italiana di Scienze Regionali.
- Wachtel P. (1977), "Inflation, Uncertainty, and Saving Behavior", in V. Zarnowitz, H.M. Geoffrey (a cura di), *Explorations in Economic Research*, vol. 4, n. 4, pp. 558-578.

Pier Marco Ferraresi,
Giampaolo Vitali

3. Le scelte di risparmio e investimento nelle aree periferiche: analisi descrittiva

3.1. Descrizione del campione

3.1.1. Poli urbani, città intermedie e aree interne

Come già affermato nel capitolo 1 del presente volume, la definizione di “perifericità” è ottenuta utilizzando i documenti del Dipartimento per lo Sviluppo e la Coesione Economica che definiscono la Strategia Nazionale per le Aree Interne (SNAI)¹.

I comuni italiani vengono quindi aggregati in aree omogenee a seconda del loro grado di perifericità, che viene calcolato in termini di distanza temporale dai centri urbani ricchi di servizi pubblici e privati.

Nell’analisi empirica che viene qui condotta si modificano alcuni aspetti della classificazione suddetta al fine di facilitarne l’esposizione e l’interpretazione dei dati. Infatti, mentre la SNAI aggrega i comuni italiani in 6 differenti classi – quali sono i poli (A), i poli intercomunali (B), i comuni della cintura dei poli (C), i comuni intermedi (D), i comuni periferici (E) e i comuni ultraperiferici (F) – le nostre elaborazioni utilizzano 3 classi comunali aggregandoli a coppie di classi omogenee, ottenendo quindi i poli urbani (A+B), le città intermedie (C+D), le aree interne (E+F).

L’aggregazione consente di evidenziare meglio le differenze esistenti tra le tre tipologie di territori, più o meno periferici, rispetto invece a un confronto molto più complicato se effettuato con 6 diverse classi comunali.

¹ Si veda https://politichecoesione.governo.it/media/2609/relazione-snai_ci-pess-2020_finale.pdf.

Merita inoltre ricordare il criterio della distanza temporale utilizzato per definire i comuni periferici in quanto tiene conto del ruolo baricentrico giocato dai poli urbani (A+B), che viene calcolato in minuti di tempo necessari per raggiungere un polo urbano ricco di servizi pubblici e privati:

- I comuni della cintura dei poli distano meno di 20 minuti dai poli stessi (C: $t < 20$ minuti);
- I comuni delle aree intermedie distano tra i 20 e i 40 minuti dai poli (D: $20 \text{ minuti} < t < 40$ minuti);
- I comuni delle aree periferiche distano tra i 40 e i 75 minuti dai poli (E: $40 \text{ minuti} < t < 75$ minuti);
- I comuni delle aree ultraperiferiche distano più di 75 minuti dai poli (F: $t > 75$ minuti).

Le fasce temporali sopra riportate sono calcolate usando il secondo e terzo quartile della distribuzione dell'indice di distanza in minuti dal polo prossimo, pari circa a 20 e 40 minuti. La terza fascia di oltre 75 minuti è invece pari al 95° percentile, per individuare i territori ultraperiferici. Ai fini dell'analisi statistica, risulta più semplice aggregare le 6 aree in 3, unendo i poli A ai poli B (categoria "poli urbani"), la cintura alle aree intermedie (categoria "città intermedie") e le aree periferiche alle ultra-periferiche (categoria "aree interne").

3.1.2. Metodologia della raccolta dati

I dati oggetto di questo capitolo sfruttano un dataset del Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi (2024) creato tramite questionari somministrati a risparmiatori italiani nel 2022 e 2023, per un totale di 2711 rispondenti. Il campione è stato raccolto da BVA Doxa, un'azienda leader nel *data mining* e nell'analisi dati, che ha effettuato un campionamento stratificato in modo di garantire la rappresentatività del campione rispetto all'universo della popolazione italiana (con più di 18 anni) e un'adeguata potenza statistica.

Le interviste sono state condotte con il metodo CAPI (Computer Aided Personal Interviews), utilizzando uno specifico questionario articolato in aree tematiche e composto da numerose domande. Agli intervistati è garantito l'anonimato. Le risposte alle domande del questionario

sono precodificate e il linguaggio del questionario è tale da garantirne il rigore scientifico, rendendolo però accessibile anche alle persone meno esperte, al fine di minimizzare la possibilità di incomprensione delle domande di natura tecnica. A questo proposito, le domande più complesse sono somministrate utilizzando dei “cartellini di informazioni” che vengono mostrati agli intervistati per facilitarne la comprensione, a cui si aggiunge un dettagliato glossario di supporto agli intervistatori che contiene le definizioni più complesse per facilitarne la somministrazione agli intervistati. Infine, è prevista anche un’operazione di verifica/controllo del lavoro effettuato dagli intervistatori, consistente in telefonate degli ispettori BVA Doxa a una quota (tra il 15% e il 20%) degli intervistati al fine di verificare l’autenticità e la serietà delle interviste fatte.

3.1.3. Le caratteristiche degli intervistati

Il campione dei rispondenti si divide in 1.464 uomini e 1.247 donne, con un’età media di 52 anni e un reddito medio familiare mensile lordo di 2.793 euro. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, 740 individui vivono al Sud o nelle isole, 520 al Centro, 553 al Nord-Est e 898 al Nord-Ovest. Passando alla distribuzione dei rispondenti nelle varie aree come da classificazione presentata nella sezione precedente, la maggior parte degli intervistati vive nelle città intermedie (55% del totale), a cui seguono i poli urbani (33,5%) e le aree interne (8,5%).

La letteratura analizzata nel capitolo 2 ha evidenziato che le variabili socio-economiche che influenzano maggiormente le decisioni di risparmio e di investimento sono soprattutto quelle relative all’età, al reddito, alla professione e al titolo di studio.

L’età media nelle 3 aree di nostro interesse oscilla tra 51 e 52 anni, e quindi sembra che non ci siano particolari differenze di età a seconda dell’area di residenza. Tuttavia, se entriamo nella disaggregazione delle coorti demografiche notiamo come la “clessidra” della demografia penalizzi le aree interne proprio nelle età centrali, quelle più importanti per la crescita professionale, del reddito e del risparmio (Tabella 3.1.1). È probabile che queste età siano quelle più interessate dal processo migratorio, alla ricerca di migliori opportunità professionali. Viceversa, si nota una maggiore presenza di giovani (24-34 anni) e di pensionati (65 anni e più): quest’ultimo dato è facilmente giustificabile con la

marginalità dell'area, mentre il primo meriterebbe un approfondimento qualitativo. Si può ipotizzare un rinnovato interesse per i territori che offrono una migliore qualità della vita, oppure minori possibilità di emigrazione per i giovani non ancora specializzati professionalmente o comunque con scarsa formazione professionale? Pur incrociando i dati delle numerose variabili a nostra disposizione non si ottiene una risposta esaustiva.

Merita ricordare che dall'indagine sul risparmio svolta a livello nazionale (Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi 2024) emerge chiaramente come nelle età centrali del ciclo di vita, quelle tra i 35 e i 55 anni, il processo di risparmio sia più intenso, stante la necessità di provvedere alla famiglia, alla casa e alla vecchiaia. E quindi una minore presenza di questa classe di età influisce sicuramente sul reddito, il risparmio e gli investimenti delle aree interne.

TABELLA 3.1.1 • INTERVISTATI PER ETÀ

Classi di età	18-24	25-34	35-54	55-64	65-	Totale
Poli urbani	4,8	12,5	39,8	19,3	23,5	100
Città intermedie	4,6	12,1	38,9	19,0	25,4	100
Aree interne	6,6	13,1	35,8	18,3	26,2	100
Totale	4,8	12,3	39,0	19,1	24,8	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

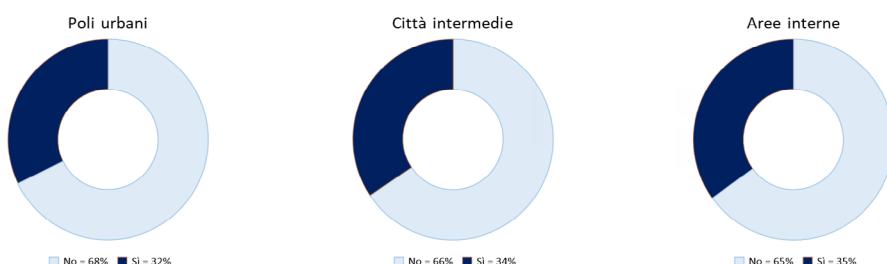
Anche il reddito è una delle determinanti più importanti nelle scelte di risparmio e investimento degli individui, in quanto rappresenta la risorsa che può essere destinata al soddisfacimento dei bisogni attuali (tramite il consumo) o dei bisogni futuri (tramite il risparmio). Nell'insieme del campione il reddito medio mensile (lordo) è pari a 2.793 euro, mentre è di 2.734 euro nei poli urbani, 2.875 euro nelle città intermedie e 2.445 euro nelle aree interne. Il fatto che il reddito medio sia più basso nelle aree interne è un noto fattore di svantaggio delle aree periferiche (si veda, per esempio, Fortuna *et al.* 2001). Gli intervistati che vivono nelle aree interne hanno redditi più bassi, tuttavia, considerando che i poli urbani presentano un costo della vita nettamente superiore, queste differenze potrebbero essere meno accentuate se calcolate in termini di potere d'acquisto.

Il reddito e l'età sono direttamente legati alla condizione professionale, con i giovani al primo impiego e basso reddito (peggio ancora se sono in cerca di lavoro), gli anziani ormai pensionati e i lavoratori delle classi centrali che probabilmente hanno le maggiori opportunità di reddito, risparmio e investimenti essendo nei momenti migliori della loro progressione professionale.

Una prima analisi può essere effettuata distinguendo tra occupati e non occupati.

I non occupati sono 914 (pensionati, casalinghe, disoccupati, ecc.), mentre i lavoratori dipendenti sono 1051 e i lavoratori autonomi 746. Nello specifico, la Figura 3.1.1 mostra che la percentuale di non-occupati è molto simile fra tutte le aree, seppur nei poli urbani si registri la percentuale più bassa. Il test del chi-quadrato restituisce un p-value di 0,49 evidenziando che le differenze nella presenza di non-occupati non è statisticamente significativa (anche per bassi livelli di confidenza).

FIGURA 3.1.1 • PERCENTUALE DI RISPONDENTI NON OCCUPATI PER AREA



Se si approfondisce l'analisi con la disaggregazione del campione per condizione professionale (Tabella 3.1.2), si nota che tra le aree non emergono grosse differenze, soprattutto con riferimento agli impiegati, agli operai, ai pensionati. Forse sono le città intermedie che si distinguono per un minore peso di esercenti/artigiani e imprenditori/liberi professionisti (soprattutto nei confronti delle aree interne), e un maggiore peso di operai e pensionati, nonché delle condizioni residuali quali sono le casalinghe e i disoccupati.

Infine, il titolo di studio degli intervistati è un'altra importante variabile da considerare nelle indagini su risparmio e investimenti perché è generalmente correlato alla cultura finanziaria, al reddito, al patrimo-

nio, ma anche all'età (i giovani hanno avuto più opportunità di studiare rispetto agli anziani)² e l'occupazione (per alcune posizioni occorrono laurea o specializzazioni).

TABELLA 3.1.2 • INTERVISTATI PER CONDIZIONE PROFESSIONALE

	Esercenti, artigiani,	Imprenditori, liberi professionisti	Impiegati, dirigenti	Operai, manovali, agricoltori	Pensionati	Altro	Totale
Poli urbani	10,0	18,7	23,4	16,7	26,3	4,9	100
Città intermedie	8,8	15,5	24,9	17,4	27,5	5,8	100
Aree interne	11,8	18,8	24,9	16,2	25,8	2,6	100
<i>Totale</i>	<i>9,5</i>	<i>16,9</i>	<i>24,4</i>	<i>17,1</i>	<i>27,0</i>	<i>5,2</i>	<i>100</i>

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

I titoli di studio più elevati (università) sono meno presenti nelle aree interne (Tabella 3.1.3), mostrando che esistono delle differenze culturali e sociali nelle 3 aree esaminate. Del resto, le aree interne finiscono spesso per coincidere con aree rurali o marginali, per cui è ben nota l'esistenza di un differenziale di istruzione rispetto alle aree urbane. Le motivazioni per l'esistenza di questo deficit sono molteplici, fra cui la distanza dalle università o la scarsità di posizioni qualificate in grado di richiamare gli studenti formati altrove. Questo deficit in termini di capitale umano mina lo sviluppo e la crescita economica delle aree interne e rappresenta uno dei principali fattori per cui la perifericità geografica può tramutarsi anche in perifericità economica. Probabilmente, il maggiore peso detenuto nelle aree interne dai diplomi di scuola superiore è coerente con un modello di sviluppo che utilizza l'industria e i servizi caratterizzati da medio-bassa tecnologia, quelli più tipici per le piccole imprese, lasciando ai poli urbani e, soprattutto, alle città intermedie una maggiore attrattività per i lavoratori laureati.

² I laureati sono l'8% nella fascia d'età oltre i 65 anni, il 18% nella fascia d'età lavorativa (15-64 anni) e raggiungono il 30% nella fascia tra i 25 e i 29 anni (fonte ISTAT, 2020).

Tabella 3.1.3 • Intervistati per titolo di studio (%)

	Università	Scuola media superiore	Scuola media inferiore o elementare	Totale
Poli urbani	18,5	41,6	39,9	100
Città intermedie	19,4	37,8	42,8	100
Aree interne	15,7	44,5	39,7	100
Totale	18,8	39,7	41,6	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Il dato sul titolo di studio è utile per capire anche altre variabili che influenzano le scelte di risparmio/investimento.

Per esempio, sappiamo che l'educazione finanziaria è positivamente influenzata da un'istruzione crescente, soprattutto quella universitaria (Corsini, Giannelli 2021; Zhou *et al.* 2023). Al netto di corsi specifici che uno studente universitario potrebbe seguire, gli studenti possono affrontare molti dei concetti di base propri dell'educazione finanziaria nel caso in cui, per esempio, devono chiedere un prestito per studiare, devono gestire i loro risparmi, o semplicemente aprire un conto corrente personale (Annabi *et al.* 2018). Usando un test del chi-quadrato³ abbiamo investigato la significatività statistica della distribuzione dei laureati. Tuttavia, il test restituisce un *p-value* superiore a 0,3 concludendo con confidenza al 90%, 95% e 99% che le differenze nelle percentuali di laureati non sono statisticamente significative.

3.2. Il reddito e il risparmio nelle aree interne

3.2.1. Il reddito degli intervistati

La formazione del reddito e del risparmio nonché la sua dinamica nel tempo e l'evoluzione futura, sia in termini oggettivi (livello del reddito, per esempio) sia con valutazioni soggettive (sufficienza o meno del reddito disponibile, per esempio), rappresentano la base quantitativa e prospettica per gli approfondimenti che verranno condotti nei prossimi capitoli della ricerca.

³ Per tutti i test chi-quadrato effettuati, l'*expected frequency assumption* è rispettata.

Gli intervistati hanno risposto nel 96% dei casi di essere finanziariamente indipendenti, confermando quindi il possesso di una diffusa autonomia reddituale, situazione economica e psicologica che fornisce significatività al campione dello studio.

L'indipendenza economica è una condizione positiva che caratterizza il campione, ma mostra una significativa differenza a seconda del territorio. Infatti, nelle aree interne solo il 92% degli intervistati è autonomo finanziariamente, contro il 96% del resto del Paese (Tabella 3.2.1).

TABELLA 3.2.1 • INDIPENDENZA FINANZIARIA

	Non ho autonomia finanziaria	Ho autonomia finanziaria	Totale intervistati
Poli urbani	3,9	96,1	100
Città intermedie	3,7	96,3	100
Aree interne	8,1	91,9	100
<i>Totale</i>	4,1	95,9	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

A complemento della diffusione dell'indipendenza reddituale merita considerare anche il giudizio soggettivo sul proprio tenore di vita, e cioè se il livello di reddito raggiunto dalla famiglia sia sufficiente a produrre tranquillità economica. Merita ricordare come il giudizio sul proprio benessere individuale abbia una robusta componente soggettiva, relativa al confronto con la specifica comunità di riferimento.

La sufficienza del reddito corrente nella gestione quotidiana della propria vita è sicuramente un indicatore da tenere presente nelle indagini sull'evoluzione socio-economica del Paese, anche se è il frutto di componenti oggettive facilmente misurabili – quali il livello di reddito e la stabilità del posto di lavoro – e di componenti soggettive, generalmente relazionali e aspirazionali, e quindi difficilmente misurabili dalle metriche monetarie, come il confronto reddituale con colleghi, amici e vicini di casa, nonché gli obiettivi di medio-lungo periodo e l'importanza attribuita ai vari status symbol sociali (che in molti casi sono anche l'obiettivo per cui si risparmia).

Tutto ciò è utile per interpretare le risposte alla domanda posta agli intervistati: se il reddito corrente fosse sufficiente o no a sostenere la

vita quotidiana (Tabella 3.2.2). Mentre a livello generale il 91% si ritiene soddisfatto dal reddito corrente, chi vive nelle aree periferiche fornisce un giudizio di tranquillità economica che raggiunge il 93% e gli abitanti delle grandi città forniscono un giudizio positivo solo per l'89%.

TABELLA 3.2.2 • REDDITO CORRENTE

	<i>Sufficiente</i>	<i>Non sufficiente</i>	<i>Totale intervistati</i>
<i>Poli urbani</i>	89,3	10,7	100
<i>Città intermedie</i>	91,3	8,7	100
<i>Aree interne</i>	92,6	7,4	100
<i>Totale</i>	90,7	9,3	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Il giudizio sulla sufficienza del reddito può essere estrapolato nel futuro prossimo, a 10 anni (Tabella 3.2.3), per evidenziare le aspettative di crescita economica, e quindi anche sociale, da parte degli intervistati più giovani (quelli con meno di 35 anni).

