

## Una risposta etica alle crescenti diseguaglianze nella distribuzione del reddito

### Creare un Fondo Volontario di Solidarietà

Josef Bonnici

#### Introduzione

*“Non occorre essere altruisti per appoggiare politiche che migliorano il reddito di poveri e classe media. Vincerebbero tutti perché queste politiche sono essenziali per ottenere una crescita economica più robusta, equa e sostenibile”*

*(Lagarde, 2015)*

Questo è ciò che ha detto Christine Lagarde, Managing Director del Fondo Monetario Internazionale, parlando del problema delle crescenti diseguaglianze dei redditi, nel discorso tenuto il 17 giugno 2015 durante le “Grandes Conférences Catholiques” a Bruxelles. L’aumentare di queste diseguaglianze, che si è accentuato nella maggior parte dei paesi - sviluppati, emergenti e in via di sviluppo - è diventato un fenomeno che suscita generale preoccupazione. Negli ultimi tempi è stato oggetto di particolare attenzione da parte di accademici, politici ed economisti. Non è un caso che vari organismi internazionali quali il FMI e la OECD abbiano segnalato con crescente vigore gli effetti negativi di un aumento delle diseguaglianze di reddito in un periodo di crescita economica debole. Il Presidente Obama ha definito queste diseguaglianze “la sfida della nostra epoca”. I membri del World Economic Forum le hanno definite “il problema che avrà il più grave impatto globale l’anno prossimo”.

In tutto il mondo mentre i ricchi continuano ad accumulare ricchezza a ritmi da record, la classe media è in grande difficoltà. Negli ultimi 25 anni il reddito medio dello 0,1% della popolazione degli Stati Uniti all’apice della scala sociale è cresciuto 20 volte di più del reddito del cittadino medio (World Economic Forum, 2015). I dati più recenti indicano che nei paesi OECD il top 10% della popolazione ha un reddito medio circa 9,5 volte il reddito del 10% che si trova al fondo della scala sociale. Nel 1980 questa proporzione era di 7 a 1, il che vuol dire un peggioramento di oltre il 30% nella diseguaglianza di reddito fra questi due gruppi. Il coefficiente Gini, di cui parleremo più avanti, è la più ampiamente accettata unità di misura delle variazioni nella distribuzione del reddito in un paese. Prende in considerazione l’intero spettro delle classi di reddito e il coefficiente va da un minimo di 0 a un massimo di 1.<sup>1</sup> Più vicino a 1 è il coefficiente più è diseguale la

---

<sup>1</sup> Il coefficiente Gini deriva dalla Curva di Lorenz, che confronta graficamente la percentuale cumulativa del totale di reddito disponibile e la percentuale cumulativa della popolazione corrispondente. Quindi mostra come il reddito al netto di tasse e contributi sociali è distribuito tra la popolazione suddivisa per classi di reddito. Tipicamente i gruppi a

distribuzione del reddito della popolazione di un dato paese. Uno studio recente dei 34 paesi più avanzati della OECD mostra che nella metà degli anni '80 il coefficiente Gini era in media 0.29. Ma nel 2011-12 era salito di 3 punti allo 0.32%, cioè del 10% (Cingano, 2014). Il che riflette un notevole peggioramento nella distribuzione del reddito all'interno dei paesi membri dell'OECD – un gruppo di paesi che in generale ha raggiunto capacità economica più avanzata di produrre beni e servizi.

Mentre nelle economie avanzate le diseguaglianze tra ricchi e poveri sono al più alto livello delle ultime decadi, le tendenze nei mercati emergenti e in paesi in via di sviluppo sono più variate. Un piccolo numero di questi paesi ha registrato minori diseguaglianze, mentre la maggior parte ha forti inequità nell'accesso a educazione, servizi sanitari e finanziamenti. Il coefficiente Gini di diverse economie in via di sviluppo come India e Cina si aggira intorno allo 0.5 – molto più alto della media OECD (vedi grafico 5, Allegato 1). Non è sorprendente quindi che il grado di aumento delle diseguaglianze di reddito, le loro cause e le possibili misure per ridurle siano diventati uno dei temi più dibattuti da politici e ricercatori.

E' giusto notare che fino a poco tempo fa l'opinione prevalente degli economisti era che lo sviluppo economico crescente avrebbe beneficiato tutti. "La crescita è una marea che sale sollevando tutte le barche" (Kuznets, 1955). Per un po' questo ottimismo è sembrato confermato dalla significativa crescita economica che ha avuto luogo nel periodo successivo alla seconda Guerra Mondiale, fino alla fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80, da un apparente miglioramento nella distribuzione del reddito e riduzione delle diseguaglianze. Ma recentemente vari sviluppi, sia politici che economici, e un'affinata capacità di misurare i dati hanno portato a ritenere che il precedente paradigma peccasse di falso ottimismo visto l'andamento effettivamente registrato nella distribuzione del reddito in vari paesi. In realtà l'evidenza dimostra in modo inconfutabile che la situazione sta peggiorando fin dai primi anni '80: le diseguaglianze economiche crescono e minacciano il benessere della società.

Le crescenti diseguaglianze di reddito hanno un effetto negativo sulla crescita privando le famiglie a medio e basso reddito dell'abilità di accumulare capitale fisico e umano. La disparità di opportunità è la causa maggiore della ingiustizia sociale che ha trascinato un numero crescente di famiglie sull'orlo della povertà. E' mancato un orientamento del mercato verso il bene comune e la crisi finanziaria ha peggiorato la situazione: milioni di persone hanno perso lavoro e casa ed ora abbiamo case abbandonate e milioni di disoccupati senza un tetto. E' una situazione che personifica l'inefficiente allocazione di risorse e l'effetto negativo delle crescenti diseguaglianze.

---

più basso reddito hanno una parte più piccola del reddito nazionale e i gruppi a più alto reddito ne hanno una più grande. Di conseguenza la curva di Lorenz scende sotto la linea dei 45 gradi che rappresenta uguali parti di reddito per uguali percentuali di famiglie. L'intensità di questa discesa è misurata dal coefficiente Gini che va da 0 a 1. Più alto è il coefficiente Gini, e quindi più scende la curva, maggiore è la parte che va ai gruppi ad alto reddito e minore quella che va ai gruppi a basso reddito. La distribuzione del reddito disponibile diventa quindi più diseguale.

Abbiamo l'obbligo morale di reagire a questa sconcertante realtà di ingiustizia sociale e diseguaglianza di opportunità. Non basta augurarsi che qualcun altro risolva questa situazione in continuo peggioramento, o sperare che qualche innovazione tecnologica riesca a migliorare il tenore di vita di tutti, indipendentemente da come viene distribuito il reddito. Le crescenti diseguaglianze nella distribuzione del reddito influiscono negativamente sulla qualità della vita all'interno delle nostre società. Se ignorate, rischiano di minare la natura stessa delle nostre società. Io sostengo che si possa fare di più per debellare questo male in continua crescita. E la nostra reazione dovrebbe partire dalla convinzione che gli emarginati possono essere aiutati a migliorare le proprie abilità in modo da poter partecipare dignitosamente alla vita economica, realizzando il proprio potenziale.

Detto questo, la mia proposta ha tre aspetti. Per prima cosa valuto l'andamento recente delle diseguaglianze di reddito usando fonti diverse per dimostrarne l'ampiezza e la progressione. Vengono esaminati gli effetti delle crescenti diseguaglianze su crescita e produttività secondo il pensiero prevalente in materia.

In secondo luogo sollevo la questione di quale sia la responsabilità delle persone più ricche. Quali sono gli aspetti morali ed etici che derivano dalla Dottrina Sociale Cattolica? In risposta a questa domanda si propone la creazione di un Fondo Volontario di Solidarietà (FVS) come strumento per affrontare concretamente l'impatto delle crescenti diseguaglianze di reddito e della bassa produttività così evidenti in molti paesi e regioni. Molto può essere fatto, specialmente da chi si trova nelle classi alta e media di reddito, per alleviare la situazione di chi è meno fortunato e lotta per sopravvivere. La mia è una proposta che raccomanda una solidarietà concreta.

Pensando alla parabola dei talenti, l'enorme quantità di denaro o liquidità lasciata inutilizzata nel presente quadro economico corrisponde al "talento" non utilizzato, sepolto dal servo (nel contesto attuale in conti correnti o perfino cassette di sicurezza). Questo "talento" grazie all'iniziativa di un FVS potrebbe essere utilizzato per migliorare le abilità di chi è povero e dargli l'opportunità di "diventare migliore pescatore". Ciò può essere fatto in vari modi. Si possono indirizzare le donazioni in modo da favorire la creazione di risorse finanziarie che promuovano sviluppo sia individuale che sociale. Anche questa prospettiva si ispira alla parabola dei talenti: ci viene chiesto di far buon uso dei nostri talenti, in modo che si moltiplichino. Il FVS può adottare questo messaggio evangelico per ottenere un impatto sociale. Servirebbe da complemento alle iniziative e agli sforzi della Chiesa e di associazioni come la Caritas che sono ispirati più dalla carità che da una logica economica e finanziaria. E dimostrerebbe la dimensione etica del settore finanziario: strumenti e risorse finanziarie possono essere usate per scopi nobili.

Il FVS è concepito come una iniziativa concreta, uno strumento per mobilitare risorse finanziarie al fine di combattere diseguaglianze crescenti e crescita economica insufficiente in modo da creare opportunità economiche sostenibili. Il FVS si inserirebbe nello spazio vuoto che esiste tra le iniziative caritatevoli tradizionali e il recente emergere di iniziative assistenziali da parte di fondazioni. Per quanto riguarda i possibili beneficiari, il FVS svolgerebbe la funzione di

catalizzatore delle iniziative volte a migliorare la condizione dei segmenti più vulnerabili della nostra società.

Il terzo punto riguarda l'attuazione e la "governance" di un FVS ed offre varie proposte su come esso possa operare nel breve, medio e lungo termine. Il suo obiettivo è di svolgere un'azione complementare a quella delle strutture esistenti e utilizzare risorse umane e finanziarie in modo più efficiente.

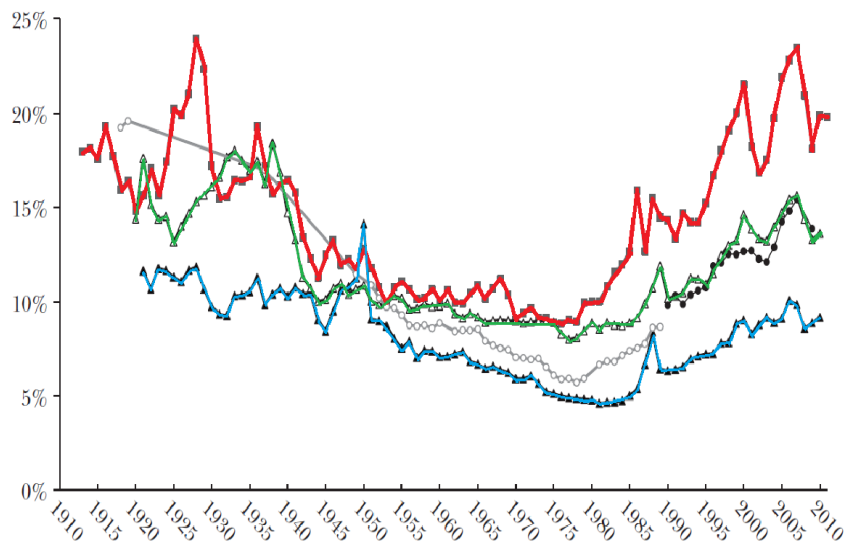
## 1. **Riscontri empirici di crescenti diseguaglianze nella distribuzione del reddito**

### 1.1. *Tendenze che producono disparità crescenti*

Secondo la famosa ipotesi di Kuznets, le diseguaglianze di reddito dovrebbero prendere la forma di una U rovesciata seguendo il progresso tecnologico, dapprima crescendo di pari passo con lo sviluppo industriale e poi diminuendo man mano che l'occupazione nel settore dell'alta tecnologia aumenta (Kuznets, 1955). Questa teoria ha formato la base di un paradigma largamente accettato secondo il quale lo sviluppo economico alla lunga sarebbe arrivato a toccare tutte le parti della società. Ma è stata in un secondo tempo contestata, specialmente negli Stati Uniti dove le diseguaglianze sono diminuite durante la prima metà del 20° secolo, ma hanno ripreso a crescere a partire dal 1970.