La media nazionale giudica positivamente il reddito dei prossimi 10 anni nel 95% dei casi, con solo il 5% degli intervistati che esprime un giudizio negativo (“insufficiente” o “del tutto insufficiente”). Emergono alcune differenze territoriali che mostrano come i giovani delle aree periferiche siano leggermente meno ottimisti sul reddito futuro (92%), soprattutto in confronto alla visione positiva dei giovani delle grandi città (96%).

TABELLA 3.2.3 • IL REDDITO TRA 10 ANNI

	<i>Sarà sufficiente</i>	<i>Non sarà sufficiente</i>	<i>Totale intervistati</i>
<i>Poli urbani</i>	95,7	4,3	100
<i>Città intermedia</i>	94,6	5,4	100
<i>Aree interne</i>	92,3	7,7	100
<i>Totale</i>	94,8	5,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Una domanda simile sulle entrate attese al momento di andare in pensione (Tabella 3.2.4) è stata posta agli intervistati con più di 35 anni, in quanto sarebbe risultata difficile per i rispondenti più giovani, che

hanno scarse informazioni a disposizione sulle aspettative di adeguatezza della pensione al tenore di vita futuro (e che per tale motivo ne sono stati esonerati).

In generale, ben l'87% dei giovani reputa il futuro reddito pensionistico come sufficiente o più che sufficiente, mentre solo il 13% degli intervistati esprime un giudizio negativo, di insufficiente o "del tutto insufficiente". La media nazionale riflette però valutazioni molto diverse a livello territoriale con i giovani delle aree periferiche che esprimono un'aspettativa positiva nel 97% dei rispondenti, peso che si riduce all'83% per i giovani delle grandi città.

TABELLA 3.2.4 • IL REDDITO AL MOMENTO DELLA PENSIONE

	<i>Sarà sufficiente</i>	<i>Non sarà sufficiente</i>	<i>Totale intervistati</i>
<i>Poli urbani</i>	83,3	16,7	100
<i>Città intermedie</i>	87,5	12,5	100
<i>Aree interne</i>	96,7	3,3	100
<i>Totale</i>	86,8	13,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

3.2.2. Il risparmio degli intervistati

Il numero di intervistati che riescono a risparmiare (Tabella 3.2.5) supera leggermente la metà del campione (51%), con un valore che per le città intermedie (54%) è maggiore di quello delle aree periferiche (52%) e, soprattutto, dei grandi centri urbani (47%).

TABELLA 3.2.5 • RISPARMIATORI E NON

	<i>Risparmiatori</i>	<i>Non risparmiatori</i>	<i>Totale</i>
<i>Poli urbani</i>	46,6	53,4	100
<i>Città intermedie</i>	53,6	46,4	100
<i>Aree interne</i>	52,1	47,9	100
<i>Totale</i>	51,2	48,8	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Oltre al dato aggregato che distingue tra risparmiatori e non, la nostra ricerca consente di approfondire le modalità del risparmio: individua i risparmiatori intenzionali (cioè con un obiettivo preciso, quali l'acquisto di un'automobile, le vacanze, l'arredamento della casa, ecc.) e i non intenzionali (generalmente, risparmiatori a scopo precauzionale).

La Tabella 3.2.6 mostra che, nell'ambito del 51% di risparmiatori del 2024, si osserva una quota di soggetti aventi un progetto preciso di risparmio pari al 37% dei risparmiatori, che si confronta con una quota di risparmiatori a scopo precauzionale del 63%, valore che probabilmente è legato al livello di incertezza economica che colpisce le famiglie. Nella distribuzione territoriale emerge nettamente l'elevato peso del risparmio non intenzionale nelle aree interne, che raggiunge 81% dei risparmiatori, livello molto superiore a quello delle città intermedie (61%) e dei grandi centri urbani (62%).

TABELLA 3.2.6 • FINALITÀ DEL RISPARMIO

	Risparmiatori non intenzionali	Risparmiatori intenzionali	Totale risparmiatori
Poli urbani	61,8	38,2	100
Città intermedie	60,7	39,3	100
Aree interne	81,4	18,6	100
<i>Totale</i>	62,8	37,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

La quota di risparmiatori a scopo precauzionale si dovrebbe mostrare elevata soprattutto fra coloro che subiscono maggiormente l'incertezza per il futuro. È probabile che questa tipologia di risparmio sia anche legata al livello dei depositi bancari, che è aumentato nell'anno della pandemia, per le difficoltà negli acquisti, e successivamente, dal 2022 in poi, come conseguenza delle incertezze sulla guerra e l'inflazione. È la preferenza per la liquidità, una scelta comprensibile durante gli anni di incertezza, benché non razionale dal punto di vista finanziario soprattutto nei periodi d'inflazione.

Oltre alla diffusione del risparmio, ossia alla percentuale di risparmiatori rispetto al totale degli intervistati, la ricerca analizza il tema dell'intensità di risparmio, ossia della percentuale del reddito che viene

accantonata dal gruppo dei risparmiatori (Tabella 3.2.7). Il sondaggio rileva che nelle aree interne solo il 9% dei risparmiatori riesce a risparmiare più del 20% del reddito annuo, contro una quota del 19% nelle città intermedie e del 18% nei poli urbani.

Occorre precisare che il dato non sembra particolarmente robusto dal punto di vista statistico perché risente di una scarsa numerosità di risposte, che nel caso delle aree interne supera di poco il centinaio di risposte.

TABELLA 3.2.7 • RISPARMIATORI PER PESO DEL RISPARMIO SUL REDDITO ANNUO (%)

	1-9%	10-20%	> 20%	Totale
Poli urbani	52,2	30,1	17,7	100
Città intermedie	54,4	26,9	18,8	100
Aree interne	66,1	25,2	8,7	100
Totale	54,8	27,7	17,5	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

La media ponderata della distribuzione delle risposte nelle varie classi di risparmio fornisce un dato sintetico per ogni raggruppamento territoriale, con i risparmiatori delle aree interne che dichiarano di aver risparmiato circa il 9,8% del reddito, mentre quelli residenti nei poli urbani hanno raggiunto il 12,5% del reddito (Tabella 3.2.8).

TABELLA 3.2.8 • PESO MEDIO DEL RISPARMIO SUL REDDITO ANNUO (%)

	% Reddito risparmiato
Poli urbani	12,5
Città intermedie	12,4
Aree interne	9,8
Totale	12,2

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

È probabile che la quota di reddito risparmiata sia in relazione al livello di reddito del risparmiatore, perché le famiglie con redditi elevati hanno sicuramente un peso di consumi primari che è molto più basso di quello che caratterizza chi detiene un reddito basso e sono pertanto favorite nel destinare una parte del reddito al risparmio.

L'idea che emerge dall'analisi sulla propensione al risparmio e sulle sue motivazioni è quella che, dopo aver facilmente soddisfatto i bisogni primari, nonché quelli valutati come "essenziali" nella nostra società moderna, e magari anche gli extra-consumi voluttuari e considerati come status symbol, la maggior parte delle famiglie più abbienti continui a disporre di risorse sufficienti per accumulare risparmi finalizzati a investimenti (risparmio intenzionale) o a contrastare incertezze future (risparmio non intenzionale).

Rispetto agli altri Paesi europei l'Italia ha una cultura più incline al risparmio che si accompagna a uno scarso ricorso all'indebitamento per i consumi di beni non durevoli. Infatti, l'utilizzo dei prestiti per il credito al consumo è ancora basso e riguarda essenzialmente i soliti beni durevoli (quali l'automobile) o i grandi eventi familiari (il matrimonio dei figli, per esempio). Al contrario, il livello del risparmio accumulato dalle famiglie è mediamente più alto di quello di molti Paesi europei e rappresenta uno stock di risorse che andrebbero destinate, pur cercando di gestire il rischio, anche a supportare l'economia reale.

Lo stock di ricchezza netta pone gli italiani all'11° posto mondiale per ricchezza finanziaria media per abitante, pur con una notevole variabilità interna alla distribuzione. Infatti, se si misura il grado di concentrazione dello stock di risparmio accumulato si ottengono indicatori piuttosto elevati, che attribuiscono al nostro Paese un'alta disuguaglianza che è probabilmente maggiore di quella che si registra nella distribuzione del reddito, proprio per il carattere cumulativo (e derivante anche da scelte soggettive) del risparmio stesso: mentre la ricchezza accumulata è uno stock, che dipende dalle scelte di medio-lungo periodo, il reddito prodotto è un flusso, che ha una dinamica completamente differente.

La Tabella 3.2.9 sintetizza utili informazioni della ricerca sulla propensione a creare il risparmio emergenziale, quello utile per sopravvivere a improvvisi eventi finanziari negativi.

In primo luogo, occorre capire se le famiglie hanno portato "fieno in cascina" nelle stagioni favorevoli e hanno quindi risorse accantonate («*saving for a rainy day*») da utilizzare in caso di bisogno.

La domanda posta agli intervistati riguarda le possibilità di sostenere una spesa inattesa di 5.000 euro: il 71% degli intervistati riesce ad affrontarla attingendo ai risparmi accumulati in precedenza. Si tratta di una sorta di "fondo di emergenza" che le famiglie più previdenti si costruiscono per ogni eventualità avversa. Circa un quarto delle famiglie deve

invece ricorrere al prestito bancario o a famiglia o amici (che pesano ognuno per il 13% circa del totale), indicando come il network familiare sia importante tanto quanto le istituzioni finanziarie preposte a garantire il credito al consumo. Le altre vie d'uscita sono per fortuna residuali e marginali, come il ricorso a un secondo lavoro o al Monte dei Pogni.

TABELLA 3.2.9 • COME FAR FRONTE A UNA SPESA IMPREVISTA DI 5.000 EURO?

	Utilizzo i miei risparmi	Prestito dalla banca	Aiuto dalla famiglia o amici	Lavoro di più	Altro	Totale
Poli urbani	67,4	12,7	16,7	2,1	1,2	100
Città intermedie	73,1	12,4	11,9	1,3	1,4	100
Aree interne	69,9	15,3	13,9	0,5	0,5	100
Totale	70,9	12,7	13,6	1,5	1,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Nelle aree periferiche il risparmio viene definito «indispensabile» dal 31% degli intervistati, mentre nei poli urbani tale peso raggiunge solo il 21% delle risposte (Tabella 3.2.10). Se si considerano anche le risposte che giudicano il risparmio «molto utile» o «abbastanza utile» si arriva alla quasi totalità del campione (97%) in tutte e 3 le aree territoriali.

TABELLA 3.2.10 • IMPORTANZA DEL RISPARMIO

	Indispensabile	Molto utile	Abbastanza utile	Poco utile o inutile	Non so	Totale
Poli urbani	21,2	46,7	29,1	2,3	0,7	100
Città intermedie	25,8	48,0	23,0	2,3	0,8	100
Aree interne	31,4	37,6	27,9	3,1	-	100
Totale	24,8	46,7	25,5	2,4	0,7	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Il risparmio è importante per tutti e tutti vorrebbero risparmiare, ma, come si è visto nella Tabella 3.2.5, non tutti ci riescono. Merita pertanto approfondire i motivi che inducono le famiglie ad accantonare risorse per il futuro, per individuare meglio le finalità che si perseguono dentro un giudizio sul risparmio così netto (Tabella 3.2.11).

La Tabella 3.2.11 mostra che, nella media degli intervistati, il 31% del risparmio è stato effettuato a scopo precauzionale (per le varie incertezze esistenti), mentre altre destinazioni importanti sono quelle per la casa (30%), i figli (21%), la vecchiaia (13%).

L'attenzione verso i figli raccoglie anche le finalità di agevolare l'istruzione, l'avvio di un'attività o semplicemente per lasciare un'eredità, confermando il ruolo cruciale della famiglia nella società italiana e l'importanza degli aiuti familiari (ma anche di amici) per le nuove iniziative imprenditoriali dei giovani («*family, friends & fools*»). Nel caso della casa, l'obiettivo dell'acquisto futuro e quello della ristrutturazione sono una costante storica delle ricerche sul risparmio in Italia. Infine, la motivazione del risparmio legata alla vecchiaia deriva dalla volontà di integrare la pensione, magari con investimenti autonomi o utilizzando un fondo pensione, e anche di avere le risorse necessarie per le eventuali cure mediche di cui si avrà bisogno.

È altresì interessante notare come il 3% delle risposte indirizzi il risparmio per la difesa dall'inflazione e il 2% verso nuovi investimenti.

A fronte di questa distribuzione media, le famiglie che vivono nelle aree interne sembrano più propense a indirizzare il risparmio verso la casa, anche se la scarsa presenza di rispondenti a questa domanda (solo un quinto degli intervistati ha risposto) non ci consente di attribuire una robusta significatività a questo risultato.

TABELLA 3.2.11 • OBIETTIVI DI RISPARMIO

	Precauzionale	Casa	Figli	Pensione e vecchiaia	Per contrastare l'inflazione	Per investire	<i>Totale</i>
Poli urbani	38,5	29,6	18,5	8,9	3,0	1,5	100
Città intermedie	28,0	29,0	21,8	15,7	2,7	2,7	100
Aree interne	33,3	38,9	22,2	-	5,6	-	100
<i>Totale</i>	31,4	29,6	20,9	13,0	2,9	2,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

3.2.3. Le aspettative a 12-18 mesi

La ricerca esamina il grado di fiducia nel futuro dei risparmiatori tramite una domanda sulle aspettative a 12-18 mesi, relativamente alle variabili microeconomiche (reddito, consumi, risparmio, imposte della famiglia), macroeconomiche (l'economia italiana) e geopolitiche (situazione internazionale).

La Tabella 3.2.12 evidenzia come le aspettative risentano dello stress psicologico che l'inflazione ha generato sulle famiglie, insieme alle due guerre ai confini dell'Europa, ma ne mostra anche un certo grado di resilienza.

In generale, passando dagli aspetti micro (familiari) a quelli macro (nazionali e internazionali) il saldo tra ottimisti e pessimisti peggiora, per toccare il massimo dell'incertezza nello scenario geopolitico e in quello nazionale, dove gli ottimisti sono circa la metà dei pessimisti.

Tuttavia, se si entra nel dettaglio dell'ambito microeconomico, il quadro non è particolarmente negativo, in quanto quasi il 90% dei rispondenti si aspetta una certa stabilità delle entrate familiari nei prossimi 18 mesi. Le aree interne mostrano una minore presenza di pessimisti (3%) rispetto agli altri territori (10% circa), e maggiori attese di stabilità economica.

Tabella 3.2.12 • Aspettative entrate famiglia a 12-18 mesi

	Miglioramento	Stabile	Peggioramento	Totale
Poli urbani	1,0	89,2	9,8	100
Città intermedie	1,1	88,0	10,9	100
Aree interne	1,1	95,8	3,2	100
Totale	1,1	89,0	10,0	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Lo scenario sui consumi familiari mostra un saldo positivo tra chi prevede un aumento delle spese e chi invece ne ipotizza una riduzione, evidenza soggetta a doppia interpretazione. Da una parte, l'aumento dei consumi potrebbe indicare una maggiore predisposizione agli acquisti, frutto di buon reddito e aspettative positive; dall'altra, invece, potrebbe essere la conseguenza della paura dell'inflazione che, alzando il livello

dei prezzi, genera l'attesa di maggiori spese nominali, magari a parità di quantità di prodotti/servizi acquistati.

In ogni modo, nelle aree interne le aspettative di un aumento della spesa familiare (Tabella 3.2.13) sono maggiori (66%) rispetto ai poli urbani (53%), con un conseguente minore peso di chi propone stabilità (33%) o diminuzione dei consumi (1%).

Il dato comunque mostra che i consumi sono previsti in aumento, sia per chi ha anche buone aspettative di reddito, sia per chi utilizzerà il risparmio accumulato negli anni precedenti. In entrambi i casi, l'effetto macroeconomico indotto da un aumento della propensione ai consumi sarà quello di mantenere vivace l'economia tramite l'attivazione della domanda interna. Come è noto, nel corso del 2022 e del 2023 l'inflazione ha determinato una maggiore attenzione nelle scelte sui consumi domestici, con uno spostamento degli acquisti di prima necessità verso beni di qualità inferiore e a prezzo decisamente più basso, e la nostra ricerca probabilmente riflette la doppia immagine che il consumatore riceve dalla dinamica dei suoi consumi, crescente in valore e stabile in quantità.

TABELLA 3.2.13 • ASPETTATIVE SPESE FAMIGLIA A 12-18 MESI

	Aumento	Stabile	Diminuzione	Totali
Poli urbani	52,7	41,5	5,7	100
Città intermedia	55,8	40,9	3,3	100
Aree interne	66,3	32,7	1,0	100
Totali	55,6	40,5	3,9	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Di converso, se si ipotizza una stasi delle entrate e un aumento delle spese familiari, è ovvio che l'aspettativa sul risparmio sarà negativa, più o meno nello stesso ordine di grandezza, con una forte differenza tra pessimisti e ottimisti (Tabella 3.2.14).

In questo caso, la distribuzione nell'ambito dei vari gruppi territoriali mostra l'area interna come la più pessimista sul futuro del risparmio familiare, con il 64% dei rispondenti che ne propetta un peggioramento, a fronte del 55% di chi abita nelle città intermedie.

TABELLA 3.2.14 • ASPETTATIVE RISPARMIO FAMIGLIA A 12-18 MESI

	Miglioramento	Stabile	Peggioramento	Totale
Poli urbani	4,2	38,5	57,3	100
Città intermedia	2,3	43,0	54,8	100
Aree interne	1,0	34,7	64,3	100
<i>Totale</i>	2,8	40,9	56,3	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Le aspettative sul rendimento dei propri investimenti sono negative (Tabella 3.2.15), perché la differenza tra chi si attende un minor rendimento e chi si attende invece un aumento dei redditi finanziari è elevata. Si nota una certa difformità tra le risposte dei poli urbani e quelle delle aree interne, con i primi più propensi ad attendersi sia un aumento dei rendimenti (5%), che una loro riduzione (24%), a scapito del gruppo che propone stabilità (71%); al contrario, nel caso delle aree interne, le aspettative di stabilità (79%) prevalgono nettamente, con pochi ottimisti (1%) e pochi pessimisti (20%).

TABELLA 3.2.15 • ASPETTATIVE RENDIMENTI FINANZIARI A 12-18 MESI

	Miglioramento	Stabile	Peggioramento	Totale
Poli urbani	5,0	71,1	23,9	100
Città intermedia	3,0	74,4	22,6	100
Aree interne	1,0	78,6	20,4	100
<i>Totale</i>	3,5	73,7	22,8	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

L'imposizione fiscale è prevista in aumento, con un saldo positivo tra chi si aspetta un aumento e chi una riduzione delle imposte (Tabella 3.2.16). Il grado di pessimismo, tuttavia, è molto diverso tra i territori, con i poli urbani che esprimono ben il 53% delle risposte nella direzione dell'aumento dell'imposizione, contro il 25% delle aree interne. Viceversa, queste ultime propendono verso la stabilità delle imposte future (75%).

La percezione negativa – strutturale nel contesto della società italiana – che l'imposizione fiscale sia in costante aumento è stata pro-

babilmente attenuata dalle numerose dichiarazioni del Governo sulla nuova riforma fiscale, che prevede invece una riduzione del carico fiscale a favore dei redditi più bassi. Ma, nonostante ciò, il pessimismo è comunque diffuso.

TABELLA 3.2.16 • ASPETTATIVE IMPOSIZIONE FISCALE A 12-18 MESI

	Aumento	Stabile	Diminuzione	Totale
Poli urbani	53,0	45,3	1,7	100
Città intermedia	40,6	55,5	3,9	100
Aree interne	24,5	75,5	-	100
Totale	43,3	53,8	2,9	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

A complemento di queste variabili microeconomiche, in quanto vicine alle scelte compiute a livello familiare, la nostra ricerca aggiunge un giudizio sulla variabile macroeconomica relativa al futuro dell'economia italiana e sulla variabile geopolitica, attualmente imperniata sul futuro dei rapporti Est-Ovest e della situazione in Medio Oriente. In entrambi i casi il livello di sfiducia è elevato, con il saldo tra ottimisti e pessimisti nettamente improntato a previsioni negative (Tabelle 3.2.17 e 3.2.18).

Il recupero della crisi energetica del 2022 ha probabilmente lasciato solo alla guerra il compito di rappresentare la principale causa di stress geopolitico a carico delle famiglie. Probabilmente, si tratta di una variabile a cui si è assuefatti, che diventa quasi una costante dello scenario prospettico delle famiglie, anche se continua a influenzare negativamente le aspettative.

Dentro l'aspettativa sull'andamento dell'economia (Tabella 3.2.17), emerge nuovamente la resilienza delle aree interne, che hanno il minor peso di pessimisti e il maggior peso di ottimisti rispetto agli altri territori: mentre il 14% dei rispondenti prevede un miglioramento della situazione italiana e il 45% ne prevede un peggioramento, i corrispondenti pesi per i poli urbani sono del 7% e del 67%, rispettivamente. Ne consegue un'elevata aspettativa di stabilità nelle aree interne (41%), livello nettamente più alto di quanto avviene nei poli urbani (30%) e nelle città intermedie (30%).

TABELLA 3.2.17 • ASPETTATIVE ECONOMIA ITALIANA A 12-18 MESI

	Miglioramento	Stabile	Peggioramento	Totale
Poli urbani	6,9	26,3	66,8	100
Città intermedie	11,5	30,0	58,4	100
Aree interne	14,3	40,8	44,9	100
<i>Totale</i>	10,3	29,6	60,1	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Lo stesso scenario emerge nella domanda relativa al quadro geopolitico internazionale, con una distribuzione generalmente improntata al pessimismo, ma con alcune diffidenze territoriali che vedono le aree interne differenziarsi nettamente dagli altri territori (Tabella 3.2.18). Anche qui la resilienza si misura con un forte peso delle aspettative di stabilità (45%), rispetto a quanto si registra nei poli urbani (28%), un maggiore peso di ottimisti (15%, che si confronta con il 5% presente nei poli urbani), con una minore importanza data al peggioramento dello scenario geopolitico (40% rispetto al 67% dei poli urbani).

TABELLA 3.2.18 • ASPETTATIVE SCENARIO INTERNAZIONALE A 12-18 MESI

	Miglioramento	Stabile	Peggioramento	Totale
Poli urbani	4,8	28,4	66,8	100
Città intermedia	9,1	29,5	61,3	100
Aree interne	15,3	44,9	39,8	100
<i>Totale</i>	8,2	30,3	61,5	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

3.2.4. Reddito, risparmio, incertezza: alcuni spunti di riflessione

Il quadro complessivo che emerge nel capitolo 3.2 è particolarmente complesso, ma è comunque possibile intravedere alcuni elementi di resilienza della famiglia italiana, soprattutto quando è localizzata nelle aree interne del nostro Paese.

Le aspettative a 12-18 mesi indicano una minima riduzione del reddito atteso e un aumento dei consumi, in parte forzati dall'inflazione, con

una parallela diminuzione delle possibilità di risparmiare, legate anche al calo dei rendimenti degli investimenti. Un quadro determinato parimenti dalle incertezze sull'economia italiana, da una parte, e dalla paura della guerra, dall'altra.

L'incertezza si conferma come la causa primaria che impedisce di rimettere in circolo la liquidità ancora immobilizzata nei depositi bancari, pur in calo visto il ricorso al risparmio per garantirsi i consumi. Tuttavia, il superamento della crisi energetica contribuisce a rendere meno oscuro lo scenario di riferimento delle famiglie, insieme a una sorta di accettazione delle due guerre in corso. Se le problematiche geopolitiche possono essere risolte solo a livello internazionale, dalla ricerca sembra emergere che le possibilità di intervento siano tornate in mano alle determinanti nazionali, o comunque europee. È infatti probabile che siano quantomai necessarie le politiche pubbliche volte ad aumentare le occasioni di lavoro, ben retribuito, e a realizzare le riforme che consentano la piena implementazione del PNRR. Un atto che darebbe fiducia al Paese (vedi consumi e investimenti) e ai mercati internazionali (vedi riduzione deficit e debito).

All'interno di questo scenario nazionale emerge una maggiore resilienza delle aree interne, che sono meno esposte al pessimismo e più propense ad aspettative di stabilità, probabilmente anche grazie al differente riferimento ai valori culturali locali, ancora influenzati dalla cultura contadina che ricorda la necessità di preparare il terreno e seminare, per poter ottenere un buon raccolto, da cui emerge una maggiore attenzione verso il risparmio. E continuando nella metafora, ricorda anche che il raccolto può essere ridotto dagli eventi atmosferici, e da qui la maggiore attenzione al risparmio precauzionale (Tabella 3.2.5).

L'attenzione al legame causale esistente tra impegno e risultato atteso, tra investimento attuale e profitto futuro, tra risparmio odierno e consumi futuri, favorisce i giudizi più positivi con riferimento alla sufficienza del reddito corrente (Tabella 3.2.1) e di quello che si riceverà in pensione (Tabella 3.2.3), ma anche l'alta numerosità di famiglie che risparmiano più del 20% del reddito annuo (Tabella 3.2.7), come del resto il maggiore peso dato alla qualificazione del risparmio come "indispensabile" (Tabella 3.2.9) e il peso della casa come obiettivo e motivo di risparmio (Tabella 3.2.10).

3.3. Scelte d'investimento e propensione al rischio

A complemento dell'analisi sul risparmio è possibile individuare la destinazione che le famiglie danno al risparmio, e anche la razionalità delle scelte di investimento effettuate sulla base della diversificazione degli investimenti e del grado di avversione al rischio.

Trasformare il risparmio in investimenti efficienti e sicuri diventa un'azione quantomai importante nei periodi di inflazione, come accaduto tra il 2021 e il 2023, momento in cui non si può salvare il potere di acquisto dei sacrifici effettuati nel passato con il semplice mantenimento della liquidità sul conto corrente bancario. Occorre scegliere ed effettuare un investimento adatto al proprio profilo di risparmiatore; diventa per noi interessate analizzare il processo che ha portato a tali scelte, in termini di obiettivi e consapevolezza dei rischi, gli orizzonti temporali, le preferenze, le competenze finanziarie possedute. Anche qui per evidenziare eventuali differenze tra le famiglie delle aree interne e quelle delle altre zone territoriali.

Investire diventa quindi un comportamento pro-attivo che continuerà a essere necessario anche nei prossimi anni, dal 2024 in poi, perché quando l'inflazione verrà domata non sarà di certo azzerata, come nel periodo di prezzi stabili che abbiamo vissuto alcuni anni fa, ma manterrà comunque una sua vivacità a causa delle mutate caratteristiche strutturali delle moderne economie, quali la minore apertura dei commerci tra le grandi aree mondiali e il significativo impatto sui prezzi del processo di transizione ambientale. E le famiglie che risparmiano continueranno ad avere la consapevolezza che la liquidità erode il potere d'acquisto del denaro, e dovranno continuare a effettuare scelte razionali di investimento.

3.3.1. Investimenti tradizionali e alternativi

Vediamo quindi che tipo di investimenti hanno effettuato le famiglie nel periodo 2022-2023.

In primo luogo, merita capire la diffusione nei tre ambiti territoriali delle due forme di investimento più semplici per la famiglia italiana, e cioè l'acquisto di immobili e l'acquisto di titoli di stato e di altre obbligazioni.

Per quanto riguarda l'investimento immobiliare, merita ricordare la notevole ricchezza immobiliare delle famiglie italiane, che viene stimata in circa 4.000 miliardi di euro solo per la prima casa (Pernagallo 2023), ma anche la storica difficoltà a capitalizzare il valore immobiliare della casa. Infatti, si preferisce lasciare gli immobili in eredità piuttosto che reinvestirne l'eventuale ricavato dalla vendita in attività finanziarie. A questo proposito risulta interessante valutare in quali aree territoriali si collochi questo valore immobiliare e capire se le ragioni che portano gli italiani a essere così legati alla prima casa differiscano tra un'area e l'altra. Venendo alla prima domanda, il valore mediano della prima casa è stimato dai nostri rispondenti tra 200.000 e 300.000 euro nei poli urbani e nelle città intermedie, mentre esso è stimato tra i 100.000 e 200.000 per i residenti in aree interne. Il valore immobiliare nelle aree interne è quindi, come ci saremmo aspettati, minore che nei poli urbani e le città intermedie. L'immobiliare è infatti un mercato "caldo" quanto più ci si avvicina alle grandi città.

Indipendentemente dall'area, la maggior parte dei nostri rispondenti si conferma molto restia a vendere la casa e le motivazioni sono riportate in Tabella 3.3.1. Il valore affettivo è la principale ragione nelle aree interne per cui i proprietari di abitazione non vogliono vendere casa, con una percentuale nettamente superiore (35%) rispetto alle altre aree (17-18%), in cui il motivo principale per cui non si vende è la mancanza di un reale bisogno. Le motivazioni per cui il valore affettivo prevale nelle aree interne potrebbero derivare dal valore identitario dell'immobile, che spesso rappresenta e custodisce la storia della famiglia, tramandata in eredità da generazioni. Ciò non è necessariamente vero solo per gli immobili più prestigiosi, ma anche per quelli normalmente "popolari", ma sempre caratterizzati da una storia familiare.

**TABELLA 3.3.1 • QUALE È LA RAGIONE PER CUI NON SAREBBE DISPONIBILE
A VENDERE LA SUA CASA?**

	Non ho bisogno di venderla	Valore affettivo	Non voglio cambiare casa	Paura di svenderla	Voglio lasciarla in eredità	Altro	Totale
Poli urbani	28,2	18,2	24,4	6,6	20,1	2,5	100
Città intermedie	35,7	17,1	24,9	3,4	17,1	1,8	100
Aree interne	20,1	34,5	27,3	4,3	12,2	1,4	100
<i>Totale</i>	<i>32,0</i>	<i>19,0</i>	<i>25,0</i>	<i>4,5</i>	<i>17,6</i>	<i>2,0</i>	<i>100</i>

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

L'analisi dei questionari conferma che l'investimento immobiliare è prevalentemente dedicato alla residenza principale, e solo in minima misura verso l'acquisto di proprietà diverse dalla casa in cui si abita. Le percentuali di rispondenti che possiedono immobili diversi da quello di residenza sono il 23% nei poli urbani, il 26% nelle città intermedie e il 21% nelle aree interne. Queste percentuali sembrano suggerire che l'investimento in immobili è soprattutto concentrato sulle transazioni che riguardano la propria abitazione e ciò è valido soprattutto nelle aree interne, dove a causa di ciò il mercato immobiliare è piuttosto statico.

Per quanto riguarda i titoli di stato e le obbligazioni (Tabella 3.3.2), mentre a livello nazionale il 22% delle famiglie ha investito nel comparto obbligazionario negli ultimi 5 anni, nelle aree interne il peso è più elevato e raggiunge il 24%, indicando una precisa scelta verso una forma tradizionale di investimento, semplice da comprendere e, nel caso dei titoli di stato, anche relativamente sicura. Il dato è nettamente più elevato di quello dei poli urbani (17%) e rappresenta un possibile indizio di differenze nell'approcciarsi all'investimento da parte dei due gruppi di famiglie.

TABELLA 3.3.2 • INVESTIMENTO IN OBBLIGAZIONI NEGLI ULTIMI 5 ANNI (%)

	Investe in obbligazioni	Non investe in obbligazioni	Totale
Poli urbani	16,9	83,1	100
Città intermedie	24,1	75,9	100
Aree interne	24,4	75,6	100
Totale	21,8	78,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

La preferenza verso le obbligazioni per le famiglie delle aree interne emerge chiaramente anche nella Tabella 3.3.3 che mostra la distribuzione delle risposte per peso dell'investimento obbligazionario sul totale del patrimonio finanziario: il 13% delle famiglie concentra tutto il patrimonio nelle obbligazioni e il 21% dedica a questo investimento più della metà del patrimonio finanziario. Valori nettamente differenti dai poli urbani, dove prevale il peso della classe minore, probabile sintomo di una maggiore diversificazione sui diversi *asset* a disposizione dei risparmiatori.

TABELLA 3.3.3 • PESO DELL'INVESTIMENTO IN OBBLIGAZIONI
SUL PATRIMONIO FINANZIARIO (%)

	Minore del 10%	Tra il 10% e il 30%	Tra il 30% e il 50%	Tra il 51% e il 99%	Il 100%	Totale
Poli urbani	40,4	45,2	12,3	1,8	0,4	100
Città intermedie	27,6	46,0	12,9	11,3	2,2	100
Aree interne	33,8	36,6	8,5	8,5	12,7	100
Totale	32,0	44,9	12,3	8,1	2,7	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

All'attenzione verso l'investimento obbligazionario che le aree interne sembrano prediligere non corrisponde però una pari elevata soddisfazione della scelta effettuata (Tabella 3.3.4). Il giudizio *ex post* non è particolarmente positivo nel 35% dei casi, probabilmente anche a causa del periodo storico a cui fanno riferimento i nostri dati, con il 2022 e il 2023 nettamente avversi per il corso delle obbligazioni, ma che comunque deve essere confrontato con la buona soddisfazione mostrata dai poli urbani e dalle città intermedie (79% in entrambi i casi, da confrontare con il 64% delle aree interne), che investono nel comparto obbligazionario una quota meno elevata del patrimonio finanziario.

TABELLA 3.3.4 • SODDISFAZIONE EX POST SULL'INVESTIMENTO IN OBBLIGAZIONI (%)

	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente	Non so, non ricordo	Totale
Poli urbani	7,2	71,9	18,0	2,2	0,7	100
Città intermedie	9,2	70,0	12,9	3,9	3,9	100
Aree interne	11,8	52,9	27,5	7,8	0,0	100
Totale	9,0	68,9	15,5	3,8	2,7	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

L'investimento in titoli e obbligazioni è una delle componenti del più ampio investimento mobiliare, che viene definito con precisione nel DPCM 5 dicembre 2013, n. 159⁴, e che si compone di depositi e conti correnti (bancari e postali), titoli di stato, obbligazioni, certificati di deposito e credito, buoni fruttiferi, azioni o quote di organismi di investimento collettivo di risparmio, partecipazioni azionarie in società italiane ed estere quotate in mercati regolamentati, partecipazioni azionarie in società non quotate in mercati regolamentati e partecipazioni in società non azionarie, nonché contratti di assicurazione a capitalizzazione o miste sulla vita.

In questo lungo elenco delle possibili destinazioni del risparmio lo strumento maggiormente utilizzato è in realtà quello più semplice e meno redditizio, il conto corrente, su cui le famiglie accantonano circa il 50% della loro ricchezza mobiliare, come indicato dal nostro campione di risparmiatori.

L'altra metà dell'investimento mobiliare è probabilmente concentrata nelle azioni e nelle obbligazioni, con queste ultime che prevalgono grazie al profilo dell'investitore tipo, che è storicamente avverso al rischio. Pur non avendo sottoposto una domanda diretta sulla composizione del portafoglio finanziario della famiglia, dai nostri dati è possibile effettuare una stima del peso dell'azionario e dell'obbligazionario nelle diverse aree territoriali, con un maggior ruolo delle azioni e delle obbligazioni all'interno del portafoglio mobiliare per le famiglie dei poli urbani e delle città intermedie, rispetto al minor interesse (soprattutto per le azioni) mostrato nelle aree interne.

Il dato sull'importanza di ogni *asset* non deve essere confuso con le informazioni riguardanti la diffusione di ogni *asset*: è infatti possibile che il peso detenuto dalle azioni sia limitato, ma che esse abbiano un'ampia diffusione tra i risparmiatori, in un'ottica di mera diversificazione del rischio, che deve essere attivata non solo all'interno dello stesso *asset* (fondi comuni e ETF al posto di semplici azioni), ma anche tra i diversi *asset* (aggiungere un po' di azioni e fondi comuni all'investimento in titoli di stato).