Il Grafico #1 misura, nell'asse verticale, la porzione del reddito nazionale dell' 1% all'apice della scala sociale durante il 20° secolo e l'inizio del 21°. La linea rossa rappresenta la curva Kuznets per gli USA, dove la porzione di questo 1% è cresciuta dal 15% circa nel 1915 a quasi il 25% nel 1930 per scendere poi fino al 10% circa del 1970, formando una sorta di curva a U rovesciata. Tuttavia a partire dal 1980 la porzione di questo 1% ha ripreso a crescere raggiungendo livelli del 25% (come nel 1930) indicando che la distribuzione del reddito peggiorava. Altri paesi che compaiono nel grafico hanno un andamento analogo, anche se meno accentuato che negli USA.

Grafico #1: Percentuale di reddito del top 1% in paesi di lingua inglese



Fonti: *Facundo, Atkinson, Piketty e Saez (2013)*

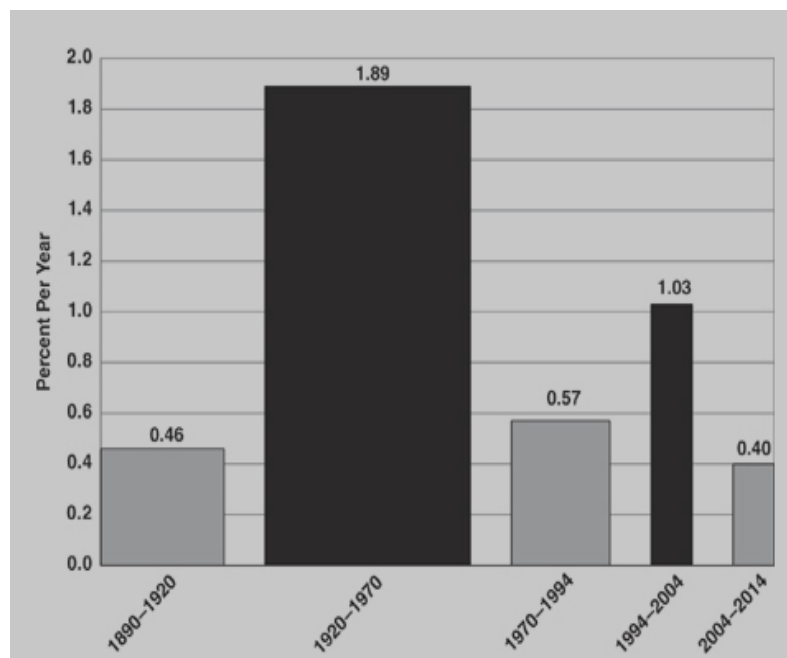
Questo andamento è stato corroborato dai più recenti studi empirici della OECD che confermano che nei 20/25 anni precedenti la crisi finanziaria globale in tre quarti dei paesi OECD il reddito del top 10% è cresciuto più rapidamente di quello del 10% al fondo della scala sociale, causando crescenti diseguaglianze di reddito (Cingano, 2014). Ciò non mette necessariamente in questione l'ipotesi di Kuznets. Dobbiamo infatti domandarci se a partire dal 1970 non si sia messa in moto un'altra rivoluzione industriale, nel qual caso avremmo una nuova ipotetica curva a U rovesciata con aumento delle diseguaglianze all'inizio e poi una diminuzione man mano che un maggior numero di lavoratori viene assunto nei settori ad alta produttività (Piketty e Saez, 2003).

Ovviamente tale risposta è possibile solo se esiste la premessa che sia attualmente in corso una nuova rivoluzione industriale o economica, in grado sul lungo termine di migliorare il reddito di chi attualmente è in difficoltà. Sfortunatamente non abbiamo prova che questo sia il caso.

Robert J. Gordon esamina questo aspetto in un contesto storico e offre un'accurata valutazione degli sviluppi in atto e di quelli che probabilmente si verificheranno. Nello studio esaustivo dell'andamento della produttività USA pubblicato nel 2016, Gordon identifica tre rivoluzioni che hanno formato il mondo moderno (Gordon, 2015, 2016). In tutti e tre i casi la crescita della TFP (Total Factor Productivity, cioè la misura di quanto rapidamente cresce la produzione in rapporto a occupazione e capitale investito) riflette i guadagni ottenuti grazie al progresso tecnologico. Per esempio la prima barra grigio chiara del Grafico #2 riflette i guadagni del TFP nel periodo 1890-1920, conseguenti

all'introduzione delle macchine a vapore, ferrovie, navi a vapore e alla transizione da legno a metallo.

**Grafico #2: tassi annuali di crescita del TFP – 1890 - 2014**



Fonte: Gordon (2016)

La seconda rivoluzione industriale è stata il risultato della scoperta dell'elettricità e del motore a scoppio. La rapida crescita del TFP nel periodo 1920-1970 (rappresentata dalla larga barra scura nel grafico) riflette la dinamica della rivoluzione industriale che ha creato l'economia moderna. La produttività crescente ha prodotto una diminuzione delle disuguaglianze fino al 1970, come dimostrato dall'andamento delle curva rossa Kuznets (Grafico #1).

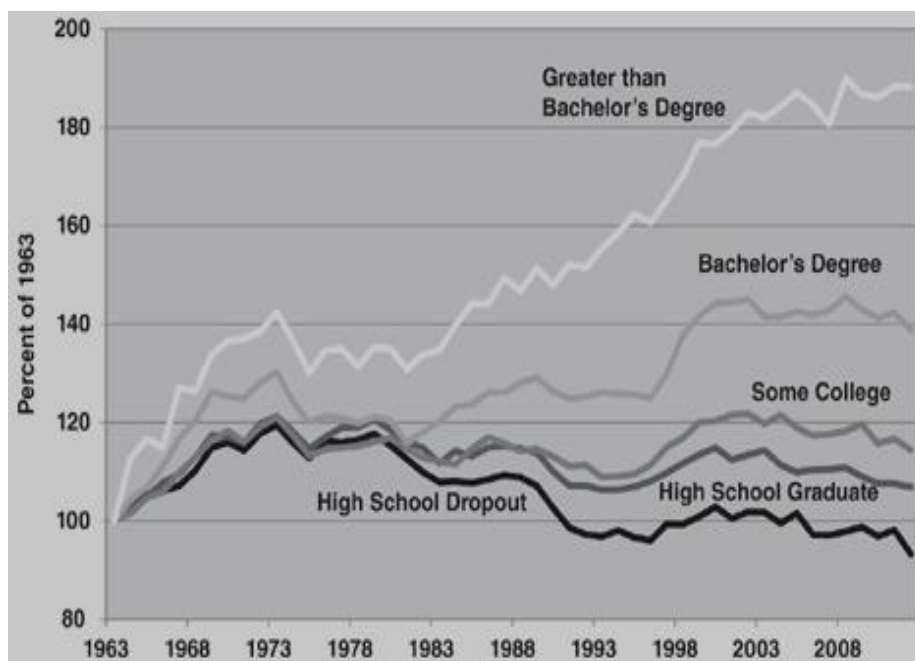
Pressappoco nel momento in cui la seconda rivoluzione industriale cominciava a produrre meno risultati (dopo il 1970) è arrivata la terza rivoluzione industriale, digitale elettronica, i cui effetti positivi sono chiaramente dimostrati dalla rapida crescita della produttività nel periodo 1996-2004. Questa rapida crescita del TFP è rappresentata dalla stretta barra scura, stretta perché i benefici di questa terza rivoluzione hanno avuto vita breve in paragone a quelli prodotti dalla seconda rivoluzione. Come dice Gordon, "essa è stata seguita, nei dieci anni successivi al 2004, da una mediocre crescita della produttività". Gordon evidenzia che a partire dal 2004 i benefici derivanti dall'uso di internet e WEB sono stati largamente assorbiti e nella decade successiva i metodi di produzione sono cambiati poco. Sostiene che i molteplici effetti della terza rivoluzione industriale erano praticamente

finiti. Bisogna anche tener presente che i benefici della rivoluzione digitale non si fanno sentire sull'intero spettro dei redditi perché presuppongono un'alta specializzazione del capitale umano, specializzazione che i lavoratori a basso reddito spesso non hanno.

Ai fini della curva di Kuznets quanto sopra suggerisce che ci troviamo ora bloccati al punto alto della curva, con forti diseguaglianze di reddito e una produttività che nell'ultima decade cresce al misero ritmo dello 0,4 (indice TFP). Il più basso tasso di crescita dal periodo 1890-1920, come indicato dal Grafico #2. Se non si verifica una nuova rivoluzione tecnologica, o se i lavoratori a basso e medio reddito non acquisiscono le capacità necessarie per beneficiare della terza rivoluzione industriale, la crescita del TFP rimarrà molto debole.

Guardando al futuro, la crescita del TFP sembra stagnare per due motivi. Per prima cosa, come già notato, perché la terza rivoluzione industriale produce benefici sempre minori; e in secondo luogo perché l'acquisizione di nuove abilità - grazie a migliore formazione - cresce più lentamente che in passato e quindi anche la produttività tenderà a crescere più lentamente. Se prendiamo come esempio gli USA, il TFP dopo il 1970 è cresciuto a un tasso che è solo un terzo di quello registrato tra il 1920 e il 1970. Si possono identificare diversi "venti contrari". Primo fra tutti è "l'aumento delle diseguaglianze, che a partire dal 1970 ha stabilmente diretto una porzione sempre più ampia dei frutti della crescita economica verso la fascia più alta della scala sociale" (Gordon 2016).

Commentando la situazione negli USA Gordon nota che "il costo dell'educazione universitaria è cresciuto più del triplo del tasso di inflazione". Inoltre "il numero crescente di ragazzi che crescono in famiglie monoparentali porterà probabilmente a una ulteriore erosione dei progressi in campo educativo". Gordon definisce l'impatto dei cambiamenti nella struttura familiare "decadimento socioeconomico" implicando che "per la prima volta i ragazzi negli USA quasi certamente non saranno altrettanto educati, in buona salute o benestanti che i loro genitori". Questa conclusione è supportata dall'evidenza che egli raccoglie in merito all'andamento del reddito reale - cioè tenuto conto dell'inflazione - e del livello di educazione. Vedi grafico #3.