⁴ Cosiddetto Regolamento concernente la revisione delle modalità di determinazione e i campi di applicazione dell'Indicatore della situazione economica equivalente (ISEE).

Per tale motivo, le interviste hanno rilevato che l'investimento in azioni (Tabella 3.3.5) riguarda il 12% delle famiglie, con una distribuzione abbastanza simile tra le 3 aree territoriali, pur con una certa distanza tra i poli urbani (10%) e città intermedie (14%).

TABELLA 3.3.5 • INVESTIMENTO IN AZIONI NEGLI ULTIMI 5 ANNI (%)

	Investe in azioni	Non investe in azioni	Totale
Poli urbani	10,4	89,6	100
Città intermedie	13,7	86,3	100
Aree interne	12,2	87,8	100
Totale	12,5	87,5	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Inoltre, sempre all'interno del novero degli investimenti finanziari più diffusi, la Tabella 3.3.6 mostra il peso delle famiglie che hanno investito in fondi comuni, in gestioni patrimoniali, in ETF e in assicurazioni *Unit linked*. Fortunatamente, si nota una certa diffusione dell'uso dei fondi comuni, il cui peso supera quello dell'acquisto diretto delle azioni (Tabella 3.3.6), segno di una certa maturità del risparmiatore che si affida a strumenti di diversificazione offerti da professionisti. Anche l'interesse verso le altre forme di investimento, come la gestione patrimoniale, gli ETF e le polizze *Unit linked* possono essere interpretate come la ricerca di diversificare il patrimonio finanziario in più *asset*. Sempre all'interno di questo obiettivo, lo scarso peso degli ETF indica ancora una certa difficoltà nella comprensione di uno strumento che in realtà è molto simile al fondo comune.

Dal punto di vista territoriale, emergono alcune vistose differenze tra le aree interne e le altre zone, come per esempio lo scarso interesse delle prime ai fondi comuni, agli ETF e alle gestioni patrimoniali. Occorre tuttavia tenere presente che a questa domanda ha risposto un numero di famiglie molto ridotto e difficilmente rappresentativo dell'universo di riferimento.

**TABELLA 3.3.6 • INVESTIMENTO IN FONDI COMUNI, GESTIONE PATRIMONIALE, ETF,
UNIT LINKED NEGLI ULTIMI 5 ANNI (%)**

	Fondi comuni	Gestione patrimoniale	ETF	Assicurazioni Unit linked
Poli urbani	10,7	6,9	2,6	2,3
Città intermedia	18,7	9,2	4,1	4,9
Aree interne	7,7	5,3	2,4	3,8
<i>Totale</i>	15,2	8,1	3,4	3,9

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Infine, sono stati esaminati anche i potenziali di crescita di alcuni investimenti che abbiamo definito “alternativi” in quanto meno diffusi nel panorama finanziario delle famiglie, chiedendo all’intervistato il suo interesse verso di essi. Come si nota nella Tabella 3.3.7, l’attenzione dedicata a eventuali investimenti alternativi da parte delle famiglie risparmiatrici è molto variegata a seconda dell’*asset* considerato o del luogo di residenza.

Infatti, l’interesse per un eventuale investimento in oro e metalli preziosi è particolarmente sostenuto a livello nazionale, con il 16% degli intervistati che si dichiara interessato a effettuarlo, soprattutto nei poli urbani (19%), rispetto invece al minor interesse da parte delle famiglie delle aree interne (12%). I poli urbani primeggiano anche nella potenzialità di investire in criptovalute e start-up innovative, due *asset* di nicchia che raccolgono comunque uno scarso interesse (circa 7% nel primo caso e 4% nel secondo).

È importante notare il potenziale interesse verso investimenti in fondi etici e in *green bond*, che privilegia le aree interne (10%) rispetto alle altre (7%), che potrebbe anche essere collegato all’influenza esercitata dall’ambiente naturale che è generalmente migliore nelle aree interne rispetto agli altri territori.

TABELLA 3.3.7 • INTERESSE PER UN EVENTUALE INVESTIMENTO ALTERNATIVO (%)

	Criptovalute	Oro	Fondi etici e green bond	Imprese innovative	Arte e antiquariato	Altri	Nessuno	<i>Totale</i>
Poli urbani	7,5	18,8	7,5	4,8	3,1	2,5	55,8	100
Città intermedia	6,2	15,5	7,5	2,4	3,1	2,5	62,8	100
Aree interne	6,6	11,8	10,0	3,9	4,8	1,3	61,6	100
<i>Totale</i>	6,7	16,3	7,7	3,3	3,2	2,4	60,4	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Di fronte alle incertezze dell'attuale contesto nazionale e geopolitico, le famiglie hanno sicuramente molte difficoltà nella scelta dell'investimento finanziario più idoneo, potendo scegliere tra i classici investimenti in immobili o in titoli di stato, e le numerose opportunità presenti nei mercati delle obbligazioni e delle azioni, utilizzando i vari strumenti e gli intermediari a disposizione, tra cui primeggiano, come indicato nella Tabella (3.3.6) i fondi di investimento offerti dalla banca di fiducia.

Come si è visto, nell'ottica dell'ulteriore diversificazione degli *asset* verso cui indirizzare il risparmio esiste anche qualche interesse verso un possibile investimento nei metalli preziosi, e in minor misura verso le criptovalute, segnale di una certa maturazione e consapevolezza delle famiglie nei confronti dei rischi associati agli investimenti alternativi. Le ricerche condotte in ambito nazionale hanno rilevato come l'interesse verso le criptovalute sia maggiore per i giovani (che sono culturalmente più aperti al nuovo, anche se li porta in campi sconosciuti), per i redditi alti (dove il rischio di perdere una piccola quota del patrimonio è compensato dalla necessità di diversificarlo ulteriormente), per i titoli di studio più elevati (che probabilmente ne conoscono i rischi e li accettano come tali).

Tutto ciò si collega con il tentativo di diversificare gli investimenti e con la propensione al rischio dichiarata dalle famiglie, come si vedrà nella prossima sezione.

3.3.2. La diversificazione degli investimenti e l'avversione al rischio

La diversificazione degli investimenti è una delle variabili *proxy* che indicano la saggezza di un investitore di medio-lungo periodo nella gestione del risparmio. Purtroppo, gli intervistati che dichiarano di avere portafogli diversificati sono meno della metà a livello nazionale, e solo il 37% nelle aree interne (Tabella 3.3.8). Al contrario, nei poli urbani il 41% delle famiglie dichiara di aver diversificato, peso che raggiunge il 50% nelle città intermedie.

Si tratta di un risultato assai paradossale se consideriamo la storica avversione al rischio delle famiglie, visto che la diversificazione consente di abbassare il rischio finanziario senza influenzare negativamente il rendimento medio degli investimenti.

Si tratta di un'indicazione che potrebbe trovare una ulteriore conferma nel confronto con il livello di conoscenza dei mercati finanziari e con quello relativo alla consapevolezza degli investimenti effettuati, come si vedrà successivamente.

TABELLA 3.3.8 • DIVERSIFICAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

	Diversifica	Non diversifica	Totale
Poli urbani	40,7	59,3	100
Città intermedie	49,8	50,2	100
Aree interne	36,7	63,3	100
Totale	45,6	54,4	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

La diversificazione degli investimenti solitamente genera un minor rischio finanziario, e viene pertanto perseguita da chi ha un certo grado di avversione al rischio.

Anche questa variabile è stata misurata in forma soggettiva, e la Tabella 3.3.9 conferma la storica avversione al rischio del risparmiatore italiano, con più dei due terzi degli intervistati che si dichiarano nettamente avversi al rischio, contro meno del 10% che invece sarebbero propensi ad accollarsi alti rischi sugli investimenti. Merita sottolineare come nelle aree interne l'avversione al rischio sia minore della media e, viceversa, sia maggiore il peso della propensione al rischio. Un risultato da valutare tenendo anche conto della distribuzione statistica dei dati, che in alcune domande ha rilevato una bassa percentuale di rispondenti.

TABELLA 3.3.9 • PROPENSIONE/AVVERSIONE AL RISCHIO

	Avverso al rischio	Nella media	Propenso al rischio	totale
Poli urbani	71,8	19,8	8,5	100
Città intermedie	66,9	25,1	8,0	100
Aree interne	56,8	27,9	15,3	100
Totale	67,7	23,6	8,8	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

3.4. Previdenza, assicurazioni e cultura finanziaria

3.4.1. La previdenza

La materia previdenziale è tra le materie più complesse e rilevanti nell'attuale dibattito politico. Nel rapporto annuale *Pensions at a Glance 2023*, l'OCSE documenta che sulla base delle attuali normative in vigore, l'età media di pensionamento nell'area OCSE per chi è entrato nel mercato del lavoro nel 2022 salirà a 66,3 anni, 2 anni in più rispetto a prima, e si prevede altresì che entro il 2060 salirà di altri 2 anni. L'incremento medio scaturisce dall'incremento atteso dell'età media di pensionamento in 20 sui 38 paesi OCSE. Svettono su tutti i Paesi Bassi con un'età di pensionamento prospettica di 70 anni, l'Estonia e l'Italia con 71 anni, e la Danimarca con ben 74 anni. In Lussemburgo e Slovenia l'età di pensionamento dovrebbe mantenersi intorno ai 62 anni, mentre in Spagna sui 65 anni. Questi dati avranno conseguenze asimmetriche sui vari territori, ed emerge quindi la necessità di studiare le condizioni strutturali delle varie aree italiane e come eventualmente esse reagiranno.

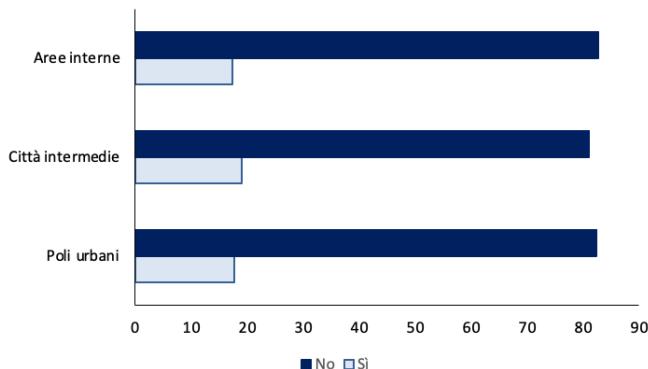
Come indicato nel capitolo 3.1.3, l'età media nelle 3 aree sotto analisi è pari a 52 anni e nelle aree interne il peso degli ultrasessantacinquenni (26%) è leggermente superiore rispetto alle altre aree e alla media nazionale (25%). A fronte di un peso maggiore, si rileva però che il reddito dei pensionati nelle aree interne (1.567 euro) è invece minore di quanto si registra nelle città intermedie (1.762 euro), che sono individuate come tradizionali aree di industrializzazione al servizio dei grandi poli urbani, da cui traggono servizi avanzati, capitale finanziario e capitale umano qualificato. Al contrario, nei poli urbani il peso dei risparmiatori più anziani (> 65 anni) è minore e potrebbe essere interpretato in fattori di espulsione (*push factors*) dalle grandi città più che in fattori di attrazione delle altre aree (*pull factors*), a causa della minore qualità della vita per gli anziani che si subisce nei grandi agglomerati urbani, processo noto da tempo in Europa (Fokkema *et al.* 1996). In questo contesto, sembrerebbe persistere una netta preferenza per le aree intermedie, che risultano il giusto compromesso fra qualità dei servizi (sanità e trasporti) e stile di vita (meno caotica del grande polo urbano), a scapito delle aree interne, che verrebbero preferite grazie alla qualità del contesto ambientale se non subissero il forte limite della carenza di servizi.

La grande incognita riguarda però i pensionati del futuro. È interessante notare che l'età media a cui i rispondenti hanno iniziato a versare i contributi per la pensione è più bassa nelle aree interne (26 anni) mentre è più alta nelle città intermedie (27 anni) e nei poli urbani (28 anni). Questo potrebbe spiegarsi col fatto che le aree interne possono offrire meno posizioni lavorative destinate a lavoratori con un alto livello di capitale umano e alla presenza di meno individui col titolo universitario, per cui si inizia a lavorare prima. Nonostante nelle aree interne si inizi a versare contributi qualche anno prima, i rispondenti pensano che percepiranno una pensione più bassa rispetto alle altre aree. La pensione media stimata dai nostri rispondenti ammonta a 1.255 euro nei poli urbani, 1.264 euro nelle città intermedie e 1.146 euro nelle aree interne. Inoltre, in tutte le aree i rispondenti stimano che, stando alle attuali regole, andranno in pensione intorno ai 67 anni. Questo dato è sicuramente in linea con la media stimata per l'area OCSE, ma potrebbe sottostimare di qualche anno la reale età di pensionamento date le stime riportate nel succitato *Pensions at a Glance*. Bisogna notare che, mentre la deviazione standard della stima per i poli urbani e le città intermedie è di circa 4 anni (per cui la stima è $67 \text{ anni} \pm 4 \text{ anni}$), arrivando quindi a includere nell'estremo superiore la stima OCSE di 71 anni per l'Italia, questo intervallo è molto più piccolo per le aree interne ed è pari a $67 \text{ anni} \pm 2 \text{ anni}$. In generale, da questi dati si evince che, se storicamente l'educazione finanziaria non è mai stata un cavallo di battaglia per gli italiani, essi invece sembrano essere abbastanza ferrati nella materia pensionistica.

Nonostante le criticità del sistema pensionistico italiano sembrino note agli italiani, la previdenza integrativa non decolla. La Figura 3.4.1 mostra le percentuali di soggetti che hanno sottoscritto un fondo pensione di qualunque tipo, un piano integrativo pensionistico o una forma assicurativa di tipo pensionistico. Le percentuali sono pressoché identiche per le 3 aree con la più alta quota di sottoscrittori nelle città intermedie (il 19%). In conclusione, emerge che la materia previdenziale è indipendente dall'area di residenza. Tanto la cultura previdenziale di base, quanto quella integrativa, sono diffuse omogeneamente sul territorio italiano. Da un lato, gli italiani dimostrano una buona conoscenza di base, dall'altra troviamo che essi sono fortemente in ritardo con l'adozione di misure in grado di contrastare le criticità dell'attuale sistema pensionistico. In tal senso, dal lato delle politiche di educazione finan-

ziaria sarebbe necessario uno sforzo maggiore per consolidare l'idea che il futuro va programmato il prima possibile.

FIGURA 3.4.1 • SOGGETTI CON FONDO PENSIONE, PIANO INTEGRATIVO
O ASSICURAZIONE DI TIPO PENSIONISTICO (%)



3.4.2. Le assicurazioni

Gli italiani sono storicamente una popolazione avversa al rischio (si veda, per esempio, Belzil e Leonardi (2007) o Cebula e Rossi (2021); ciononostante in pochi ricorrono alle assicurazioni per fronteggiare i rischi. La Figura 3.4.2 mostra la relazione esistente tra la propensione al rischio e l'area di residenza dell'intervistato. Dai nostri dati emergono due considerazioni. La prima conferma che i risparmiatori italiani sono molto avversi al rischio. La seconda è che nelle aree interne si registrano le più alte percentuali di individui propensi al rischio, e le differenze sono statisticamente significative (p -value del test chi-quadrato inferiore a 0.0000). Questo fenomeno è scarsamente documentato in letteratura (si veda per esempio lo studio di Tavor (2019), sulla popolazione israeliana) e potrebbe associarsi a una più bassa educazione finanziaria. Questa più elevata propensione al rischio potrebbe tradursi in una minore percentuale di individui assicurati nelle aree interne piuttosto che nei poli e nelle città intermedie. Il rischio, tuttavia, può avere diverse declinazioni, e qui considereremo le forme assicurative più rilevanti. La prima che prendiamo in considerazione è l'assicura-

zione sulla vita, ossia quel contratto stipulato tra il contraente e la compagnia assicurativa che, a fronte del pagamento di un premio, garantisce al beneficiario una rendita o un capitale in caso di decesso, invalidità totale o permanente dell'assicurato o sua sopravvivenza a una certa data. La Figura 3.4.3 non mostra delle differenze rilevanti fra le aree in termini di sottoscrizioni ad assicurazioni sulla vita, con un peso delle sottoscrizioni che si aggira intorno al 20%.

FIGURA 3.4.2 • PROPENSIONE AL RISCHIO, MISURATA DAL RISPONDENTE
IN UNA SCALA DA 1 (BASSA) A 5 (ALTA)

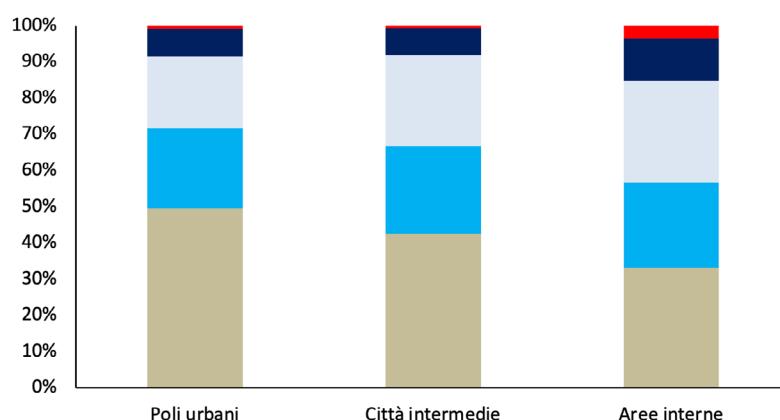
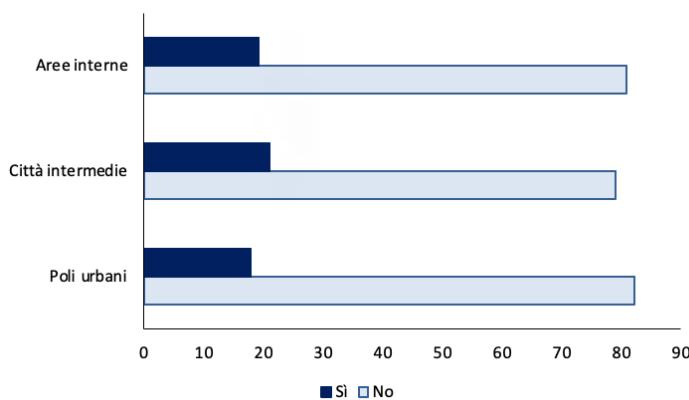
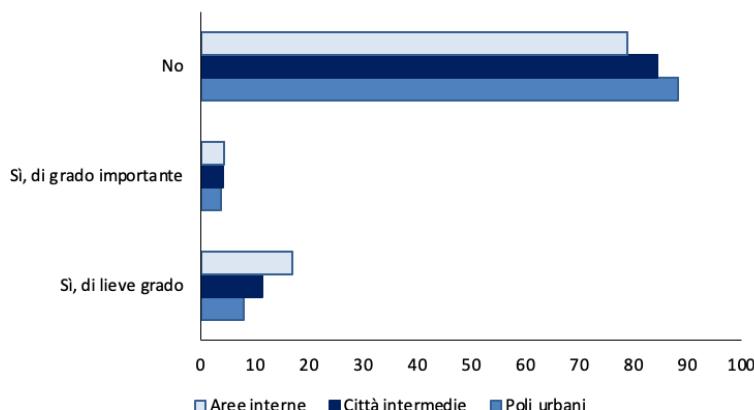


FIGURA 3.4.3 • SOGGETTI CON UN'ASSICURAZIONE SULLA VITA (%)

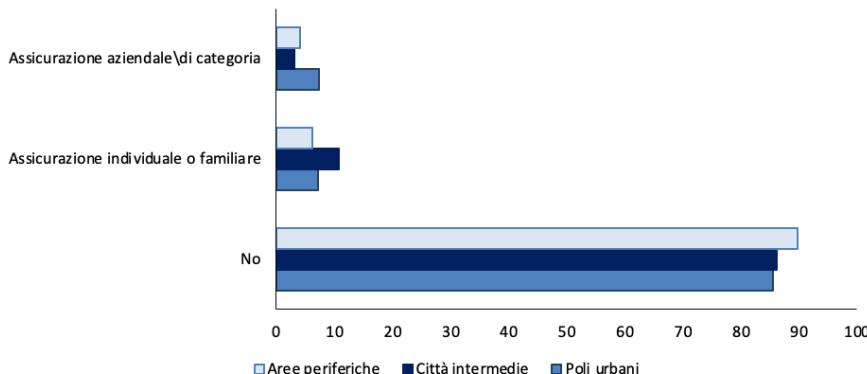


La Figura 3.4.4 fa invece emergere alcune interessanti differenze tra le aree interne e le altre: nelle aree interne la percentuale di soggetti malati o disabili è più elevata rispetto ai poli e alle città intermedie. Questo è abbastanza evidente soprattutto per le patologie e disabilità di lieve grado. È interessante quindi verificare se la presenza di più soggetti fragili si traduca in un maggior numero di assicurazioni sulla salute.

FIGURA 3.4.4 • SOGGETTI CON QUALCHE TIPO DI PATHOLOGIA CRONICA O DISABILITÀ (%)



La Figura 3.4.5 sembra confermare che nelle aree interne un minor numero di individui ha un qualche tipo di assicurazione sulla salute che paghi in tutto o in parte le loro spese mediche. Questo risultato potrebbe spiegarsi sia con la più alta propensione al rischio riscontrata nelle aree periferiche (e quindi non si riduce il rischio coprendosi con l'assicurazione), sia con la maggiore presenza di anziani (nei cui confronti l'offerta di polizze è più scarsa). Il dato generale è che comunque, indipendentemente dall'area, gli italiani risultano essere sottoassicurati, evidenziando una cultura assicurativa poco diffusa e sottolineando la stretta associazione tra questa e una cultura finanziaria.

FIGURA 3.4.5 • SOGGETTI CON ASSICURAZIONE CHE PAGA IN TUTTO
O IN PARTE LE SPESE MEDICHE (%)

3.4.3. La cultura finanziaria

La cultura finanziaria è sempre stata storicamente carente in Italia, sebbene negli ultimi anni siano emersi alcuni miglioramenti nel livello di conoscenza finanziaria (D'Alessio *et al.* 2020).

Il livello di conoscenza dei mercati finanziari e quello relativo alla consapevolezza degli investimenti effettuati possono essere stimati utilizzando alcune domande disponibili sull'interesse dichiarato per l'informazione economica e sul tempo dedicato a informarsi.

Ai rispondenti è stato chiesto quanto tempo dedicano durante la settimana per avere informazioni utili per decidere come investire i loro risparmi (tempo utilizzato per leggere articoli di giornale, consultare siti internet, ascoltare la televisione, ecc.) e i risultati evidenziano che nei poli urbani il tempo medio settimanale è pari a 24 minuti, nelle città intermedie è di 33 minuti e nelle aree interne 44 minuti.

La Tabella 3.4.1 sembrerebbe confermare un maggiore interesse per gli argomenti di natura finanziaria nelle aree interne in quanto le percentuali di individui che sono interessati o molto interessati (24%) sono maggiori rispetto ai poli urbani (19%) e alle città intermedie (18%).

Dedicare tempo e avere interesse per la cultura economica produce cultura e competenza, elementi necessari per avere consapevolezza nelle scelte finanziarie da effettuare.

TABELLA 3.4.1 • INTERESSE VERSO L'INFORMAZIONE ECONOMICA E LA FINANZA

	Non interessato	Poco interessato	Molto interessato	Totale
Poli urbani	50,0	31,0	19,0	100
Città intermedie	50,9	31,2	17,9	100
Aree interne	44,1	31,9	24,0	100
Totale	50,0	31,2	18,8	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

La quota di risparmiatori che si considera competente in materia finanziaria è relativamente elevata, con quasi il 30% degli intervistati che si ritiene competente o molto competente, con qualche differenza tra le aree interne, dove ben il 34% si ritiene competente, e i poli urbani e le città intermedie dove solo il 29% si giudica positivamente (Tabella 3.4.2).

Al contrario, ben il 47% del campione si giudica poco competente, con quote territoriali molto simili tra loro. Circa un quinto o un quarto del totale dichiara una qualche sufficienza in materia.

TABELLA 3.4.2 • COMPETENZA FINANZIARIA (AUTOVALUTAZIONE)

	Bassa competenza	Sufficiente competenza	Alta competenza	Totale
Poli urbani	48,5	22,5	29,0	100
Città intermedie	47,3	24,1	28,6	100
Aree interne	45,0	20,5	34,5	100
Totale	47,5	23,3	29,2	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Si tratta di dati comunque abbastanza positivi, anche se occorre sottolineare come il giudizio derivi da un'autovalutazione del rispondente e quindi potrebbe includere un errore di misurazione. Per questo motivo il questionario prevede alcune domande complementari volte a valutare oggettivamente se il rispondente tende a sottostimare o sovrastimare la sua cultura finanziaria. Agli intervistati sono stati sottoposti alcuni quiz su piccoli esercizi di finanza, quali il calcolo di un tasso di interesse o l'impatto dell'inflazione.

Per esempio, alla domanda «Quali sono secondo Lei gli investimenti migliori in tempo di inflazione?» il 32% degli intervistati che hanno dato

una delle varie risposte possibili (liquidità, azioni, obbligazioni, ecc.) ha erroneamente risposto che la strategia migliore è quella di tenere il denaro liquido in banca, confermando la scarsa educazione finanziaria delle famiglie italiane (Tabella 3.4.3). Nel caso delle aree interne, questa risposta errata raggiunge il peso del 39%.

TABELLA 3.4.3 • COMPETENZA FINANZIARIA: STRATEGIA OTTIMALE CON INFLAZIONE

	Tenere il denaro liquido in banca	Azioni	Obbligazioni	Immobili e oro	Altro	Non so	Totale
Poli urbani	32,7	3,1	8,6	37,9	1,9	15,8	100
Città intermedie	30,2	3,4	14,2	31,3	2,3	18,6	100
Aree interne	38,8	4,1	8,2	26,5	8,2	14,3	100
Totale	31,6	3,4	11,9	33,1	2,6	17,4	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Altro riferimento interessante per valutare la diffusione della competenza finanziaria è quello indicato nella Tabella 3.4.4: solo un terzo degli intervistati ritiene di conoscere bene la differenza esistente tra le azioni e le obbligazioni, mentre un altro terzo non la conosce.

TABELLA 3.4.4 • COMPETENZA FINANZIARIA: LEI CONOSCE LA DIFFERENZA TRA AZIONI E OBBLIGAZIONI?

	Sì	In parte	No	Totale
Poli urbani	29,1	37,0	33,9	100
Città intermedie	32,3	35,5	32,2	100
Aree interne	38,3	27,3	34,4	100
Totale	31,8	35,3	32,9	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Stesse affermazioni valgono per la conoscenza della differenza esistente tra azioni e fondi comuni di investimento (Tabella 3.4.5): solo un quarto circa delle famiglie ritiene di avere le idee chiare su questo argomento mentre ben il 40% non ne è a conoscenza.

TABELLA 3.4.5 • COMPETENZA FINANZIARIA: LEI CONOSCE LA DIFFERENZA
TRA AZIONI E FONDI COMUNI?

	Sì	In parte	No	Totale
Poli urbani	23,5	29,8	46,7	100
Città intermedie	26,4	37,0	36,6	100
Aree interne	32,1	25,4	42,6	100
<i>Totale</i>	25,9	33,7	40,4	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Un altro esperimento sulla diffusione della cultura finanziaria riguarda l'effettiva competenza sul concetto di tasso di interesse. All'intervistato è stato proposto il seguente quesito: «Supponga di avere 100€ sul suo conto corrente, che rende un interesse del 2% all'anno. Sul conto non ci sono tasse né costi di alcun genere. Se per 5 anni non si preleva mai, quanto pensa che si accumulerà sul conto?». I risultati sono sintetizzati in Tabella 3.4.6 e mostrano che quasi un terzo degli intervistati non sa rispondere o indica una risposta sbagliata. Il peso delle famiglie con minori competenze finanziarie è più alto nelle aree interne, dove raggiunge il 38% del totale.

TABELLA 3.4.6 • COMPETENZA FINANZIARIA: ESERCIZIO SU TASSO DI INTERESSE

	Più di 102€	Esattamente 102€	Meno di 102 €	non so	totale
Poli urbani	67,8	17,4	3,8	11,0	100
Città intermedia	68,2	17,5	4,1	10,3	100
Aree interne	62,2	22,4	4,1	11,2	100
<i>Totale</i>	67,6	17,8	4,0	10,6	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Infine, l'ultimo esercizio proposto riguarda la relazione inversa esistente tra rendimento e rischio. All'intervistato è stato proposto il seguente quesito: «In generale, su un arco temporale sufficientemente lungo investimenti più rischiosi procurano rendimenti più elevati rispetto a investimenti meno rischiosi». La Tabella 3.4.7 indica che il 39% degli intervistati risponde positivamente, mentre il 61% non sa rispondere o indica una risposta sbagliata. Nelle aree interne si registra il maggior peso di risposte esatte (55%).

TABELLA 3.4.7 • COMPETENZA FINANZIARIA: ESERCIZIO SU TRADE-OFF
RISCHIO/RENDIMENTO

	<i>Vero</i>	<i>Falso</i>	<i>Non so</i>	<i>Totale</i>
<i>Poli urbani</i>	39,1	23,4	37,5	100
<i>Città intermedie</i>	36,6	27,4	36,0	100
<i>Aree interne</i>	55,1	20,4	24,5	100
<i>Totale</i>	38,8	25,6	35,6	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

A questo punto della trattazione è interessante notare che le scelte compiute in materia di risparmio e di investimenti sono supportate da fonti di informazione finanziaria molto variegate (Tabella 3.4.8). Ovviamente la fonte più importante è la banca o la posta, che riveste un ruolo preminente nelle aree interne (51% delle risposte), ma merita sottolineare altresì l'uso del passaparola tra amici, colleghi, famigliari, anche in forma online tramite internet o la TV. Anche in questo caso, le famiglie delle aree interne danno un peso più elevato al contatto umano, e cioè all'informazione che arriva da amici, colleghi e famigliari (18%), mentre quelle residenti nei poli urbani danno un peso significativo ai giornali (7%) e internet (11%). Un'altra evidente differenza territoriale riguarda il gruppo di risparmiatori che non si affida ad alcuna fonte specifica, modalità più rilevante per i poli urbani (21%) e molto bassa invece per le aree interne (4%).

TABELLA 3.4.8 • PRINCIPALE FONTE DI INFORMAZIONE FINANZIARIA (%)

	<i>Banca \ posta</i>	<i>Promotore finanziario</i>	<i>Giornali</i>	<i>TV</i>	<i>Internet</i>	<i>Amici, colleghi, famigliari</i>	<i>Altro</i>	<i>Nessuna fonte di informazione</i>	<i>Totale risposte</i>
<i>Poli urbani</i>	28,2	3,2	6,8	11,3	13,2	14,3	1,7	21,4	100
<i>Città interm.</i>	32,3	7,4	5,9	12,6	10,1	15,2	2,3	14,3	100
<i>Aree interne</i>	50,8	3,1	3,1	7,7	10,8	17,7	3,1	3,8	100
<i>Totale</i>	32,4	5,7	5,9	11,8	11,2	15,1	2,1	15,8	100

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

Bibliografia

- Annabi A., González-Ramírez J., Muller F. (2018), "What Determines Financial Knowledge among College Students?", *Journal of Financial Education*, vol. 44, n. 2, pp. 344-366.
- Belzil C., Leonardi M. (2007), "Can Risk Aversion Explain Schooling Attainments? Evidence from Italy", *Labour Economics*, vol. 14 , n. 6, pp. 957-970.
- Cebula R.J., Rossi F. (2021), "Religiosity and Corporate Risk-Taking: Evidence from Italy", *Journal of Economics and Finance*, vol. 45, pp. 751-763.
- Corsini L., Giannelli G.C. (2021), "Economics Education and Financial Literacy Acquisition: Evidence from a Field Experiment", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, vol. 32, 100556.
- D'Alessio G., De Bonis R., Neri A., Rampazzi C. (2020), "Financial Literacy in Italy: The Results of the Bank of Italy's 2020 Survey", *Banca d'Italia, Occasional Papers* Number 588.
- Fokkema T., Gierveld J., Nijkamp P. (1996), "Big Cities, Big Problems: Reason for the Elderly to Move?", *Urban Studies*, vol. 33, n. 2, pp. 353-377.
- Fortuna M.J.A., Dentinho T.P., Vieira J.A.C. (2001), *The Costs of Peripherality*, European Parliament, Directorate-General for Research, REGI 111 EN, 01-2001.
- Pernagallo G. (2023), "Il patrimonio, la casa, la previdenza e i rischi nell'epoca dell'inflazione", in G. Russo, P.M. Ferraresi (a cura di), *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2023. Le famiglie italiane e la sfida dell'inflazione inattesa*, Torino, Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi.
- Tavor T. (2019), "Risk Aversion and the Character of the Individual's Place of Residence", *Israel Affairs*, vol. 25, n. 4, pp. 726-739.
- Zhou Y., Yang M., Gan X. (2023), "Education and Financial Literacy: Evidence from Compulsory Schooling Law in China", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 89, pp. 335-346.

Giuseppe Pernagallo

4. L'investimento immobiliare nelle aree periferiche: un'analisi econometrica

4.1. Introduzione

Le scelte di investimento e di risparmio variano a seconda di molti fattori (Nagy, Obenberger 1994; Colabella *et al.* 2023). Tra i possibili investimenti, il mercato immobiliare rappresenta un investimento a lungo termine e una componente rilevante del patrimonio delle famiglie italiane. Il ruolo della “geografia” nel determinare le decisioni di investimento abitativo ha iniziato a ricevere una maggiore attenzione negli ultimi anni, soprattutto dopo l'impatto della pandemia (Van Nieuwerburgh 2023). A questo proposito, alcuni ricercatori hanno studiato i fattori che influenzano il mercato immobiliare nelle aree suburbane (ad esempio, Voith 1999; Tsai *et al.* 2022), ma molto poco è stato documentato in merito alle decisioni di investimento nei comuni periferici.

Il presente lavoro si propone di colmare questa lacuna nella letteratura studiando come vivere in un'area periferica influenzi le decisioni di investimento immobiliare. La domanda di ricerca è attualmente significativa in quanto alcuni ricercatori hanno documentato in molti paesi un processo di contourbanizzazione che può derivare dal desiderio di “tornare alle proprie radici”, di ricercare migliori condizioni ambientali o semplicemente di evitare l'aumento del costo della vita nei centri urbani (Goryunov, Kokovin 2016; Cui *et al.* 2019; Sandow, Lundholm 2023). Questo effetto potrebbe quindi comportare un ritorno verso quelle aree più distanti dai grandi centri urbani. Tuttavia, gli investitori mossi da questa motivazione potrebbero sicuramente optare per comuni intermedi piuttosto che scegliere comuni periferici. Con alta probabilità ci aspettiamo

che la perifericità “spaziale” sia strettamente collegata alla perifericità “economica” e che quindi esista una relazione negativa tra vivere in un’area periferica e le decisioni di investimento immobiliare.

Come già affermato, merita ricordare che l’analisi empirica sfrutta il dataset del Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi che contiene variabili raccolte tramite questionari somministrati a 2.711 risparmiatori nel 2022 e 2023, con un disegno campionario rappresentativo dell’universo dei risparmiatori.

In questa sezione della ricerca abbiamo integrato il dataset originario del Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi con alcune variabili territoriali e strutturali (quali ad esempio se il mercato immobiliare della regione in cui vive il rispondente è rialzista o ribassista) e abbiamo creato una variabile dummy chiamata *Periferico* per indicare se il rispondente vive in un’area periferica oppure no, la cui definizione verrà esposta nella prossima sezione. Usando questa variabile e un ricco set di controlli, abbiamo studiato la relazione econometrica esistente tra la perifericità e le decisioni di investimento immobiliare.