Fonte: Gordon (2016)

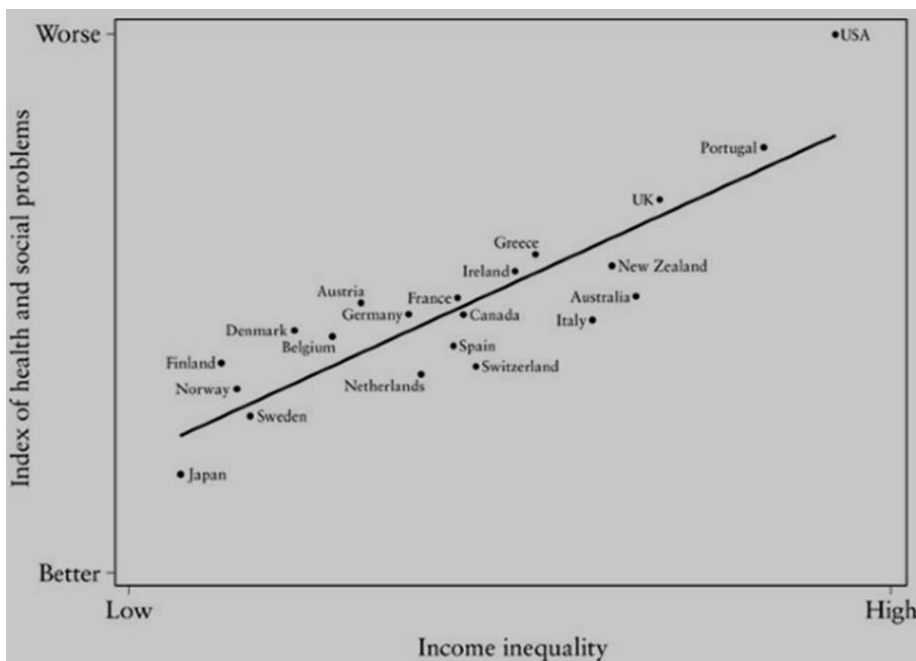
Le varie linee del Grafico #3 indicano l'andamento del reddito reale settimanale per un lungo periodo di tempo a partire dal 1963, partendo da un reddito reale pari a 100 per tutti i livelli di educazione all'inizio del periodo. Il grafico mostra chiaramente che negli USA gli individui con il più basso livello di educazione hanno visto il loro salario diminuire a partire dai tardi anni '90, mentre il reddito dei laureati (Bachelor's Degree) nello stesso periodo è stagnato. Solo le persone con titoli di studio più elevati del Bachelor's Degree (cioè specializzazioni post laurea) hanno sperimentato crescita costante di reddito in termini reali. Questo dato è molto significativo specialmente nel contesto degli aumentati costi di una educazione universitaria. Vuol dire non solo che è più difficile accedere alle università, ma che il fatto di non essere in grado di pagare l'educazione universitaria dei figli ha conseguenze gravi (minore capacità di guadagno) per una parte significativa della popolazione, dalla classe media alle famiglie più vulnerabili. Questa osservazione evidenzia le ripercussioni negative di una crescente disuguaglianza di opportunità.

In uno studio sugli effetti delle crescenti disuguaglianze Pickett e Wilkinson (2011) sviluppano un indice che misura salute e problemi sociali sulla base di vari fattori quali aspettativa di vita, percentuale di madri adolescenti, obesità, malattie mentali, omicidi, numero di carcerati, mancanza di fiducia, mobilità sociale, educazione e mortalità infantile. Questo indice è tracciato dal basso verso l'alto del grafico #4. L'asse orizzontale indica invece l'andamento delle disuguaglianze di reddito, misurando quanto più ricco è il 20% più ricco della popolazione rispetto al 20% più povero.



Questo importante grafico – riportato anche da un articolo dell’*Economist* (aprile 2016) - dimostra che problemi di salute e problemi sociali sono più comuni nei paesi dove le diseguaglianze di reddito sono più alte e che la correlazione tra le due varianti è molto stretta.<sup>2</sup> “Le diseguaglianze rendono i paesi socialmente disfunzionali in un ampio spettro di situazioni” (Pickett e Wilkinson, 2011). Il grafico va anche a confermare la tesi di Gordon sul ruolo svolto dalle diseguaglianze di reddito nel produrre decadimento socio economico.

**Grafico #4: Rapporto tra incidenza di malattie e problemi sociali e diseguaglianze di reddito nei paesi ricchi**



Fonte: Pickett, Kate; Wilkinson, Richard (2010)

### 1.2 Riscontri empirici delle crescita delle diseguaglianze di reddito

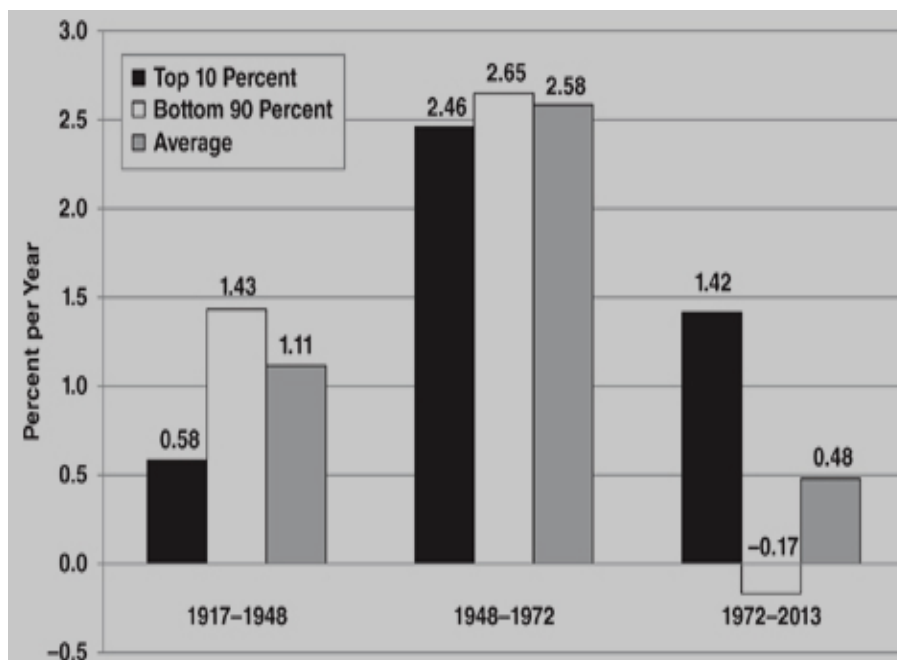
La sezione precedente ha offerto un’ampia analisi sul lungo termine di vari fenomeni economici che hanno a che fare con le crescenti diseguaglianze nella distribuzione del reddito. Questa sezione guarderà più specificatamente a numerosi studi apparsi negli ultimi anni sull’incidenza di queste crescenti diseguaglianze. Come già indicato, forti riscontri empirici evidenziano una tendenza delle diseguaglianze a crescere sul lungo periodo (vedi per esempio Cingano, 2014). Durante l’ultima crisi finanziaria, la maggior parte dei paesi OECD ha registrato massimi storici delle diseguaglianze di reddito. Come indicato nella prima sezione, i dati più recenti evidenziano che il 10% più ricco della popolazione dei paesi OECD ha un reddito medio pari a 9,5 volte quello

<sup>2</sup> Per controprova, Pickett e Wilkinson hanno replicato lo studio nei 50 stati degli USA. L’evidenza negli USA conferma il panorama internazionale.

del 10% più povero. Nel 1980 il rapporto era di 7 a 1. Tuttavia i risultati non sono gli stessi per tutti i paesi OECD. Le diseguaglianze sono meno pronunciate nei paesi nordici e in molti paesi dell'Europa continentale, ma relativamente alte in Italia, Giappone, Corea, Portogallo e Gran Bretagna e raggiungono i livelli più alti in Messico e Cina.

Per gli USA, Gordon analizza gli anni che vanno dal 1917 al 2013, divisi in tre archi di tempo (Grafico #5) ed esamina il tasso di crescita del reddito (prima delle tasse ma inclusi i redditi da capitale) del 90% più povero e del 10% più ricco, nonché quello medio negli USA. Durante il periodo 1948-1972 (che corrisponde alla diminuzione delle diseguaglianze nella curva di Kuznets del grafico #1 e alla forte crescita del TFP nel grafico #2) il reddito reale è cresciuto più rapidamente che negli altri periodi interessando in modo eguale i tre gruppi di reddito presi in considerazione. Il periodo successivo (1972 - 2013) ha visto emergere un divario significativo tra il 10% più ricco e il 90% più povero; addirittura il tasso di crescita del reddito medio reale del 90% più povero è stato negativo.

**Grafico #5:Tasso di crescita del reddito reale negli USA:  
10% più ricco, 90% più povero e media; 1917 – 2013**



Fonte: Gordon (2016)

In altre parole negli USA il 90% meno ricco della popolazione ha registrato nel 2013 un tasso di crescita del reddito inferiore a quello del 1972. Ciò corrisponde all'andamento del salario settimanale reale per i gruppi che non hanno un livello di educazione più alto del Bachelor's Degree, indicato dal Grafico #2.

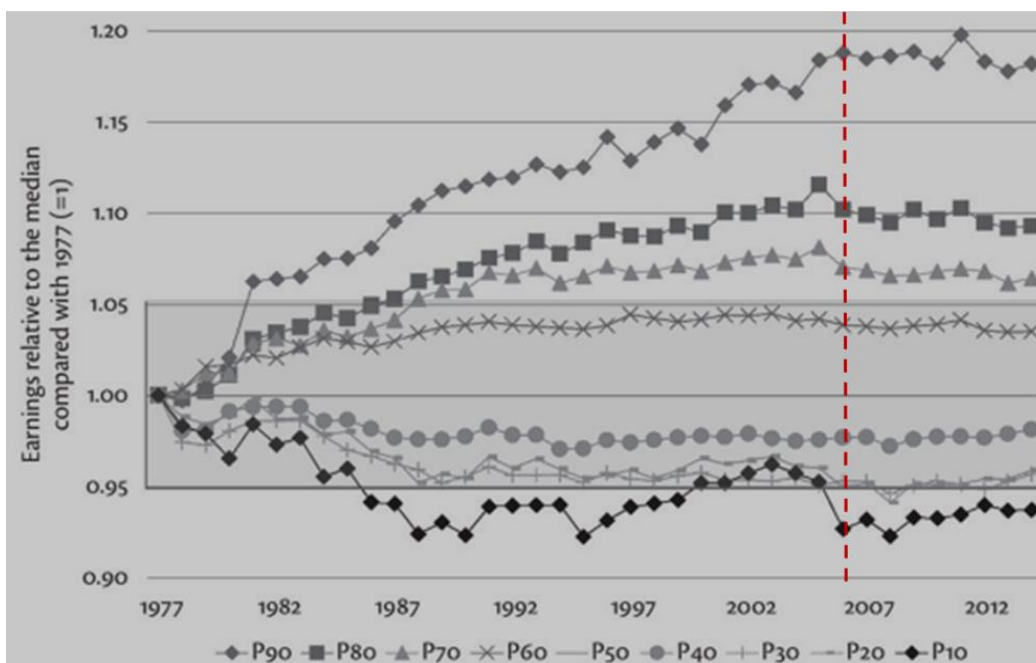
Osservando in particolare il contesto europeo, si vede chiaramente che la crescita del reddito totale disponibile nel periodo 1980 – 2012 è stata inferiore a quella degli altri paesi OECD (OECD 2012). Negli ultimi 25 anni la rendita disponibile pro capite è cresciuta mediamente del 3,1% annuo nei paesi OECD mentre in Europa è cresciuta del 2,5%. In ambedue i gruppi la crescita annuale negli ultimi 15 anni è stata più lenta.