Il modello econometrico prevede due variabili dipendenti dummy, una per verificare se il rispondente ha acquistato immobili negli ultimi 24 mesi (Y_1), utilizzata per misurare le decisioni passate di investimento, e l’altra per verificare se il rispondente ha intenzione di acquistare immobili nei prossimi 24 mesi (Y_2), utilizzata per misurare le decisioni future di investimento.

Abbiamo studiato queste relazioni utilizzando diversi modelli al fine di garantire robustezza statistica alle relazioni trovate, quali modelli di probabilità lineare, modelli probit e modelli probit bivariati. Abbiamo anche utilizzato alcune tecniche di *machine learning* per determinare l’importanza della variabile perifericità tra tutte le covariate disponibili.

I nostri risultati indicano che vivere in un’area periferica diminuisce la probabilità di avere investito o di investire nel mercato immobiliare nel prossimo futuro. Inoltre, possedere già una casa in un’area periferica aumenta la probabilità di aver investito nell’immobiliare ma diminuisce la probabilità di investire nel futuro. Questi effetti sono significativi e si mantengono in tutti i modelli proposti, e potrebbero essere spiegati con la struttura sociale e la cultura finanziaria più tipica delle aree periferiche, con la casa che si tramanda per generazioni, su cui magari si investe per migliorarla e, con poche eccezioni, non si ha alcuna intenzione di venderla per finalità speculative.

4.2. Metodologia

4.2.1. Definizione di area periferica

La definizione di “perifericità” che abbiamo utilizzato è già stata descritta nel capitolo 1 e ripresa nel capitolo 3.1.

Merita ricordare in questa sezione della ricerca che la perifericità così definita dal policy maker nella Strategia Nazionale per le Aree Interne (SNAI)¹ non deve necessariamente essere intesa come un indicatore di debolezza strutturale e irreversibile, perché potrebbe anche possedere qualche aspetto positivo da trasformare in punto di forza per opportune politiche di sviluppo locale. Se infatti è vero che la distanza chilometrica o temporale da servizi essenziali, quali quelli scolastici, sanitari o di trasporto, rappresenta un oggettivo deficit per l'area periferica, si possono comunque individuare alcuni punti di attrattività che potrebbero influenzare il mercato immobiliare, come nella ripresa del turismo di prossimità e del turismo “lento”, che fa riferimento ai classici borghi dei paesini italiani, ai paesaggi degli Appennini, agli altri *asset* naturali preservati e incontaminati. Nel caso oggetto di studio, un'area periferica potrebbe rappresentare un investimento nell'ottica di affittare l'immobile ai turisti, o di acquistarne uno come seconda casa per trovare sollievo dalla vita caotica delle grandi città. In questa prospettiva, il processo di cambiamento climatico tenderà a favorire le location turistiche che garantiscono una difesa dalle ondate di calore anomalo che colpiscono d'estate le grandi città, quali sono per l'appunto le aree periferiche delle Alpi e degli Appennini.

Nel modello econometrico qui utilizzato, le aree interne di nostro interesse sono i comuni classificati con i codici E o F, come indicato nel capitolo 1 e nel capitolo 3.1.1. Usando quindi la classificazione fornita dall'ISTAT, abbiamo quindi creato la variabile dummy *Periferico* che vale 1 se il comune del rispondente è classificato E o F, e che vale 0 negli altri casi.

¹ Si veda https://politichecoesione.governo.it/media/2609/relazione-snai_ci-pess-2020_finale.pdf.

4.2.2. Le variabili

Come già anticipato, le variabili dipendenti nei nostri modelli econometrici sono:

- Y_1 : variabile dummy che vale 1 se il rispondente ha risposto di sì alla domanda «ha acquistato immobili negli ultimi 24 mesi?».
- Y_2 : variabile dummy che vale 1 se il rispondente ha risposto di sì alla domanda «ha intenzione di acquistare immobili nei prossimi 24 mesi?».

Siamo particolarmente interessati all'effetto delle variabili *Periferico* e *Proprietà* sulle nostre due variabili dipendenti usando un modello di regressione. Queste variabili sono definite come descritto di seguito:

- *Periferico*: variabile dummy che vale 1 se il comune in cui vive il rispondente è classificata come area periferica.
- *Proprietà*: variabile dummy che vale 1 se il rispondente è proprietario della casa in cui vive.

Un eventuale segno negativo della variabile *Periferico* indicherebbe che vivere in un'area periferica ha effetti negativi sulle decisioni (e capacità) di investimento immobiliare, indicando anche che la perifericità spaziale si traduce in perifericità economica. Oltre a queste due variabili di nostro maggiore interesse, abbiamo utilizzato un numeroso set di variabili di controllo utili per mitigare l'eventuale distorsione statistica generata da “variabile omessa”.

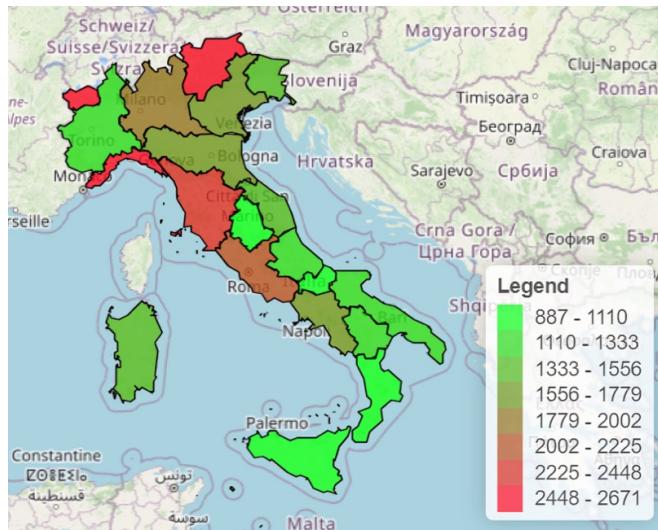
- *Avversione al rischio*: variabile su scala di Likert da 1 (bassa avversione) a 5 (alta avversione) ricavata da una domanda in cui si chiede al rispondente di valutare la sua soggettiva avversione al rischio negli investimenti finanziari.
- *Educazione finanziaria*: variabile ricavata come la precedente ma usando una scala da 1 a 7; anche qui con un'autovalutazione in termini soggettivi.
- *Sud, Centro, Nord-Est*: variabili dummy per l'area geografica, che si confrontano con la categoria di riferimento *Nord-Ovest*, che viene omessa per evitare la “trappola” delle variabili dummy.
- *Mercato rialzista*: variabile dummy che vale 1 se il rispondente vive in una regione in cui il valore al metro quadro degli immobili è superiore alla media nazionale. Questa variabile è stata ricavata raccogliendo i prezzi di vendita per metro quadrato delle abitazio-

ni per regione negli ultimi tre anni con riferimento ai dati presenti sul sito www.idealista.it². Usando il valore richiesto dalle vendite degli immobili abbiamo ricavato la media nazionale e classificato il mercato come rialzista se la regione in cui vive il rispondente ha un prezzo medio nell'arco del triennio superiore a quello della media nazionale. Una mappa dei prezzi per regione è riportata nella Figura 4.2.1.

- *Membri famiglia*: il numero di componenti della famiglia del rispondente.
- *Genere*: variabile dummy uguale a 1 per gli uomini e 0 per le donne.
- *Università*: variabile dummy uguale a 1 se il rispondente ha una laurea, 0 altrimenti.
- *Età*: l'età del rispondente.
- *Celibe/nubile, divorziato/a, vedovo/a*: variabili dummy per lo stato coniugale con variabile di riferimento (esclusa) *sposato/convivente*.
- *Reddito netto annuale familiare*: espresso in euro.
- *Occupato dipendente, disoccupato/pensionato*: variabili dummy per lo stato lavorativo con variabile di riferimento (esclusa) *lavoratore autonomo*.
- *Età dell'indipendenza finanziaria*: l'età in cui il rispondente ha raggiunto l'indipendenza finanziaria; merita ricordare che, per scelta strutturale dell'impostazione della ricerca, il campione è formato da rispondenti che sono finanziariamente indipendenti.
- *Risparmio*: variabile dummy che vale 1 se il rispondente ha risparmiato l'anno precedente, = altrimenti.
- *Assicurazione sulla vita*: variabile dummy che vale 1 se il rispondente ha un'assicurazione vita, 0 altrimenti.

² [https://www.idealista.it/sala-stampa/report-prezzo-immobile/vendita/storico./](https://www.idealista.it/sala-stampa/report-prezzo-immobile/vendita/storico/)

FIGURA 4.2.1 • PREZZO DI VENDITA AL METRO QUADRO NELL'ULTIMO TRIENNIO



Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati www.idealista.it

4.2.3. Selezione del *best subset*

Utilizzare tutte le covariate a disposizione nei modelli di regressione può sicuramente rivelarsi utile al fine di mitigare la distorsione da variabili omesse. Tuttavia, l'inclusione di variabili non statisticamente significative o ridondanti, fa perdere di efficienza lo stimatore. Individuare quindi il set di variabili che meglio spiegano la dipendente è molto importante ai fini della robustezza delle stime trovate. Se il set ottimale di covariate includesse la variabile *Periferico* avremmo inoltre evidenza a favore del fatto che questa variabile è cruciale nel determinare le scelte di investimento immobiliare. Nel *machine learning* esistono diversi approcci per selezionare il cosiddetto *best subset*, ossia l'insieme ottimale di variabili esplicative data una variabile dipendente.

Tra i diversi approcci possibili, in questo capitolo ci soffermeremo su una delle metodologie più recenti, ossia l'ABESS o *Adaptive Best Subset Selection* (Zhu *et al.* 2020; Zhang *et al.* 2023). ABESS seleziona dinamicamente la dimensione appropriata del modello in modo adattivo, eliminando la necessità di selezionare manualmente i parametri di regolarizzazione. Il metodo è ideato principalmente per i problemi generati nella regressione

lineare; quindi, risulterà attendibile soprattutto se destinato a guidare le stime OLS, e si caratterizza per la sua complessità in tempo polinomiale e per la proprietà di fornire stime non distorte e consistenti. L'algoritmo è stato implementato tramite il linguaggio di programmazione R.

4.2.4. Modelli econometrici

Al fine di garantire robustezza all'analisi, abbiamo utilizzato tre modelli econometrici diversi. Il primo è un modello di probabilità lineare (LPM), ossia un OLS in cui la variabile dipendente è una variabile dummy. La forma generale di questo modello può essere descritta dalla seguente equazione:

$$E(Y|X) = P(Y = 1|X) = b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k$$

dove X indica la matrice delle variabili esplicative (X_1, X_2, \dots, X_k), i beta sono i parametri ignoti del modello e dove l'uguaglianza tra valore atteso di Y condizionato a X e la probabilità che Y sia pari a 1 condizionatamente a X deriva dall'assumere Y come variabile bernoulliana. Questo modello presenta due problemi:

1. è inerentemente eteroschedastico;
2. trattandosi di una retta può predire valori della probabilità fuori dal range [0,1].

A causa del primo problema gli *standard error* usuali di OLS sono errati e vanno quindi usati in loro sostituzione *standard error* che siano robusti per l'eteroschedasticità.

Il secondo problema diventa rilevante se l'obiettivo del modello è di fornire predizioni, mentre il modello LPM è ancora adeguato nel caso in cui si sia interessati solo all'inferenza delle stime, caso in cui ricade il nostro studio.

Un modello più naturale per studiare variabili dipendenti dicotomiche è il modello probit, che è un modello di regressione non lineare in cui invece di usare una retta si usa una funzione probit, ossia la CDF (*Cumulative Distribution Function*) della distribuzione normale standard, garantendo in questo modo predizioni nel range [0,1].

L'equazione di regressione prende in questo caso la seguente forma:

$$P(Y = 1|X) = F(b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k)$$

dove F è la CDF della distribuzione normale standard.

Un rilevante problema nel nostro caso è che le due variabili dipendenti potrebbero essere correlate, nel senso che le decisioni di investimento immobiliare passate possono essere associate a quelle future e viceversa. Al fine quindi di verificare se l'esistenza di questa correlazione possa influire sui nostri risultati, effettuiamo successivamente anche la stima di un modello probit bivariato, ossia un modello probit in cui vengono stimate congiuntamente due equazioni di regressione, una per Y_1 e una per Y_2 , tenendo conto anche della loro correlazione. Evitiamo di riportare la formulazione matematica di questo modello in quanto molto complessa, l'interpretazione delle stime è comunque quella usuale.

4.3. Risultati

4.3.1. Analisi esplorativa

Prima di procedere alla stima dei modelli econometrici, è utile studiare se esiste qualche associazione significativa tra le variabili di nostro interesse. La Tabella 4.3.1 mostra la distribuzione dei rispondenti per classificazione dell'area. Notiamo che i rispondenti che vivono in aree interne costituiscono l'8,4% del campione e che la maggior parte dei rispondenti vive invece nella cintura. Questa ripartizione riflette quella che è la ripartizione a livello nazionale, in quanto le aree più abitate sono quelle più vicine ai poli urbani.

TABELLA 4.3.1 • DISTRIBUZIONE DEI RISONDENTI PER CLASSIFICAZIONE
DEL COMUNE DI RESIDENZA

Arearie SNAI	Frequenze	Frequenze in %
A - Polo	814	30,0
B - Polo intercom.	96	3,5
C - Cintura	1299	47,9
D - Intermedio	273	10,1
E - Periferico	181	6,7
F - Ultraperiferico	48	1,8

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

A questo punto dell'esposizione, bisogna chiedersi se esiste qualche associazione tra l'area di residenza e le nostre variabili dipendenti e se questa associazione è statisticamente significativa. Possiamo verificarlo usando un test del chi-quadrato sulle tabelle di contingenza riassunte nella Tabella 4.3.2. Con confidenza al 95%, possiamo concludere che esiste un'associazione significativa tra l'area del comune e le decisioni di investimento immobiliare passate (ultimi 24 mesi) mentre non possiamo trarre la stessa conclusione per le decisioni di investimento immobiliare future (prossimi 24 mesi). Infatti, i *p-value* del test chi-quadrato sono rispettivamente 0.0489 per Y_1 e 0.1623 per Y_2 mentre l'*expected frequency assumption* è rispettata in entrambi i test.

TABELLA 4.3.2 • TABELLA DI CONTINGENZA PER LE VARIABILI DIPENDENTI
E LA CLASSE DEL COMUNE DI RESIDENZA

	A - Polo	B - Polo intercomunale	C - Cintura	D - Intermedio	E - Periferico	F - Ultraperiferico
<i>Y₁</i> (acquisto immobile ultimi 24 mesi)						
0 (non ha acquistato)	758	83	1197	250	175	43
1 (ha acquistato)	56	13	102	23	6	5
<i>Y₁</i> (acquisto immobile nei prossimi 24 mesi)						
0 (non vuole acquistare)	741	83	1173	245	170	47
1 (vuole acquistare)	73	13	126	28	11	1

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

I risultati in Tabella 4.3.2 seppur interessanti hanno in realtà una rilevanza marginale per il nostro problema, che è incentrato solo sul vivere o meno in un'area periferica. Per questo motivo ripetiamo l'analisi sostituendo alla classificazione in 6 aree quella che invece fa riferimento alla variabile *Periferico*, che come già affermato è composta dalle aree SNAI con codice E e codice F. La Tabella 4.3.3 mostra le tabelle di contingenza tra le due variabili dipendenti e la nuova variabile *Periferico*. Il test del chi-quadrato suggerisce che con confidenza al 90%, l'associazione è statisticamente significativa per entrambe le variabili dipendenti, e addirittura al 95% per le decisioni di investimento future (variabile Y_2). Infatti, i *p-value* del test chi-quadrato sono rispettivamente 0.0989 per Y_1 e 0.0272 per Y_2 mentre l'*expected frequency assumption* è rispettata in entrambi i test.

Appare quindi legittimo pensare che possa esistere una qualche relazione tra vivere in un'area periferica e prendere determinate decisioni di investimento immobiliare. Per testare statisticamente questa ipotesi, procederemo alla stima dei modelli descritti nella precedente sezione.

TABELLA 4.3.3 • TABELLA DI CONTINGENZA PER LE VARIABILI DIPENDENTI
E LA VARIABILE "PERIFERICO"

<i>Y1(acquisto immobile ultimi 24 mesi)</i>	<i>Comune non periferico</i>	<i>Comune periferico</i>
0 (non ha acquistato)	2288	218
1 (ha acquistato)	194	11
<i>Y2 (acquisto immobile prossimi 24 mesi)</i>	<i>Comune non periferico</i>	<i>Comune periferico</i>
0 (non vuole acquistare)	2242	217
1 (vuole acquistare)	240	12

Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati BVA Doxa

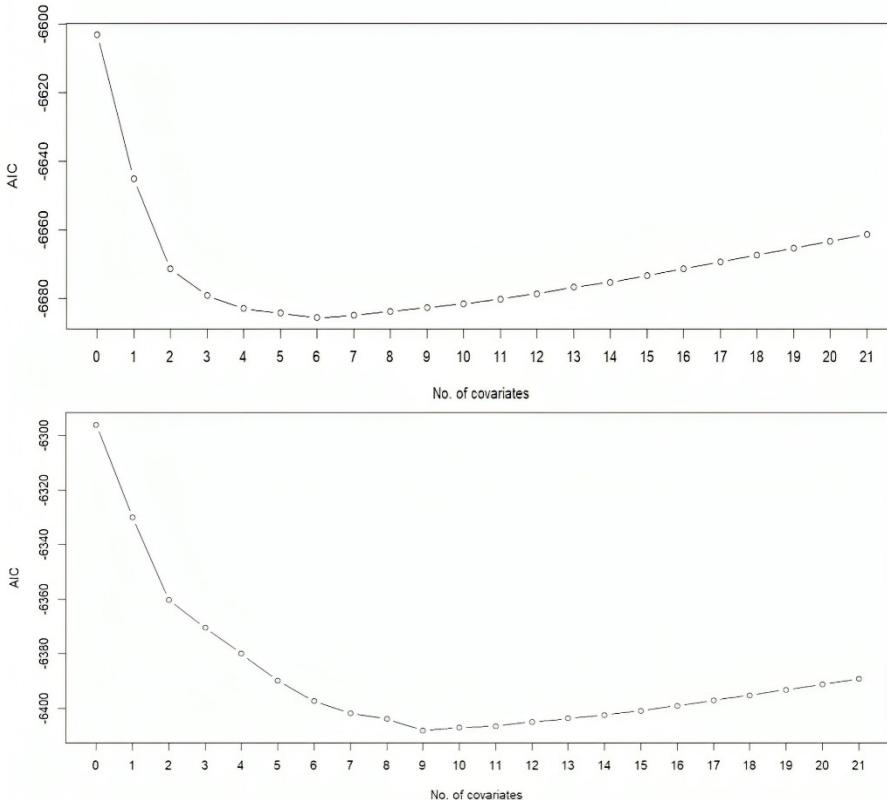
4.3.2. Stime di regressione

L'analisi dei *best subset* usando ABESS permette di selezionare il set ideale di covariate per spiegare le nostre variabili dipendenti. La scelta del modello migliore può essere effettuata usando diversi criteri, in questo caso ci concentreremo sul criterio informativo di Akaike (AIC). La scelta dell'AIC piuttosto che il BIC (Bayesian Information Criterion) si giustifica col fatto che il BIC tende ad essere un criterio che seleziona modelli più parsimoniosi (quindi con meno variabili) esponendo le stime con maggior probabilità al problema delle variabili rilevanti omesse.

I risultati dell'algoritmo ABESS sono riportati nella Figura 4.3, dove il pannello superiore mostra il numero di covariate ottimale per la variabile Y_1 (acquisto passato) mentre quello inferiore per la variabile Y_2 (acquisto futuro).

Dalla Figura 4.3.1 apprendiamo che il numero di covariate ottimale per la prima variabile dipendente Y_1 è di 6 covariate, mentre per la seconda variabile dipendente Y_2 è di 9 covariate, in quanto per questi due subset si raggiunge il valore minimo della curva AIC.

FIGURA 4.3.1 • RISULTATI DELL'ALGORITMO ABESS



Inoltre, l'algoritmo utilizzato ci dice anche precisamente quali sono i gruppi di variabili da considerare:

- Per Y_1 il *best subset* è composto da: Periferico, Proprietà, Avversione al rischio, Università, Vedovo/a, Assicurazione vita.
- Per Y_2 il *best subset* è composto da: Periferico, Proprietà, Educazione finanziaria, Sud, Nord-Est, Età, Università, Risparmio, Assicurazione vita.

Notiamo che per entrambe le variabili il *best subset* include sempre la variabile *Periferico* che, insieme alla proprietà di una casa, risulta essere una variabile fondamentale per spiegare le decisioni di investimento immobiliare. Abbiamo quindi stimato diverse versioni dei modelli LPM e probit: una prima versione del modello con soltanto le due variabili più rilevanti

(ossia *Periferico* e *Proprietà*), una seconda versione con tutte le variabili che avevamo inizialmente individuato come utili e, infine, una terza versione con le variabili scelte dall'approccio machine learning AIC definite dal best subset. I risultati sono riportati nella Tabella 4.3.4 per quanto riguarda il modello LPM e nella Tabella 4.3.5 per il modello probit.

TABELLA 4.3.4 • STIME OLS CON STANDARD ERROR ROBUSTI

	Modello I				Modello II			
	Y1				Y2			
	Stima	SE	t	p-value	Stima	SE	t	p-value
Costante	0.0174	0.0049	3.547	0.0004	0.1265	0.0129	9.823	0.0000
Periferico	-0.0351	0.0151	-2.326	0.0201	-0.0418	0.0159	-2.638	0.0084
Proprietà	0.0810	0.0081	10.03	0.0000	-0.0398	0.0142	-2.804	0.0051
Controlli	No				No			
	N	2711			n	2711		
	AIC	436.31			AIC	980.31		
Modello III				Modello IV				
Y1				Y2				
	Stima	SE	t	p-value	Stima	SE	t	p-value
Costante	-0.0196	0.0516	-0.381	0.7030	0.0901	0.0515	1.750	0.0803
Periferico	-0.0379	0.0194	-1.953	0.0509	-0.0582	0.0188	-3.093	0.0020
Proprietà	0.0610	0.0115	5.312	0.0000	-0.0694	0.0169	-4.118	0.0000
Controlli	Tutti				Tutti			
	n	1967			n	1967		
	AIC	295.77			AIC	578.10		
Modello V				Modello VI				
Y1				Y2				
	Stima	SE	t	p-value	Stima	SE	t	p-value
Costante	-0.0410	0.0109	-3.736	0.0002	0.1036	0.0237	4.360	0.0000
Periferico	-0.0390	0.0158	-2.468	0.0136	-0.0540	0.0154	-3.499	0.0005
Proprietà	0.0623	0.0078	7.898	0.0000	-0.0691	0.0142	-4.851	0.0000
Controlli	Best subset				Best subset			
	n	2503			n	2509		
	AIC	208.89			AIC	581.66		

Nella descrizione dei risultati ottenuti, riportiamo le stime solo dei coefficienti di *Periferico* e *Proprietà* essendo le variabili di maggiore interesse per il nostro studio, nonché quelle più importanti.

La Tabella 4.3.4 stima tramite OLS che vivere in un'area periferica diminuisce la probabilità di aver investito o di investire nell'immobiliare. Il coefficiente stimato è robusto per Y_1 in quanto varia di molto poco tra un modello e l'altro. Nello specifico vivere in un'area periferica riduce di circa il 4% la probabilità di aver investito nell'immobiliare negli ultimi 24 mesi.

Per quanto riguarda Y_2 una volta inserite le variabili di controllo il coefficiente di regressione si attesta sul -5% circa, per cui vivere in un'area periferica riduce la probabilità di investire nell'immobiliare nei prossimi 24 mesi del 5% circa.

La significatività di entrambi i risultati è molto alta, in quanto il coefficiente di *Periferico* è sempre significativo con confidenza al 90%, al 95% e anche al 99% in alcuni modelli.

Possedere già una casa, e cioè la variabile *Proprietà*, è invece associato positivamente all'investimento immobiliare passato e negativamente a quello futuro con confidenza al 99%. Il risultato può significare che l'investimento immobiliare viene principalmente messo in atto per acquistare la casa di abitazione, la "prima casa", e una volta concluso questo investimento cala la probabilità di reinvestire, per esempio per fini speculativi.

La Tabella 4.3.5 conferma le precedenti stime OLS usando un modello probit. Tutti i modelli probit stimati sono statisticamente significativi al 95% di confidenza e troviamo nuovamente un effetto negativo di *Periferico* sulle decisioni di investimento immobiliare passate e future, e un effetto positivo di *Proprietà* sulle scelte passate e negativo su quelle future. Bisogna notare che l'interpretazione dei coefficienti è diversa in questo caso: se guardiamo per esempio al coefficiente di *Periferico* nel modello IX, si evince che per chi vive in un'area periferica lo z-score (o indice probit) diminuisce di 0.36. Uno z-score più a sinistra nella distribuzione normale standard è associato a una minore CDF e quindi a una probabilità più bassa. Evitiamo di riportare gli effetti marginali dei modelli probit poiché sono molto simili a quelli OLS (come documentato anche in altra letteratura empirica, per esempio Pernagallo *et al.* 2021).

TABELLA 4.3.5 • STIME PROBIT CON STANDARD ERROR ROBUSTI

	Modello VII				Modello VIII						
	Y1				Y2						
	Stima	SE	Z	p-value	Stima	SE	Z	p-value			
Costante	-2.1543	0.1248	-17.26	0.0000	-1.1384	0.0629	-18.08	0.0000			
Periferico	-0.2936	0.1485	-1.977	0.0480	-0.3102	0.1421	-2.183	0.0291			
Proprietà	0.8671	0.1302	6.661	0.0000	-0.2242	0.0744	-3.012	0.0026			
Controlli	No				No						
n	2711				n	2711					
AIC	1393.67				AIC	1668.59					
	Modello IX				Modello X						
	Y1				Y2						
	Stima	SE	Z	p-value	Stima	SE	Z	p-value			
Costante	-2.3980	0.4088	-5.865	0.0000	-1.5467	0.3192	-4.845	0.0000			
Periferico	-0.3624	0.1770	-2.047	0.0407	-0.5120	0.1963	-2.608	0.0091			
Proprietà	0.7610	0.1630	4.668	0.0000	-0.4774	0.1034	-4.615	0.0000			
Controlli	Tutti				Tutti						
n	1967				n	1967					
AIC	990.04				AIC	1096.96					
	Modello XI				Modello XII						
	Y1				Y2						
	Stima	SE	Z	p-value	Stima	SE	Z	p-value			
Costante	-2.6876	0.1579	-17.01	0.0000	-1.3408	0.1632	-8.218	0.0000			
Periferico	-0.3908	0.1648	-2.371	0.0177	-0.4779	0.1788	-2.673	0.0075			
Proprietà	0.8181	0.1407	5.816	0.0000	-0.4595	0.0884	-5.195	0.0000			
Controlli	Best subset				Best subset						
n	2503				n	2509					
AIC	1167.29				AIC	1323.87					

Infine, la Tabella 4.3.6 mostra i risultati del probit bivariato. Anche tenendo conto della correlazione tra le due variabili dipendenti Y_1 e Y_2 , le stime ottenute sono molto simili a quelle precedenti, della Tabella 4.3.5, confermando quindi che l'effetto negativo di *Periferico* trovato in questo studio è statisticamente robusto.

TABELLA 4.3.6 • STIME PROBIT BIVARIATO CON STANDARD ERROR ROBUSTI

	Modello XIII				Modello XIV				
	Y1				Y1				
	Stima	SE	Z	p-value		Stima	SE	Z	p-value
Costante	-2.3982	0.4088	-5.867	0.0000		-2.6872	0.1580	-17.01	0.0000
Periferico	-0.3626	0.1771	-2.047	0.0407		-0.3901	0.1648	-2.367	0.0180
Proprietà	0.7609	0.1630	4.667	0.0000		0.8184	0.1407	5.816	0.0000
Controlli	All				Best subset				
	Y2				Y2				
	Stima	SE	Z	p-value		Stima	SE	Z	p-value
Costante	-1.5470	0.3194	-4.843	0.0000		-1.3352	0.1630	-8.193	0.0000
Periferico	-0.5117	0.1962	-2.608	0.0091		-0.4798	0.1787	-2.686	0.0072
Proprietà	-0.4775	0.1035	-4.615	0.0000		-0.4621	0.0885	-5.219	0.0000
Controlli	All				Best subset				
	N	1967			n	2503			
	AIC	2088.99			AIC	2491.98			

4.4. Alcune considerazioni conclusive

La perifericità può agire sullo sviluppo economico in diversi modi. Il concetto di periferia è oggetto di diversi campi di studio, basti citare la vasta letteratura nell'economia del turismo (per esempio, Pearce 2002 o Ianioglo, Rissanen 2020) o nella geografia economica (per esempio, Gatrell 1999; Pugh, Dubois 2021 o Nilsen *et al.* 2023). L'idea che la perifericità influisca negativamente sullo sviluppo economico non è l'opinione dominante, e questa interpretazione sembra condivisa anche dal policy maker italiano, che nelle sue note metodologiche della SNAI enfatizza anche i punti di forza che le aree periferiche possono avere. Un'area periferica, per esempio, può risultare incontaminata e quindi presentare attrattività turista, oppure possedere quella tranquillità e

socialità che favoriscono relax per i turisti e migliori condizioni di vita per i residenti.

Dopo la crisi pandemica del biennio 2020-2021 molte famiglie, e soprattutto i giovani, hanno riscoperto la necessità di frequentare degli spazi verdi e condurre un percorso di vita più tranquillo: un processo di cambiamento negli stili di vita che potrebbe favorire l'investimento immobiliare nelle aree interne. Bisogna però notare che questa nuova tipologia di potenziali investitori è rappresentata da risparmiatori che vivono fuori dalle aree interne, mentre il nostro studio si è concentrato sugli investimenti immobiliari delle famiglie che vivono in aree interne ottenendo risultati tutt'altro che positivi, in termini di propensione all'investimento immobiliare.

In primo luogo, la ricerca documenta che la proprietà della casa di abitazione rappresenta una variabile positivamente associata con l'investimento immobiliare passato ma negativamente associata con quello futuro. Le ragioni dietro questo effetto sembrano chiare: chi vive in un'area periferica investe per acquistare l'immobile in cui vivere o espletare la sua attività economica principale, mentre non si interessa all'investimento speculativo in un ulteriore immobile. Questo ovviamente potrebbe essere motivato dai bassi redditi nelle aree interne, ma anche dalle scarse prospettive di rendita che la zona periferica potrebbe offrire all'investitore.

In secondo luogo, lo studio mostra un'associazione negativa tra il vivere in un'area periferica e le decisioni di investimento immobiliare. In particolare, per chi vive in un'area periferica diminuisce sia la probabilità di aver investito nell'immobiliare nei precedenti 24 mesi sia di investire nei successivi 24 mesi. La perifericità in questo caso condiziona negativamente le possibilità di investimento immobiliare dei residenti. L'effetto potrebbe essere causale in quanto le stime appaiono robuste a diversi tipi di modello; tuttavia, esistono ovviamente dei limiti in questa analisi che possono minarne la validità. L'endogeneità potrebbe infatti distorcere le stime dei coefficienti, e in future analisi sarebbe opportuno ritestare il modello usando una regressione delle variabili strumentali. Aumentare il set di variabili di controllo potrebbe anche essere utile per evitare distorsione di variabili omesse.

Bibliografia

- Colabella A., Guglielminetti E., Rondinelli C. (2023), *The Distribution and Use of Italian Households' Savings after the Pandemic*, Questioni di Economia e Finanza, occasional papers, n. 797.
- Cui C., Wang Z., He P., Yua, S., Niu B., Kang P., Kang C. (2019), "Escaping from Pollution: The Effect Of Air Quality on Inter-City Population Mobility in China", *Environmental Research Letters*, vol. 14, 124025.
- Goryunov M., Kokovin S. (2016), "'Vanishing cities': Can urban costs explain deindustrialization?", *Papers in Regional Science*, vol. 95, n. 3, pp. 633-652.
- Gatrell J.D. (1999), "Re-Thinking Economic Development In Peripheral Regions", *The Social Science Journal*, vol. 36, n. 4, pp. 623-639.
- Ianioglo A., Rissanen M. (2020), "Global Trends and Tourism Development in Peripheral Areas", *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, vol. 20, n. 5, pp. 520-539.
- Nagy R.A., Obenberger R.W. (1994), "Factors Influencing Individual Investor Behavior", *Financial Analysts Journal*, vol. 50, n. 4, pp. 63-68.
- Nilsen T., Grillitsch M., Hauge A. (2023), "Varieties of Periphery and Local Agency in Regional Development", *Regional Studies*, vol. 57, n. 4, pp. 749-762.
- Pearce D.G. (2002), "Tourism and peripherality: Perspectives from Asia and the South Pacific", *Tourism and Hospitality Research*, vol. 3, n. 4, Special issue on tourism in peripheral areas, pp. 295-309.
- Pernagallo G., Torrisi B., Bennato D. (2021), "A Classification Algorithm To Recognize Fake News Websites", in P. Mariani, M. Zenga (a cura di), *Data Science and Social Research II. DSSR 2019. Studies in Classification, Data Analysis, and Knowledge Organization*, Springer, Cham.
- Pugh R., Dubois A. (2021), "Peripheries Within Economic Geography: Four "Problems" and the Road Ahead of Us", *Journal of Rural Studies*, vol. 87, pp. 26-275.
- Sandow E., Lundholm E. (2023), "Leaving the City: Counterurbanisation and Internal Return Migration in Sweden", *Eur J Population*, vol. 39, n. 7.
- Tsai I., Chiang Y., Lin, S. (2022), "Effect of Covid-19 Lockdowns on City-Center and Suburban Housing Markets: Evidence from Hangzhou, China", *Journal of Asian Economics*, vol. 83, 101544.
- Van Nieuwerburgh S. (2023), "The Remote Work Revolution: Impact on Real Estate Values and the Urban Environment: 2023 Areuea Presidential Address", *Real Estate Economics*, vol. 51, n. 1, pp. 7-48.
- Voith R. (1999), "The Suburban Housing Market: Effects of City and Suburban Employment Growth", *Real Estate Economics*, vol. 27, n. 4, pp. 621-648.

Zhang Y., Zhu J., Zhu J., Wang X. (2023), A Splicing Approach to Best Subset of Groups Selection", *INFORMS Journal on Computing*, vol. 35, n. 1, pp. 104-119.

Zhu J., Wen C., Zhu J., Zhang H., Wang X. (2020), "A Polynomial Algorithm for Best-Subset Selection Problem", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 117, n. 52, pp. 33117-33123.

5. Conclusioni

5.1. *Virtù e limiti dell'analisi empirica*

L'ambiziosa domanda di ricerca che lo studio si era posto al momento della sua pianificazione, e cioè analizzare il comportamento dei risparmiatori che vivono nelle aree interne del nostro territorio, ha portato a numerosi interessanti risultati.

Alcuni esiti sono emersi in linea con le aspettative, con le attese che derivano dall'esperienza del gruppo di ricerca nell'analisi della realtà economica, con quanto viene raccontato negli aneddoti presenti sulla stampa quotidiana relativamente alle difficoltà che vivono le aree interne in Italia, viste quasi sempre come zone abbandonate e sempre più in crisi sociale; altri risultati, invece, sembrano contrastare con questa visione comune, che qualifica le aree interne come territori destinati al sicuro declino economico, sociale e, anche, ambientale, in quanto mostrano dati relativi ai redditi, ai comportamenti di risparmio virtuoso e alle scelte di investimento che non sono poi così lontani da quelli degli altri territori, evidenziando come lo scarto maggiore a danno delle aree interne sia soprattutto di tipo sociale e infrastrutturale, piuttosto che di tipo meramente economico.