Inoltre i benefici derivanti dalla crescita del reddito disponibile complessivo dipendono da come questo viene distribuito. La crescita del reddito può interessare un numero molto ristretto di soggetti ed è evidente che ciò avviene sempre più spesso nelle economie avanzate. In linea generale negli ultimi 25 anni il top 10% ha visto il proprio reddito crescere molto più rapidamente del resto della popolazione. Al contrario per il 10% più povero la crescita del reddito medio annuale è diminuita. Quindi il divario si è ulteriormente allargato.

Uno studio importante dell'evoluzione del reddito nel Regno Unito è stato condotto da Atkinson (2015) come appare al Grafico #6. I quadratini nel grafico rappresentano i differenti gruppi di reddito in rapporto al reddito medio, per cui viene assunto il valore 1977 = 1,0. Il grafico mostra che i redditi dei soggetti nella metà superiore della distribuzione del reddito (P90, P80, P70, P60) sono cresciuti nel periodo 1977-2014 mentre quelli dei soggetti nella metà inferiore (P40, P30, P20, P10) sono diminuiti. Inoltre durante gli ultimi dieci anni del periodo considerato dal grafico i redditi nel Regno Unito sono rimasti fermi ad eccezione di quelli del top 10%.

### Grafico #6: Modifiche dei redditi nel Regno Unito a partire dal 1977

Fonte: Atkinson (2015)



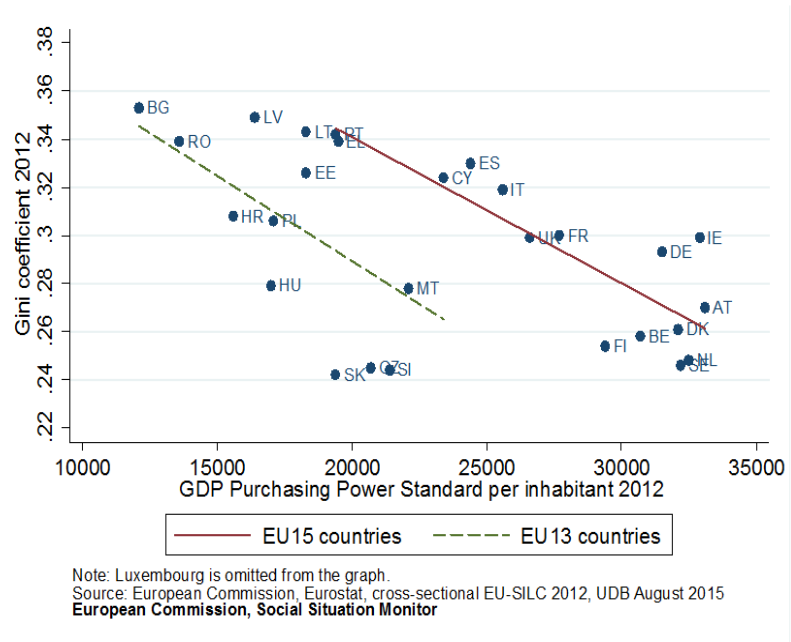
Prendendo in considerazione il coefficiente Gini dei singoli paesi europei, dalla metà degli anni '90 al 2008 – subito prima della crisi – esso è diminuito (indicando minori diseguaglianze) in Grecia, Ungheria e Italia, mentre è aumentato in tutti gli altri paesi europei per cui disponiamo di dati (Commissione Europea). Da notare che dopo l'inizio della crisi sia l'Italia che la Grecia, e in misura minore l'Ungheria, hanno subito un aumento significativo della disoccupazione, per cui è probabile che la distribuzione del reddito sia peggiorata, molto rapidamente nel caso della Grecia. Maggiori informazioni sulla distribuzione del reddito nei vari paesi in base al coefficiente GINI sono fornite all'All. #1.

### *1.3 Riscontri empirici dell'effetto negativo delle diseguaglianze sulla crescita economica.*

Svariati studi evidenziano la correlazione chiaramente negativa tra livello delle diseguaglianze di reddito e crescita economica. Lo studio della OECD citato sopra offre un'analisi econometrica che usa dati armonizzati per i paesi OECD per gli ultimi 30 anni e prova che la diseguaglianza di reddito “ha un impatto negativo e statisticamente significativo sulla crescita successiva” (Cingano, 2014). In particolare è importante il tasso di diseguaglianza tra i poveri e il resto della popolazione. Lo studio della OECD “esamina anche la teoria dell'accumulo di capitale umano riscontrando che il capitale umano è un canale attraverso cui la diseguaglianza influisce sulla crescita. Un'analisi basata su micro dati dello Adult Skills Survey (PIAAC) indica che diseguaglianze crescenti impattano negativamente lo sviluppo di abilità professionali degli individui provenienti da famiglia con poca scolarizzazione, sia in termini di quantità (cioè anni di scuola) che in termini di qualità (cioè grado di abilità raggiunto)” (Cingano 2014). Questi riscontri confermano quelli di Gordon citati sopra.

Il Grafico #7 mostra la correlazione tra coefficiente Gini e PIL pro capite nei paesi europei nel 2012. L'analisi esamina due gruppi di paesi: quelli che sono entrati a far parte della EU dopo il 2004 (EU 13) e quelli che facevano parte della EU prima del 2004 (EU 15). Per ambedue i gruppi un coefficiente GINI più alto, quindi maggiori diseguaglianze di reddito, tende ad associarsi a un PIL pro capite più basso, indicando un più basso livello di sviluppo economico.

Grafico #7: Correlazione tra PIL pro capite e coefficiente Gini



Anche diversi studi dell'I.M.F. hanno riscontrato che le diseguaglianze di reddito (misurate dal coefficiente GINI) hanno effetto negativo sulla crescita e la sua sostenibilità (Ostry, Berg e Tsangarides, 2014; Berg e Ostry, 2011). Uno studio recente dell'IMF sviluppa ulteriormente questa analisi (Dabla-Norris et al., 2015). Valuta l'impatto sulla crescita della distribuzione dei redditi individuali usando un ampio campione di economie avanzate ed economie in via di sviluppo (EMDC). Un alto coefficiente Gini si accompagna sempre a minore crescita sul medio termine. Quindi le forti diseguaglianze impattano negativamente la crescita. Ciò conferma i riscontri citati precedentemente. Inoltre lo studio evidenzia un rapporto inverso tra quota di reddito attribuita ai ricchi (top 20%) e crescita economica. Se la quota di reddito di questo gruppo più affluente aumenta di un punto percentuale, la crescita del PIL registra un declino, diminuendo dello 0,08% nei successivi cinque anni. Un analogo aumento della quota di reddito attribuita ai poveri (il 20% al fondo della scala sociale) corrisponde a un aumento dello 0,38% della crescita economica. Questa correlazione positiva tra migliore distribuzione del reddito e crescita economica vale anche per il secondo e terzo quintile (la classe media). Il risultato è confermato da ricerche recenti effettuate su di un campione più ristretto di economie avanzate (OECD, 2014).

Accentuate diseguaglianze nella distribuzione del reddito hanno effetto negativo sulla crescita perché agiscono sui suoi fattori. Per esempio una forte diseguaglianza fa diminuire la crescita in quanto riduce la capacità delle famiglie a basso reddito di accedere alle cure mediche e accumulare capitale fisico e umano (Galor e Moav, 2004; Aghion, Caroli e Garcia-Penalosa, 1999). Per di più ha un impatto negativo sulla mobilità sociale per generazioni, perché la povertà familiare tende ad essere trasmessa alle generazioni

successive (Corak, 2013). Questo risultato conferma il concetto di decadimento socioeconomico formulato da Gordon (Gordon, 2015).

Inoltre le forti diseguaglianze nella distribuzione dei redditi scoraggia gli investimenti, e quindi la crescita, in quanto crea instabilità economica, finanziaria e politica (Dabla-Norris et al., 2015). Ancora più importante: l'analisi economica indica che un periodo prolungato di forti diseguaglianze nelle economie avanzate può scatenare una crisi finanziaria globale in quanto fa crescere l'indebitamento e altera le dinamiche del credito (sovra estensione del credito e rilassamento degli standard per la concessione di ipoteche) (Rajan, 2010).

## 2. **Combattere le diseguaglianze nella distribuzione dei redditi con un Fondo Volontario di Solidarietà a livello nazionale o regionale.**

Le sezioni precedenti hanno dimostrato che la distribuzione del reddito sta peggiorando nella maggior parte dei paesi. Questa crescente diseguaglianza ha un impatto negativo sulla crescita economica e si traduce in un numero crescente di emarginati. Per di più la crescita economica in genere è rallentata, e questo di per sé fa peggiorare le diseguaglianze. Anche la produttività cresce molto più lentamente, poiché le nuove tecnologie hanno un effetto limitato sulla produttività generale.

### 2.1 **Motivazione**

In un periodo in cui crescita economica e produttività sono buone, l'impatto negativo delle diseguaglianze di reddito può essere assorbito dal generale miglioramento del tenore di vita, anche se a velocità diverse. Tuttavia nel contesto attuale di crescita debole l'impatto economico e sociale delle crescenti diseguaglianze diventa un problema di grande importanza, può mettere in pericolo coesione sociale e produttività complessiva.

Questa dimensione economica e sociale è molto importante, ma il vero motore di una lotta contro le diseguaglianze di reddito deve nascere dalla solidarietà individuale, così definita dal Papa Emerito Benedetto XVI nella *Caritas in Veritate* (2009): "prima di tutto la coscienza che ognuno di noi ha una responsabilità verso l'altro". La solidarietà ci chiede di lavorare per il bene comune; in altre parole per la creazione di comunità in cui tutte le persone possono vivere bene e realizzare il loro potenziale. La migliore descrizione di questo concetto è forse quella offerta da Papa San Giovanni Paolo II nella *Sollicitudo Rei Socialis* (1987) "Quando l'interdipendenza viene così riconosciuta, la correlativa risposta, come atteggiamento morale e sociale, come «virtù», è la solidarietà. Questa, dunque, non è un sentimento di vaga compassione o di superficiale intenerimento per i mali di tante persone, vicine o lontane. Al contrario, è la determinazione ferma e perseverante di impegnarsi per il bene comune: ossia per il bene di tutti e di ciascuno perché tutti siamo veramente responsabili di tutti."

Quindi ogni iniziativa che miri a ridurre le diseguaglianze di reddito deve partire dall'individuo che, in linea con la Dottrina Sociale Cattolica, offrirebbe una solidarietà concreta mirata a

ridurre l'impatto negativo delle crescenti diseguaglianze di reddito e a "favorire la piena realizzazione della persona umana" (Papa Francesco, *Evangelii Gaudium*). Il FVS andrebbe quindi a sostegno di quanto affermano il Papa Emerito Benedetto XVI e Papa San Giovanni Paolo II in merito a solidarietà e mutua responsabilità. Il FVS risponderebbe anche all'appello di Papa Francesco nella *Evangelii Gaudium* (182) "...Bisogna ricavarne le conseguenze pratiche (della DSC) perché «possano con efficacia incidere anche nelle complesse situazioni odierne». Il FVS non si proporrebbe di competere con altri aiuti volontari, di istituzioni o enti caritatevoli, ma funzionerebbe da complemento al lavoro di altre organizzazioni. Il FVS si baserebbe sui principi della Dottrina Sociale Cattolica, mettendo in pratica il concetto di realizzazione personale e "disponibilità a dare volontariamente" che deve essere promosso affinché diventi il punto di partenza per combattere le diseguaglianze.