Lo strumento principe che il gruppo di ricerca si impone metodologicamente di utilizzare, e cioè l'elaborazione di dati ufficiali (nella fattispecie, rilevati dall'ISTAT) e di dati originali, raccolti sul campo tramite interviste e questionari (in questo caso di fonte BVA Doxa), ha una grande valenza scientifica, ma anche alcune difficoltà di utilizzo e di interpretazione delle fotografie, parziali, che di volta in volta propone. Infatti, anche se il campione degli intervistati è stato costruito rispettando la

stratificazione sociale e demografica dell'universo di riferimento – e cioè dei risparmiatori italiani a livello nazionale – in alcuni casi il basso numero dei rispondenti effettivi dentro gli “incroci” delle due o tre variabili di volta in volta considerate congiuntamente potrebbe aver distorto il campione rendendolo meno rappresentativo del fenomeno studiato. Dall'esame delle risposte, ciò potrebbe essere successo soprattutto in alcune specifiche domande, probabilmente quelle più personali, o di più difficile comprensione, o forse ancora quelle che riguardavano comportamenti finanziari che si voleva tenere nel privato nonostante la garanzia dell'anonimato.

Questi *caveat* sono stati segnalati nel corso dell'esposizione delle varie elaborazioni compiute, ma è logico ricordarli in queste sede di sintesi conclusiva. Per ridurre l'impatto negativo di questo limite dell'analisi empirica, anziché prendere in considerazione i 6 aggregati territoriali proposti dall'ISTAT e dalla SNAI (le aree A, B, C, D, E, F, indicate nel capitolo 1) la ricerca unisce due territori alla volta (A+B, C+D, E+F) in modo ma avere tre aggregati omogenei al loro interno (poli urbani, città intermedie e aree interne), più ricchi di risposte e con differenze un po' più marcate tra di loro. Si confrontano quindi 3 macro aree più ricche di rispondenti, anziché le 6 aree “ufficiali”, che nel nostro campione avrebbero una minore rappresentatività statistica, ma anche una maggiore difficoltà di analisi espositiva nella parte puramente descrittiva.

5.2. *Il modello con cui interpretare i risultati*

Per fornire una sintesi dei principali risultati dallo studio occorre partire dalla solida base teorica esposta nei primi due capitoli della ricerca, da cui emerge nettamente un elemento che è stato tenuto in continua considerazione nell'interpretazione dei dati: lo sviluppo economico e sociale non si diffonde in modo omogeneo sul territorio, come indicato, e forse anche auspicato, dalle teorie economiche neoclassiche, ma è invece molto variegato nel suo dispiegarsi temporalmente e spazialmente, con numerose determinanti che lo ostacolano o che lo favoriscono in modo differente a seconda dei territori.

Le nuove teorie sullo sviluppo regionale sfruttano questa evidenza scientifica, attribuendo notevole criticità a tutti i fattori che la teoria

neoclassica ipotizzava come “naturali” e quindi validi di per sé, come sono i riferimenti alla razionalità degli operatori, alla trasparenza delle informazioni, alla diffusione dell’innovazione. Le nuove teorie calcano la mano sui fallimenti del mercato e quindi sull’intervento pubblico che dovrebbe compensarli, come del resto si cerca di fare nel contesto italiano con il citato programma SNAI.

In fondo, nel territorio italiano le nuove teorie sullo sviluppo trovano ampie opportunità di verifica, stante la notevole eterogeneità del nostro Paese, che si dispiega non solo in modo geografico, ma anche, e soprattutto, nell’ambito sociale e in quello economico. Differenze territoriali che sono figlie della storia di un Paese che negli ultimi secoli ha visto un continuo susseguirsi di cambiamenti istituzionali e sociali che non sono però riusciti a rendere omogeneo il panorama socio-economico nazionale: lo sviluppo duale, Nord-Sud, ha avuto il sopravvento, e si è anche accompagnato a una forte asimmetria tra Nord-Ovest (il triangolo industriale) e Nord-Est. Mentre il primo caso è ancora ben presente nella geografia economica nazionale, è interessante rilevare come nel secondo caso ci sia stata una vera e propria inversione della dinamica della crescita, con il Nord-Ovest che subisce la deindustrializzazione e il Nord-Est in forte crescita con il suo personale modello produttivo.

Le teoria indicata nel primo capitolo ci insegna che le determinanti che hanno plasmato il panorama socio-economico delle aree interne sono numerose, quali la dotazione di risorse naturali (a favore delle aree interne) e di risorse finanziarie e tecnologiche (a favore dei poli urbani), le caratteristiche delle istituzioni e dei servizi locali (a favore delle città intermedie), le infrastrutture di trasporto (con l’alta velocità che collega i grandi poli urbani), la dipendenza dal passato (che non aiuta il cambiamento istituzionale), e così via. Tutto ciò ha favorito nel corso del tempo i territori più adatti all’assorbimento delle nuove tecnologie, penalizzando quindi le aree interne del Paese che hanno visto ridurre la produttività dei loro fattori specifici (basati su agricoltura, pastorizia, rendita terriera, ecc.) rispetto a quella dei fattori industriali (capitale fisso e finanziario, lavoro qualificato, tecnologia), localizzati, questi ultimi, vicino ai poli urbani.

Un secondo ambito di analisi che influenza i dati rilevati riguarda la componente demografica, che nelle aree interne è sbilanciata verso le classi di età meno giovani. Ciò incide sia sull’attendibilità dei dati, che, come già affermato in alcune domande, non riescono a replicare la

struttura demografica dell'universo di riferimento, sia sulle caratteristiche del risparmio stesso che, come affermato nel capitolo 2, risentono del ciclo di vita del risparmiatore, che favorisce il risparmio nei territori ricchi delle coorti più centrali, quelle che sono in carriera e che hanno precisi obiettivi di risparmio a favore della famiglia.

Poiché la letteratura economica, sia con riferimento alla teoria che alle evidenze empiriche, ha mostrato che le variabili socio-economiche che influenzano maggiormente le decisioni di risparmio e di investimento delle famiglie sono soprattutto quelle relative all'età, al reddito, alla professione e al titolo di studio, variabili che in realtà sono anche correlate tra loro, lo studio qui condotto ha cercato di tenere conto soprattutto di queste variabili nel confrontare i risultati dei risparmiatori delle diverse aree territoriali.

Merita ricordare che il campione di 2.711 risparmiatori localizzati nelle aree interne che è stato utilizzato nello studio è coerente con il processo di spopolamento demografico delle aree interne, che vede una forte emigrazione dei giovani verso i poli urbani. È un quadro demografico che influenza anche la distribuzione dei titoli di studio universitari, che sono relativamente meno presenti nelle aree interne, dove invece si rileva un maggior peso relativo dei diplomi di scuola media superiore. Il legame tra titolo di studio e demografia comporta probabilmente un modello di sviluppo che utilizza l'industria e i servizi caratterizzati da medio-bassa tecnologia, quelli più tipici per le piccole imprese, lasciando ai poli urbani e, soprattutto, alle città intermedie una maggiore attrattività per i lavoratori laureati. Anche la distanza fisica dalle università aumenta le difficoltà che i giovani delle aree interne incontrano nel loro processo di formazione. Inoltre, i giovani che riescono a frequentare un'università non hanno poi molte opportunità di tornare ad applicare la loro specializzazione sul territorio di origine. Il risultato finale è un reddito leggermente inferiore per i risparmiatori delle aree interne rispetto a quello dichiarato dai risparmiatori dei poli urbani o delle città intermedie.

5.3. I motivi che spingono a risparmiare

Il quadro complessivo che emerge a livello nazionale dall'elaborazione dei dati è particolarmente complesso, ma come indicato nel capitolo 3 è comunque possibile intravedere alcuni elementi di resilienza del pro-

cesso di risparmio della famiglia italiana, soprattutto quando è localizzata nelle aree interne del nostro Paese.

Le aspettative a 12-18 mesi dei risparmiatori indicano una minima riduzione del reddito atteso e un aumento dei consumi, in parte forzati dall'inflazione, con una parallela diminuzione delle possibilità di risparmiare, legate anche al calo dei rendimenti degli investimenti. Un quadro determinato parimenti dalle incertezze sull'economia italiana, da una parte, e dalla paura della guerra, dall'altra.

L'incertezza si conferma come la causa primaria che impedisce di rimettere in circolo la liquidità ancora immobilizzata nei depositi bancari, pur in calo visto il ricorso al risparmio per garantirsi i consumi. Tuttavia, il superamento della crisi energetica contribuisce a rendere meno oscuro lo scenario di riferimento delle famiglie, insieme a una sorta di accettazione delle due guerre in corso. Se le problematiche geopolitiche possono essere risolte solo a livello internazionale, dalla ricerca sembra emergere che le possibilità di intervento siano tornate in mano alle determinanti nazionali, o comunque europee. È infatti probabile che siano quantomai necessarie le politiche pubbliche volte ad aumentare le occasioni di lavoro, ben retribuito, e a realizzare le riforme che consentano la piena implementazione del PNRR. Un atto che darebbe fiducia al Paese (vedi consumi e investimenti) e ai mercati internazionali (vedi riduzione deficit e debito).

All'interno di questo scenario nazionale emerge una maggiore resilienza delle aree periferiche, che sono meno esposte al pessimismo e più propense ad aspettative di stabilità, probabilmente anche grazie al differente riferimento ai valori culturali locali, ancora influenzati dalla cultura contadina che ricorda la necessità di preparare il terreno e seminare, per poter ottenere un buon raccolto, da cui emerge una maggiore attenzione verso il risparmio. E continuando nella metafora, merita ricordare anche che il raccolto può essere ridotto dagli eventi atmosferici, e da qui la maggiore attenzione al risparmio precauzionale (Tabella 3.2.5), anche se è ancora poco presente la riduzione del rischio tramite l'assicurazione (capitolo 3.4.2).

L'attenzione al legame causale esistente tra impegno e risultato atteso, tra investimento attuale e profitto futuro, tra risparmio odierno e consumi futuri, favorisce i giudizi più positivi con riferimento alla sufficienza del reddito corrente (Tabella 3.2.1) e di quello che si riceverà in

pensione (Tabella 3.2.3), ma anche l'alta numerosità di famiglie che non consumano più del 20% del reddito annuo (Tabella 3.2.7), come del resto al maggiore peso dato alla qualificazione del risparmio come "indispensabile" (Tabella 3.2.9) e al peso della casa come obiettivo e motivo di risparmio (Tabella 3.2.10).

5.4. Come si impiega, in modo consapevole, il risparmio

Le diverse modalità e obiettivi del risparmio attuate nelle aree interne forse si riverberano anche in diverse allocazioni delle risorse risparmiate, magari anche a causa di un diverso grado di comprensione delle scelte condotte. La destinazione che le famiglie danno al risparmio e la razionalità delle scelte di investimento effettuate sulla base della diversificazione degli investimenti e del grado di avversione al rischio sono pertanto variabili su cui lo studio si è soffermato.

Sicuramente nelle aree interne la predilezione verso gli investimenti più tradizionali, come la casa e i titoli di stato, si lega alla cultura locale, che risente delle radici contadine e quindi della razionalità verso comportamenti già esperiti nella propria comunità e della cautela nell'avvicinarsi ai nuovi prodotti finanziari più innovativi.

L'obiettivo del risparmio privilegia l'attenzione verso la casa (Tabella 3.2.10) ma sappiamo anche dal capitolo 4 che non c'è un grande desiderio di acquistare altre case oltre a quella per l'abitazione abituale, come del resto non esiste alcuna volontà di atteggiamento speculativo sulla casa, con vendita della prima casa per investire in attività finanziarie (Tabella 3.3.1). È quindi probabile che la direzione del risparmio verso la casa (Tabella 3.2.10) derivi soprattutto dalla volontà di effettuare ri-strutturazioni e migliorie di un patrimonio immobiliare generalmente ereditato e quindi in parte vetusto.

La competenza finanziaria, l'informazione finanziaria e l'interesse verso l'economia e la finanza sono variabili che hanno una distribuzione abbastanza simile nelle 3 aree territoriali qui considerate, pur notando un comportamento leggermente diverso per le aree interne. Infatti, queste ultime sembrerebbero caratterizzate da una maggiore propensione al rischio, una maggiore competenza finanziaria, un maggior interesse per l'economia e la finanza, ma una minore diversificazione degli inve-

stimenti, sempre tenendo presente che queste valutazioni sono state effettuate in modo soggettivo dal rispondente.

La stratificazione demografica ancora una volta incide sui risultati, stante il fatto che i livelli di istruzione si legano strettamente alla cultura finanziaria, e quindi il diverso peso di giovani e di lavoratori qualificati diventa una determinante importante.

Purtroppo, la capacità di fare scelte finanziarie consapevoli, in un mondo sempre più complesso e che è rapidamente cambiato in pochi anni, non si ottiene solo con l'esperienza acquisita da risparmiatore e investitore, sicché l'alfabetizzazione finanziaria formale è necessaria e sarebbe quindi urgente una politica di formazione generalizzata.

Privilegiare l'investimento finanziario in obbligazioni e titoli di stato si accompagna quindi a questa visione "non speculativa" dell'uso dei propri risparmi rafforzando, si potrebbe anche affermare, la stabilità economico-sociale del territorio, in quanto si evitano le chimere degli investimenti alternativi nelle criptovalute, per esempio, tanto di moda tra i giovani risparmiatori.

Per investire bene, da soli o guidati da un professionista, occorre comunque anche essere consapevoli delle scelte effettuate, e ciò è possibile se c'è una qualche cultura finanziaria, ambito su cui sarebbe au-spicabile un maggior coinvolgimento delle istituzioni pubbliche e delle banche, tanto nelle aree interne, quanto altrove.

Pier Marco Ferraresi, Economista professionista, è Professore a contratto di Fondamenti di Economia politica, Scenari macroeconomici e di Scienza delle Finanze all'Università degli Studi di Torino, nonché docente di Fondamenti di Matematica Attuariale e Finanziaria e di Economia delle Scelte intertemporali e Finanza personale nel Master in Welfare (WeDA) del Collegio Carlo Alberto di Torino. Dal 2015 collabora con il Centro Einaudi per la realizzazione dell'*Indagine sul Risparmio*.

Giuseppe Pernagallo è Ricercatore di Politica Economica presso l'Università degli Studi di Torino e Professore a contratto di Matematica e Statistica all'ESCP Business School. Ha conseguito un dottorato in Economia e Complessità presso il Collegio Carlo Alberto e l'Università degli Studi di Torino. Dal 2021 collabora con il Centro Einaudi su diversi progetti di ricerca. La sua attività scientifica si concentra sull'economia della conoscenza, dell'informazione e della scienza, nonché su finanza, macroeconomia e statistica. I suoi lavori sono stati pubblicati in riviste internazionali *peer-reviewed*.

Francesca Silvia Rota è Geografa con un Dottorato in Pianificazione territoriale e Sviluppo locale, è Professoressa Associata presso il Dipartimento Cognetti de Martiis dell'Università degli Studi di Torino. Fino a febbraio 2022 è stata Ricercatrice presso l'Istituto di Ricerca sulla Crescita Economica Sostenibile - ICRoES del CNR, con cui continua a collaborare. La sua attività scientifica e didattica si svolge nell'ambito della Geografia economica e politica e delle Scienze regionali, con particolare attenzione ai temi della competitività, della coesione e della resilienza dei sistemi territoriali.

Giuseppe Russo è Economista applicato con trent'anni di esperienza in ricerca quantitativa, analisi finanziaria e insegnamento; ricopre posizioni di amministratore non esecutivo nel settore bancario-finanziario. Laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Torino è specializzato in economia regionale e modellistica quantitativa. Attualmente docente dell'Executive MBA della SAA (Università di Torino) e in passato al Politecnico di Torino in materie economiche e finanziarie per Ingegneria della Produzione e Gestionale. Al Centro Einaudi – di cui è direttore dal 2014 – cura l'annuale *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*. Collabora con diverse testate e dal 2020 con la trasmissione radiofonica “Il bandolo della matassa” su temi di economia italiana e globale.

Giampaolo Vitali è Economista del CNR-IRCrES e Segretario della GEI.it (Associazione Italiana Economisti d'Impresa). È stato economista all'Ufficio studi economici della Fiat e docente a contratto dell'Università di Torino. I suoi temi di ricerca riguardano lo sviluppo locale, l'economia industriale, le politiche pubbliche. Ha pubblicato un centinaio di contributi scientifici e divulgativi sulla struttura dell'industria italiana e europea, sui distretti industriali, sulle politiche di sviluppo locale. È socio del Centro Einaudi, di SIEPI (Società Italiana di Economia e Politica Industriale), di SISEC (Società Italiana di Sociologia Economica) e di AISRe (Associazione Italiana Scienze Regionali). Dal 2022 collabora con il Centro Einaudi per la realizzazione dell'*Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*.

Gli autori di questo volume: Pier Marco Ferraresi, Giuseppe Pernagallo, Francesca Silvia Rota, Giuseppe Russo (curatore), Giampaolo Vitali (curatore). **Assistenti di ricerca:** Sandra Celestra, Tiziana Specchio. **Coordinamento di Anna Maria Gonella.**

Il Centro Einaudi nasce nel 1963 e si propone come punto di riferimento nel panorama culturale italiano: opera a due livelli, teoretico e di analisi empirica, tentando di cogliere e «anticipare» i tempi e i temi dell'analisi e del dibattito politico-economico nazionale e locale. Il Centro Einaudi conduce ricerca indipendente, organizza seminari, cura la formazione di giovani studiosi, pubblica libri e periodici su carta e online. L'approccio è orientato alle politiche, multidisciplinare, il riferimento è la tradizione liberale.