In altre parole un fondo di solidarietà volontario e motivato dai principi morali del donatore combatterebbe gli effetti delle crescenti diseguaglianze di reddito aiutando le persone in stato di povertà a migliorare la propria capacità di partecipare alla vita economica, di condurre una vita dignitosa grazie al proprio lavoro. Alla luce del principio della sussidiarietà, che afferma che i problemi dovrebbero essere affrontati al livello più immediato o locale, il modo più efficace di organizzare il fondo di solidarietà sarebbe a livello nazionale o regionale, ma le linee guida dovrebbero essere stabilite da un organo centrale. Come analizzerò più avanti, la fase iniziale consisterebbe in un certo numero di programmi pilota; quindi queste linee guida sarebbero più importanti all'inizio, fino a che il processo non è entrato a pieno regime.

Gestire il FVS a livello locale o regionale è importante ai fini di aumentare l'incentivo delle persone a contribuire e sarebbe più facile dal punto di vista logistico. Una ulteriore motivazione potrebbe essere ottenuta strutturando il fondo in modo da dare al donatore la possibilità di indicare come desidera che il suo contributo sia investito, sempre con lo scopo finale di combattere le crescenti diseguaglianze di reddito. Non per dare eccessiva importanza al condizionamento, ma per incoraggiare la partecipazione a un progetto sostenibile ed efficiente.

Non stiamo parlando di un'utopia. Per esempio negli USA la Bill & Melinda Gates Foundation è la più grande fondazione privata del mondo. Il suo obiettivo primario è, a livello mondiale, migliorare l'assistenza sanitaria e ridurre la povertà estrema; negli USA, aumentare le opportunità di accedere al sistema educativo e allargare l'accesso alla tecnologia digitale. Un altro esempio è la Susan Thompson Buffett Foundation, una organizzazione caritatevole fondata dall'investitore statunitense Warren Buffett per gestire le sue donazioni. Nel giugno 2006 Buffett ha annunciato che avrebbe donato l'85% del suo patrimonio alla Bill e Melinda Gates Foundation.

E' importante notare che donare una porzione del proprio reddito è una pratica comune a molte fedi religiose. Nel Giudaismo, per esempio, un sistema obbligatorio di contribuzioni - ai membri viene chiesto di donare tra l'1% e il 2,5% del proprio reddito - è adottato da molte sinagoghe ed è simile al sistema della *decima* usato in alcuni paesi. In questi ultimi anni diverse

sinagoghe negli USA hanno invece introdotto un programma di donazioni volontarie. Altro esempio: nei paesi Islamici troviamo lo *zakat* (ciò che purifica) che è un forma di contribuzione, spesso volontaria, di solito pari al 2,5% del patrimonio complessivo superiore a un minimo chiamato *nisab*.

Per la creazione di un FVS è necessario considerare due aspetti: fonti delle donazioni (e procedimento usato per raccogliere i fondi) e uso dei fondi raccolti, o il modo in cui essi vengono destinati a programmi specifici. Questi due aspetti sono interconnessi: la raccolta dei fondi è influenzata dal modo in cui i fondi vengono usati.

## 2.2. Fonti delle donazioni

Prenderemo in esame per primo l'aspetto relativo a motivazione e organizzazione della raccolta di fondi. Un modo per creare questo FVS consiste nel riunire un certo numero di individui mediamente o molto ricchi, che comprenda alcune personalità note, sostenitori del concetto di solidarietà, e incoraggiarli a formare un FVS. Questa organizzazione - privata non profit - servirebbe, oltre che a raccogliere fondi, a diffondere il concetto che più uguaglianza produce benefici economici oltre che etici. Da questo punto di vista l'atto di contribuire parte del proprio patrimonio o del proprio reddito (sotto forma di sovvenzione) è un atto nobile di per sé, risponde all'obbligo di rendersi responsabile del benessere degli altri.

Per quanto riguarda la motivazione, la chiave sta nel fatto che chi ha più mezzi senta l'obbligo morale di contribuire a migliorare la situazione degli altri. "chi ha più mezzi" può essere interpretato in vari modi, ma suggerirei di riferire il termine a coloro che si trovano a un punto della loro carriera che ha assicurato un tenore di vita superiore alla semplice sopravvivenza - cioè un tenore di vita dignitoso per se stessi e le proprie famiglie. Questo concetto è relativo e può voler dire cose diverse, a seconda della città o paese in cui le persone vivono. Il punto importante è che il FVS deve stimolare il desiderio di aiutare gli altri in chi è in grado di farlo, anche in misura limitata.

Suggerirei che i parametri dovrebbero seguire le seguenti linee guida. Cominciando dagli individui che guadagnano l'equivalente di €100,000, questi dovrebbero contribuire ogni anno l'1% del loro reddito; chi guadagna più di €200,000 dovrebbe contribuire il 2%. Queste percentuali non devono essere obbligatorie ma indicative: dopo tutto stiamo parlando di un fondo volontario. Chi guadagna meno di €100,000 all'anno può decidere di contribuire l'1% o meno dell'1%. E analogamente chi guadagna più di €200,000 può decidere di contribuire una percentuale del reddito maggiore del 2%. L'ideale è che il donatore senta di aver soddisfatto l'obbligo, la responsabilità morale che ha verso altri meno fortunati, intrappolati in condizioni di basso reddito o addirittura di povertà. Se guardiamo invece al mondo delle imprese, gli azionisti di una società potrebbero decidere di contribuire attingendo all'utile realizzato. Oppure si potrebbero invitare le società a sottoporre agli azionisti la proposta di contribuire l'1% o il 2% dell'utile, chiedendo la loro approvazione.



Oltre a stimolare il desiderio di donare è importante fornire un programma attraente ed efficiente per l'uso dei fondi raccolti. Questo aspetto verrà discusso in dettaglio alla sezione relativa all'uso dei fondi. Dal punto di vista organizzativo, bisognerebbe creare un sito web di facile utilizzo che renda semplice sollecitare e ottenere contributi e monitorarne l'uso.

Tuttavia un tale strumento, seppur necessario, non è sufficiente per garantire successo. Occorrono dei promotori e sarebbe molto importante appoggiarsi a persone ricche e note, convinte che la proposta serva a promuovere il concetto di solidarietà e pronte a contribuire alla creazione del fondo. Credo che sia necessario stabilire contatti personali con abilità, per persuadere un mondo probabilmente in partenza scettico. E' una sfida da non sottovalutare. Ma le sfide si possono vincere e lo scopo di questo progetto, il bene che si propone di realizzare, meritano ogni sforzo.

Una volta messa in piedi la struttura, il varo del programma dovrebbe essere preparato in modo da incoraggiarne e promuoverne la continuazione, assicurando un impulso iniziale su cui continuare a costruire. Inizialmente il FVS potrebbe essere costituito da un Fondo Centrale con sede in un luogo che assicuri efficienza operativa. Sarebbe consigliabile cominciare con un progetto pilota che inizialmente interessi poche regioni. La scelta di queste regioni avverrebbe sulla base della rete di supporto che possono offrire per contribuire al successo del progetto, cioè la solidarietà. E i fondi potrebbero essere raccolti prendendo in considerazione anche le peculiarità dei possibili donatori, in modo da creare un legame, un senso di identificazione, tra donatore e iniziativa che si vuole sostenere. E si dovrebbe preparare il passaggio al livello successivo del programma, cioè ulteriori possibilità di finanziamenti, illustrando i successi raggiunti, garantendo una "governance" efficiente e la massima trasparenza.

### 2.3. Uso dei fondi

Passando all'uso dei fondi, vi sono prospettive sia di breve che di medio e lungo termine. Poiché lo scopo del FVS è di aiutare i beneficiari a migliorare le proprie capacità, l'obiettivo primario sarà di creare le condizioni necessarie perché possano far uso efficiente dell'aiuto economico che si offre. I finanziamenti dovrebbero essere finalizzati a sostenere e migliorare le capacità dei beneficiari in due grandi aree di emarginazione: nel primo caso quando le persone non hanno il denaro necessario per mettere in piedi una piccola attività, e nel secondo quando le persone non hanno il capitale umano (*educazione*) necessario per guadagnare quanto consente di vivere dignitosamente e dare un contributo alla comunità.

Per quanto riguarda il primo tipo di emarginazione, il fondo potrebbe essere usato per promuovere la creazione di piccole imprese. E' possibile cercare la cooperazione di istituzioni finanziarie come ONG, banche cooperative, banche finalizzate allo sviluppo o anche banche private. In collaborazione con il FVS potrebbero fornire valutazioni, esperienza di gestione e di supervisione, sostenendo e finanziando le iniziative di chi non ha accesso ai mercati finanziari. Queste stesse istituzioni finanziarie potrebbero anche diventare donatori, decidendo di

destinare una piccola porzione dei loro utili al Fondo, come abbiamo proposto nella sezione precedente.

A livello globale, la stessa Banca Mondiale potrebbe fornire la sua collaborazione poiché la sua filosofia e le sue iniziative sono in armonia con quelle del FVS. In effetti la Banca Mondiale collabora con un gran numero di istituzioni per favorire un accesso responsabile al credito. Ha destinato a questo scopo un fondo di \$4,3 miliardi ed ha in atto 117 programmi di finanziamento in più di 70 paesi. Il supporto della Banca Mondiale include consulenze strategiche, dati e diagnosi, assistenza tecnica per riforme legali e normative, sviluppo istituzionale, condivisione del rischio e finanziamenti. Con la loro esperienza queste istituzioni finanziarie potrebbero svolgere un ruolo importante provvedendo a valutazioni, gestione e monitoraggio, mentre il FVS per parte sua userebbe una porzione del suo denaro per coprire parte del rischio che comporta il finanziamento di progetti del genere. A Malta, per esempio, la APS Bank è una banca con scopi sociali di cui la Chiesa Cattolica è il principale azionista. In altre parole il FVS potrebbe fornire una parte significativa del denaro necessario per un programma di micro finanziamenti, mentre le istituzioni associate identificherebbero i progetti, valutandone solidità e genuinità e assicurandosi che rispondano ai criteri del FVS. In questo modo si aiuterebbero persone che non hanno mezzi a uscire dalla trappola in cui si trovano e a guadagnarsi da vivere con il proprio lavoro. Allegato alla presente relazione troverete uno studio dettagliato di vari elementi di micro finanza in Europa.

Il secondo aspetto dell'emarginazione è di primaria importanza per il FVS poiché costituisce la causa preminente delle diseguaglianze di reddito. Stiamo parlando del cosiddetto capitale umano, cioè la possibilità per un individuo di ottenere formazione ed educazione sufficienti per consentirgli di partecipare in modo più dignitoso e soddisfacente alla vita della comunità. L'aiuto offerto dal FVS può essere costituito da un finanziamento a tassi modesti per la creazione di borse di studio e corsi di formazione e in generale da misure che aumentino le abilità di persone che possono trarre vantaggio dall'acquisizione delle conoscenze necessarie nel mondo di oggi.

Per fare un esempio concreto, il FVS potrebbe funzionare come un fondo di rotazione che offra prestiti a interesse zero che il beneficiario rimborserebbe un po' alla volta quando ha cominciato a guadagnare. Identificare i casi meritori implicherebbe concentrarsi su determinati gruppi, per esempio famiglie monogenitoriali, in cui le persone sono costrette ad abbandonare la scuola e cominciare a lavorare in tenera età per mantenere la famiglia in difficoltà.

Reti create a livello parrocchiale potrebbero fornire supporto, scegliendo persone con le giuste credenziali (per esempio pensionati/e) per svolgere il ruolo di mentori. Ciò darebbe loro la possibilità di collaborare personalmente al programma e allo stesso tempo di guadagnare qualcosa per migliorare il proprio tenore di vita.

Questa soluzione incoraggerebbe il lavoro che può essere fatto dalle parrocchie, aprendo nuove possibilità di collaborazione con il FVS, ma allo stesso tempo aumenterebbe la capacità delle parrocchie di aiutare gli emarginati. Il FVS dovrebbe essere visto non come un concorrente ma come complemento delle iniziative caritatevoli in atto, dato che persegue l'obiettivo di aiutare le persone a liberarsi dalla trappola in cui si trovano: educazione insufficiente e povertà.

Poiché l'obiettivo del FVS è di ottenere risultati veramente efficaci (e non semplicemente di sovvenzionare corsi e formazione) sarebbe necessario mettere in campo un certo numero di mentori che si assicurino che l'assistenza offerta raggiunga gli obiettivi stabiliti per ciascun programma. A questo fine persone scelte oculatamente svolgerebbero il ruolo di mentori, seguendo uno schema appositamente elaborato e offrendo ai beneficiari il necessario supporto morale e forse anche professionale. I pensionati coinvolti in questo programma dovrebbero anche ricevere un piccolo compenso per le ore di collaborazione che offrono. Ciò aiuterebbe i molti pensionati che vivono in condizioni di ristrettezze ma hanno grande esperienza e molto tempo libero che possono mettere a disposizione per contribuire a migliorare le condizioni della loro comunità. Per elaborare i dettagli di un simile schema, linee guida, obiettivi, ecc. si consulteranno persone esperte che possano offrire saggi consigli in materia.

## **2.4 Governance**

L'eventuale creazione di un FVS dovrebbe partire da una struttura di *governance* solida, supportata da adeguata competenza tecnica e gestionale, capacità organizzativa, responsabilizzazione e trasparenza. Dovrebbe necessariamente prevedere un sistema di revisione contabile interna, di gestione del rischio e controllo della gestione. Il FVS verrebbe poi sottoposto a revisione contabile esterna per assicurare piena trasparenza. Questi sono requisiti essenziali se si vuol riuscire a mettere insieme una rete di individui, o di gruppi di individui, che condividono la filosofia del FVS e sono pronti ad agire.

Per ottenere il massimo livello di trasparenza e responsabilizzazione i risultati dei programmi e delle iniziative messe in atto dal FVS devono essere misurabili. Ciò consentirebbe di ottenere una valutazione accurata dell'efficienza ed efficacia del lavoro svolto garantendo ai donatori piena trasparenza. E inoltre renderebbe più facile concentrare gli sforzi su quei progetti che dimostrano di avere effetti concreti.

Con una struttura di *governance* solida e supportata da una rete di persone importanti e affidabili il FVS potrebbe arrivare a svolgere un ruolo importante, a sedersi intorno a un tavolo con altri membri della società civile e della pubblica amministrazione per far conoscere la sua filosofia e orientare la discussione verso l'obiettivo di combattere le crescenti disuguaglianze di reddito. Il FVS si troverebbe in una posizione di forza in queste negoziazioni avendo la capacità di contribuire anche finanziariamente. Potrebbe anche far conoscere meglio gli incentivi e i programmi già in essere, aiutando le persone a trarne beneficio; evitare duplicazioni e concentrarsi su nuove iniziative capaci di migliorare l'efficacia dei programmi che già esistono.

Le caratteristiche del Fondo gli consentirebbero di svolgere il suo ruolo nella società civile senza incontrare pregiudizi. Basato sul principio fondamentale della solidarietà, potrebbe ricevere l'appoggio di tutti i segmenti della società, di qualsiasi religione, razza, colore o credo politico. Il Fondo darebbe voce ai membri più deboli della società ma influenzerebbe anche le decisioni degli organi pubblici a favore di chi è più bisognoso o a rischio di emarginazione.

### ***2.5 Considerazioni a medio e lungo termine***

In futuro il FVS potrà sviluppare un ruolo simile a quello della European Investment Bank (EIB) o di altre banche per lo sviluppo da tempo operanti in Germania, Francia e molti altri paesi. La EIB funziona da catalizzatore di investimenti, offrendo finanziamenti ed esperienza a progetti solidi e sostenibili che contribuiscono al raggiungimento degli obiettivi strategici della EU. Svolge questo ruolo con un triplice approccio: fornire credito, partecipazione e consulenza con lo scopo primario di contribuire a crescita ed occupazione in Europa. In armonia con la filosofia della EIB, il FVS potrebbe utilizzare i suoi fondi per contribuire a ridurre le disuguaglianze affrontando problemi fondamentali quali accesso al sistema educativo, accesso dei giovani al mondo del lavoro, accesso a cure mediche adeguate, assistenza agli anziani, ecc.

Potrebbe far questo finanziando direttamente dei progetti, oppure agendo come partner strategico del governo: il FVS potrebbe agire come catalizzatore di iniziative mirate a risolvere problemi persistenti, migliorare la distribuzione dei redditi e creare un ambiente in cui tutti i membri della società possano realizzare il loro potenziale. In questo modo il FVS potrebbe sfruttare al meglio i propri fondi per estendere il suo raggio d'azione.

In futuro potrebbe anche emettere obbligazioni, invece di contare solamente sulle donazioni. Ma si tratta di una eventualità a medio termine, perché richiede una struttura organizzativa adatta a gestire una tale attività. Tuttavia in un contesto di tassi di interesse bassi e ampia liquidità potrebbe essere attraente prestare denaro per uno scopo sociale, anche se il ritorno è piccolo o nullo, mantenendone la proprietà. Questo sarebbe il concetto delle obbligazioni FVS. Il denaro sarebbe usato per il bene della società invece di essere lasciato inutilizzato in un conto in banca o, peggio, nascosto in una cassetta di sicurezza.

A medio e lungo termine accarezzo l'idea ambiziosa di discutere questa proposta con altre chiese cristiane e perfino di cooperare con organizzazioni religiose non cristiane. I principi fondanti del Fondo sono universali e molto condivisibili. Possono riunire denominazioni e religioni diverse in una storica collaborazione tra persone di credi diversi ma che perseguono un obiettivo comune - una vita più dignitosa e soddisfacente. Questa dimensione consentirebbe sempre meglio al Fondo di svolgere la sua missione senza incontrare pregiudizi.

Un FVS così strutturato offrirebbe una soluzione ideale a chi è disposto a donare denaro ma nutre dubbi su come verrebbe usato. Infatti garantirebbe un uso efficiente delle risorse adottando un approccio preso in prestito dal mondo dell'impresa, ma facendo leva su valori

condivisi dalla maggior parte delle religioni e sulla solidarietà in quanto valore universale. Con questa struttura il FVS potrebbe agire su segmenti della società che promettono di rispondere positivamente, consentendo ai donatori un immediato e visibile riscontro.

## Conclusione

Le crescenti diseguaglianze di reddito sono un problema di cui si preoccupa il mondo intero. Vi è generale consenso sul fatto che le diseguaglianze continuano a crescere e hanno un effetto negativo su crescita e benessere della società. A livello personale vi è il sentimento che queste crescenti diseguaglianze richiedono da parte di tutti un impegno che vada oltre i semplici atti di carità verso i poveri. Richiedono di trasformare la società rendendola più efficiente e sensibile alle sofferenze, contribuendo al benessere generale e al bene comune.

Sfortunatamente le persone pronte ad impegnarsi per il bene comune spesso non trovano canali appropriati per farlo. Il FVS si propone di attirare e riunire queste persone, che sognano una società migliore e sono pronte a contribuire alla sua realizzazione. Recenti studi economici suggeriscono che il capitale umano sia uno dei canali principali attraverso cui si possono combattere le diseguaglianze. Di conseguenza il FVS si proporrebbe di lavorare su accesso a educazione, sanità, mercato del lavoro e su altri modi di aumentare la capacità delle persone di vivere in modo dignitoso e realizzare il proprio potenziale. Stiamo parlando di una dimensione particolare della solidarietà che promuove un investimento a lungo termine, cioè mira a potenziare in modo duraturo le capacità di quei settori della società che sono rimasti indietro.

Per ragioni pratiche e di efficienza logistica, il FVS inizialmente opererebbe a livello nazionale o regionale. Per quanto riguarda la raccolta di fondi, si comincerebbe con donazioni irrevocabili – non prestiti – da parte sia di famiglie che di individui ad alto reddito e di piccole offerte da un numero più vasto di famiglie cattoliche. Dal punto di vista operativo, il FVS potrebbe adottare una filosofia simile a quella della EIB: prestare denaro, partecipare e consigliare. Inoltre le priorità del FVS possono spesso coincidere con quelle della EIB e in questo caso il FVS potrebbe usare i suoi fondi come garanzia per un prestito dalla EIB per realizzare progetti che rispondono agli obiettivi di ambedue le istituzioni.

Per quanto riguarda la gestione, il FVS dovrebbe avere una struttura di *governance* molto solida, indispensabile per assicurarne la visibilità e consentirgli di partecipare attivamente alla vita sociale e orientare il dibattito pubblico verso i suoi obiettivi. In collaborazione con il governo, e forte del proprio patrimonio, il FVS potrebbe dar vita a progetti importanti che abbiano vero impatto sulle diseguaglianze.

Con una tale struttura il FVS realizzerebbe i suoi obiettivi efficientemente, efficacemente ed economicamente, allargando il suo raggio d'azione ma sempre con lo scopo primario di migliorare la capacità delle persone di ottenere un reddito decente e vivere una vita soddisfacente. Allo stesso tempo rappresenterebbe un canale importante per le persone di

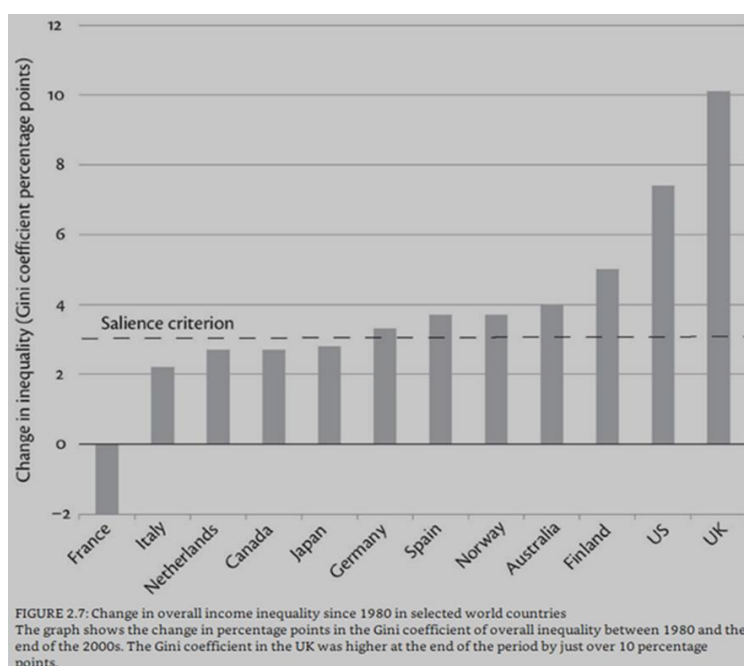
medio/alto reddito che desiderano contribuire a migliorare la situazione altrui e offrire solidarietà efficace e concreta.

## All. #1 – Ulteriori riscontri dell'andamento crescente delle disuguaglianze

Il coefficiente Gini misura la distribuzione del reddito tenendo conto della distribuzione complessiva del reddito di un paese, incluse le prestazioni sociali. Il coefficiente GINI va da zero a 1: i valori più alti indicano disuguaglianze in peggioramento.

A metà degli anni '80 il coefficiente GINI nei paesi OECD era mediamente 0.29. Ma nel 2011-12 era cresciuto del 10%, o 3 punti, arrivando a 0.32 (Cingano, 2013). Atkinson (2015) definisce questo aumento di 3 punti percentuali del coefficiente GINI nei paesi OECD "criterio di rilevanza" o benchmark e confronta l'andamento in un dato paese con questo benchmark (Grafico #8). Nella maggior parte dei paesi per cui disponiamo di dati sul lungo periodo il coefficiente GINI è cresciuto, aumentando più di 5 punti in Finlandia, Israele, Nuova Zelanda e Svezia, più di 7 punti negli USA e più di 10 punti nel Regno Unito. Solo Grecia e Turchia hanno registrato una piccola diminuzione.

**Grafico #8: Andamento delle disuguaglianze a partire dal 1980<sup>3</sup>**

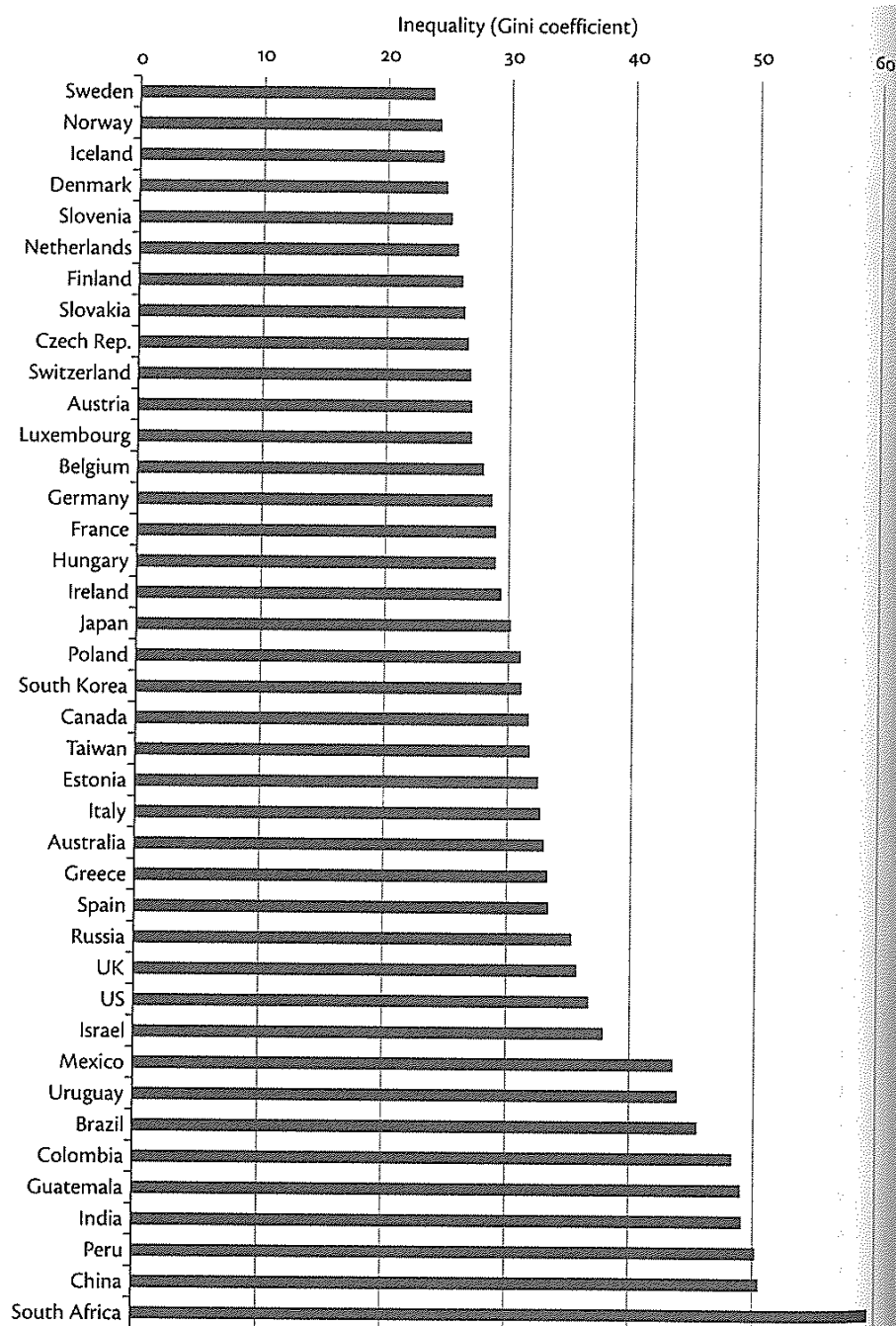


Fonte: Atkinson (2015)

Il Grafico #9 evidenzia il coefficiente Gini nel 2010 in un gruppo più ampio di paesi. Alcuni sono molto vicini al benchmark – identificato da Atkinson allo 0.32 – mentre altri lo superano di molto. Si nota anche che diverse economie avanzate, compresi paesi europei come Italia, Grecia, Spagna e Regno Unito, hanno un coefficiente GINI relativamente alto. Come già indicato il coefficiente GINI negli USA è tra i più alti.

<sup>3</sup>In Francia il coefficiente Gini è cresciuto dal 28.9% nel 2004 al 30.6% nel 2011, ma il valore è ancora inferiore di 2 punti a quello del 1979, (vedi Grafico #6)

Grafico # 9: coefficiente Gini in alcuni paesi nel 2010



Fonte: Atkinson (2015)

Le diseguaglianze di reddito nelle economie avanzate e in paesi emergenti e in via di sviluppo (EMDC) possono essere studiate anche per mezzo di un'analisi più sofisticata. Uno studio recente dell'IMF (Dabla-Norris et al., 2015) prende in esame un ampio campione di paesi, concentrandosi su poveri e classe media, i principali motori di crescita. Usa un approccio econometrico per mettere insieme parametri diversi ma correlati che influiscono sulle diseguaglianze, con effetti determinati per anno e paese. Studia un campione di quasi 100 economie avanzate e EMDC nel



periodo 1980-2012 per determinare le cause delle variazioni delle diseguaglianze in ciascun paese. Usando quindi un ampio campione di paesi guarda se le cause delle diseguaglianze sono diverse nei paesi sviluppati, emergenti o in via di sviluppo e a seconda di come vengono misurate. Analizzando “le determinanti della porzione di reddito dei poveri (ultimo 10%), della classe media (quinto decile) e dei ricchi (top 10%)” (Dabla-Norris et al., 2015) sviluppa la tesi che, oltre al coefficiente Gini, la distribuzione del reddito è essa stessa preconditione di crescita. Maggiore enfasi viene quindi attribuita alle cause della concentrazione del reddito negli ultimi anni, specialmente nei confronti di poveri e classe media.

L'analisi suggerisce che:

- L'aumento delle diseguaglianze, sia nelle economie avanzate che negli EMDC, è in parte dovuto al progresso tecnologico: cresce il reddito di chi ha maggiori conoscenze e abilità. La globalizzazione ha contribuito a far aumentare le diseguaglianze.
- Politiche sociali a favore di poveri e classe media possono ridurre le diseguaglianze. Assistenza sanitaria e facile accesso all'educazione, insieme a politiche sociali, favoriscono l'inclusione e quindi riducono gli handicap di poveri e classe media.
- Ci sono diversi approcci per combattere le diseguaglianze. Nelle economie avanzate le iniziative dovrebbero essere orientate a sviluppare capitale umano e abilità, introducendo contemporaneamente un sistema di tassazione più progressivo. Negli EMDC, poiché lo studio dell'IMF indica che la complessità del sistema finanziario è causa di diseguaglianze, è importante favorire l'inclusione (*i.e. accesso al mercato finanziario*) e fornire incentivi... “Più in generale la complementarità tra crescita ed equa distribuzione del reddito suggerisce che misure tendenti ad aumentare il tenore di vita medio possono avere impatto sulla distribuzione del reddito in quanto fanno in modo che la prosperità tocchi un maggior numero di famiglie” (Dabla-Norris et al, 2015).

### Introduzione

La micro finanza può avere caratteristiche diverse e obiettivi che variano a seconda del contesto nazionale. La micro finanza non si limita a offrire prestiti: può includere un'ampia gamma di servizi bancari come facilitazioni al credito, prodotti concepiti per favorire il risparmio, conti correnti, servizi di pagamento e rimesse di fondi. All'interno del settore bancario EU micro finanza normalmente significa piccoli prestiti (micro credito o micro prestiti) a piccoli clienti commerciali (micro entità). E' tipicamente associata ad altri servizi finanziari, come consulenze o prestazione di garanzie.

La mancanza di una definizione universalmente usata per la micro finanza, in particolare nei rendiconti interni delle banche, implica che non sono disponibili dati attendibili sul volume della micro finanza nella EU. Molto spesso queste operazioni sono classificate come prestiti a consumatori o finanziamenti a PMI. I micro prestiti sono in molti casi indistinguibili dai prestiti a imprese, nonostante si tratti di importi molto piccoli. Il loro importo medio va da €10,000 a €15,000, a volte anche di meno. La Commissione Europea nella Comunicazione su "una iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno di crescita ed occupazione" (COM, 2007 – 708) del 13 novembre 2007 definisce il microcredito nella EU come prestiti a imprese inferiori a €25,000 e osserva che tipicamente la media è di €10,000 per i 15 Stati Membri più anziani e €3,800 per gli Stati Membri più recenti.

### Il ruolo delle banche nella micro finanza

Le banche private sono tra i principali agenti di micro finanza nella EU. Forniscono micro finanziamenti sia da sole che in collaborazione con enti pubblici, istituzioni internazionali quali la European Investment Bank e istituti specializzati in micro finanza (IMF). Le banche private in genere forniscono micro prestiti a clienti considerati "bancabili", che cioè hanno un'attività valida e quindi alta probabilità di riuscire a ripagare il debito. IMF ed enti pubblici sono più propensi a fornire micro prestiti a clienti "non bancabili", cioè individui o imprese molto piccole per cui non si hanno dati su precedenti prestiti e che non sono in grado di fornire garanzie adeguate.

I prestiti a individui o piccolissime imprese "non bancabili" in genere vengono concessi per promuovere lo sviluppo di attività sostenibili e favorire l'inclusione sociale o finanziaria. Un metodo innovativo per favorire l'inclusione finanziaria è la creazione e gestione di partnerships tra istituti bancari e non bancari, quali fondazioni bancarie e organizzazioni al servizio dell'industria. Queste ultime svolgono un ruolo importante rintracciando i dati necessari per valutare ciascuna richiesta. Essenzialmente conducono uno screening informale dei richiedenti e

offrono il loro supporto una volta che il credito è stato concesso. Le banche forniscono i loro servizi sulla base delle informazioni che hanno ricevuto.

Le banche europee inoltre veicolano finanziamenti a piccole imprese per conto di istituzioni EU quali la EIB o con l'aiuto dei governi, cioè come sussidi. Per mitigare il rischio elevato che assumono le banche (specialmente in assenza di storia creditizia del richiedente e in vista delle incertezze tipiche delle start-up) i micro finanziamenti sono spesso supportati da fidejussioni o garanzie fornite da entità pubbliche o non profit. Per le banche che concedono i prestiti queste forme di supporto sono importanti economicamente perché microprestiti che hanno successo tendono a creare nuove iniziative e futuri clienti.

Questo approccio implica un grado elevato di monitoraggio e consulenza. Nei mercati di micro finanza più avanzati, i servizi offerti tendono a includere servizi di consulenza (cioè supporto gestionale e "mentoring"). Si tratta di una importante salvaguardia, messa in atto per garantire che le start-up e le piccole imprese che ricevono il finanziamento possano giovare dell'esperienza maturata da altri e quindi abbiano maggiore probabilità di successo.

### **La Comunicazione della Commissione Europea**

Secondo la Comunicazione della Commissione Europea la micro finanza, anche se può prendere forme diverse, è spesso usata per incoraggiare la crescita del lavoro autonomo e la creazione di micro imprese. Svolge quindi un ruolo importante nella realizzazione del programma di Lisbona per crescita e occupazione e per favorire l'inclusione sociale. La Comunicazione invita gli Stati Membri, *inter alia*, a modificare in modo appropriato il quadro istituzionale, legale e commerciale al fine di creare un ambiente favorevole allo sviluppo del micro credito.

La Comunicazione formula sette proposte per migliorare il quadro legale e istituzionale degli Stati Membri:

- i. Creare un ambiente favorevole allo sviluppo di istituzioni di micro finanza che coprano tutti i segmenti della clientela. Le Banche dovrebbero essere incoraggiate a sviluppare l'attività di micro credito accettando una gamma più ampia di garanzie e, quando il portafoglio ha assunto una certa dimensione, facendo uso di cartolarizzazione. Consorzi creditizi o istituzioni simili che conducono operazioni di micro credito dovrebbero essere autorizzati a raccogliere risparmio e a finanziare attività che generano reddito.
- ii. Aiutare il micro credito a diventare sostenibile autorizzando tassi di interessi bassi per le operazioni di micro credito. Si ritiene consigliabile fissare il tetto dei tassi di interesse a un livello abbastanza alto da consentire alle istituzioni che erogano il prestito di coprire i costi,

valutandone regolarmente l'impatto economico e sociale. Dato il piccolo importo e la breve durata dei prestiti il valore complessivo dell'interesse, anche con un tasso abbastanza alto, è piccolo.

- iii. Consentire alle istituzioni erogatrici di accedere ai dati di chi richiede il prestito e facilitare la valutazione del rischio. Per esempio nel Regno Unito le istituzioni che promuovono lo sviluppo di comunità forniscono dati agli erogatori di credito per aiutarli a valutare il rischio.
- iv. Ridurre i costi di gestione applicando un regime fiscale favorevole. Un regime fiscale favorevole è importante anche per le imprese emergenti, che si tratti di esenzioni fiscali per le PMI o di riduzioni per individui o imprese che investono nelle loro attività o contribuiscono con sovvenzioni.
- v. Adattare normativa nazionale e supervisione alla specificità della micro finanza. Nella EU le istituzioni di micro credito ricadono sotto l'ombrello della norme prudenziali di garanzia se ricevono dal pubblico depositi o altri fondi ripagabili. Se questo non è il caso, non sono soggette a specifici requisiti patrimoniali. Ogni altra normativa che venga introdotta deve essere proporzionata al suo costo e ai rischi che affrontano le istituzioni di micro credito.
- vi. Assicurare che le regole applicate al micro credito siano uniformi. Ispirandosi al sistema del passaporto bancario si potrebbe studiare a quali condizioni ed entro quali limiti un simile passaporto potrebbe essere istituito per gli erogatori di micro credito che non sono banche.
- vii. Applicare gli standard normativi e contabili al micro credito. Una eccessiva regolamentazione può avere un impatto negativo sullo sviluppo del micro credito, ma fare un inventario delle migliori prassi e confrontare il quadro normativo proposto con la realtà delle operazioni di micro credito del paese possono ridurre i rischi. Un modo di dare maggiore visibilità al micro credito sarebbe di classificarlo come tale nella pratica bancaria e nei nuovi standard contabili.

La EU ha fornito anche assistenza finanziaria per promuovere lo sviluppo del micro credito. Gli strumenti finanziari del *"Competitiveness and Innovation Framework Programme"* della EU, in particolare le garanzie al micro credito incluse nella *SME Guarantee Facility*, offrono risorse considerevoli per il sostegno del microcredito. In più l'iniziativa JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*) varata congiuntamente dalla Commissione Europea e la Banca Europea di Investimenti nel 2006 consente agli Stati Membri e regioni della EU di usare parte dei Fondi Strutturali loro allocati per prodotti finanziari destinati alle PMI. Più recentemente nel 2007

L'iniziativa JASMINE (*Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe*) è stata introdotta specificatamente per le istituzioni di microfinanza non bancarie. Nel 2009 la EU ha annunciato la creazione di una nuova *European Microfinance Facility for Employment and Social Inclusion* con un capitale di €100 milioni, che con opportuna leva finanziaria può arrivare a €500 milioni, gestita in collaborazione con istituzioni finanziarie internazionali, in particolare la BEI. Questa iniziativa è operativa dal 2010.

## **Quadri normativi degli Stati Membri**

La Rete Europea di Microfinanza aggiorna regolarmente i profili legislativi nazionali della micro finanza nella sua Relazione sul Settore del Microcredito nella EU. Quella più recente disponibile sul sito web è datata settembre 2014. Esamina la situazione in 17 giurisdizioni. Le normative nazionali più avanzate sono le seguenti:

### **Francia**

Dopo la creazione della prima IFM (Istituzione Finanziaria di Microcredito) - ADIE - nel 1989, le leggi bancarie sono state modificate significativamente per tener conto di questa nuova attività. Nel 2001 gli emendamenti hanno consentito alle associazioni di microcredito di ottenere finanziamenti dalle banche. Nel 2005 è stato creato un Fondo di Coesione Sociale che garantisce fino al 50% dei micro prestiti. Nel 2009 lo stato ha creato il sistema NACRE che permette la concessione di prestiti a interesse zero da parte della banche. Nel 2010 le leggi che regolamentano il credito al consumatore e definiscono il quadro normativo per la microfinanza sono state modificate per consentire alle associazioni di ricevere prestiti a interesse zero da persone, che possono partecipare al finanziamento di progetti tramite piattaforme di "crowdfunding" come Babyloan o Xetic. Le banche sono tenute a presentare alla Banca di Francia e alla INSEE un rendiconto annuale sulla loro attività di microprestiti. In Francia i micro prestiti sono di solito concessi a disoccupati e più generalmente a persone escluse dal sistema bancario tradizionale.

### **Germania**

La Germania non ha leggi particolari per il micro credito, che viene fornito da tre tipi di organizzazioni: le IMF, le banche per lo sviluppo e le agenzie di collocamento locali. Le IMF hanno sviluppato un modello di cooperazione. Le IMF offrono supporto diretto ai clienti durante l'intera durata del credito, una banca cooperativa eroga il prestito e il rischio di inadempienza è assicurato in parte dalle IMF e in parte da un fondo di garanzia. Grazie a questa cooperazione sono stati creati due fondi di garanzia: dal 2006 al 2009 il "Mikrofinanzfonds Deutschland" con patrimonio di €2 milioni e dal 2010 il "Mikrocreditfonds Deutschland" gestito dal Ministero Federale del Lavoro e Affari Sociali con patrimonio di €100 milioni. A partire dal 31 dicembre 2013 il Governo ha posto

fine all'attività di questo fondo con diverse IMF. Le banche per lo sviluppo hanno creato programmi di microprestiti inferiori a €25,000 in linea con i loro programmi generali di sostegno alle imprese. Le agenzie di collocamento locali possono distribuire piccoli prestiti a chi ha da poco perso un impiego a tempo indeterminato. Spetta a loro decidere se concedere il prestito e l'entità del prestito. In generale le banche per lo sviluppo vanno in aiuto di imprenditori "bancabili" mentre le IMF aiutano il segmento "non bancabile".

## **Italia**

L'Italia ha introdotto una normativa di ampio spettro con il Decreto Legge 141/2010. La legge definisce i caratteri specifici dell'attività di microcredito (imprenditoriale e sociale), stabilisce un registro di erogatori di microcredito autorizzati e prevede il ruolo di una autorità di supervisione. Con poche eccezioni, solo le banche commerciali sono autorizzate a concedere microcredito; le altre istituzioni si limitano a fornire servizi non finanziari e garanzie e provvedono alla selezione preliminare dei richiedenti. Il settore pubblico è coinvolto nel finanziamento di progetti di microcredito di breve durata tramite comuni e regioni. In Italia il microcredito per lo più assiste persone escluse dal normale mercato finanziario.

## **Paesi Bassi**

Nei Paesi Bassi le IMF possono operare senza alcuna supervisione a condizione che non raccolgano denaro dalla collettività. Possono assumere la forma di fondazione, associazione o cooperativa. Per poter fare operazioni di micro finanza devono registrarsi presso la Camera di Commercio. Questa registrazione determina automaticamente la registrazione presso le autorità fiscali nazionali. I programmi governativi (i.e. del Ministero degli Affari Sociali e dell'Occupazione) offrono corsi di formazione e servizi di consulenza a chi vuole creare una microimpresa. In genere sono concepiti per combattere la disoccupazione.

## **Portogallo**

In Portogallo non esiste una legislazione specifica per la micro finanza ma lo stato ha creato per le banche una linea di credito per erogare micro prestiti a interessi contenuti, concedendo un periodo di grazia di due anni. Lo Stato offre anche garanzie a queste banche. I beneficiari possono essere persone, soprattutto giovani, che vogliono creare una start up o rendere più solida un'impresa esistente ma sono esclusi dal sistema bancario formale e a disoccupati, specialmente se pensano a un lavoro autonomo come soluzione.

## Spagna

In Spagna non esiste una normativa specifica per il settore della micro finanza. Questa attività era tradizionalmente basata sulla cooperazione tra casse di risparmio, istituzioni pubbliche e *Social Microcredit Support Organizations* (SMSO). Per quanto riguarda l'erogazione di micro prestiti, le casse di risparmio mettevano in atto programmi di micro credito con le proprie risorse o collegavano i programmi a iniziative del settore pubblico. Sfortunatamente la crisi creditizia in Spagna ha messo fine alla maggior parte di questi programmi. Tuttavia nel 2010 è stato creato il *Working Group on Microfinance Regulation* per mettere insieme persone o enti interessati alla micro finanza allo scopo di facilitare l'introduzione di una normativa finalizzata allo sviluppo di questo settore. Sulla base del lavoro fatto durante il *National Microfinance Meeting* si è deciso di inserire la micro finanza nella normativa bancaria esistente anziché creare un quadro legislativo apposito. Di conseguenza gli esperti hanno cominciato a consultare formazioni politiche diverse per sviluppare una strategia di comunicazione e lobbying. Alla fine del 2012 il suddetto Working Group ha redatto un documento per far pressione sul governo elencando i punti base a favore di una regolamentazione del settore della micro finanza. Questi punti includono la possibilità che le IMF spagnole ricorrano ai programmi di aiuto dello European Social Fund (ESF) e di altre istituzioni quali la Banca Europea degli Investimenti (BEI) sotto l'ombrello della Associazione Spagnola di Microfinanza.

## Regno Unito

Nel Regno Unito le IMF sono tipicamente organizzazioni non profit la cui missione sociale è di aiutare le comunità locali. La normativa è cambiata nel 2013 e la supervisione è ora centralizzata e affidata alla *Financial Conduct Authority* che regola tutte le forme di credito al consumatore. Sono state introdotte tariffe di registrazione più alte per le IFM, al fine di creare una industria di servizi finanziari più etica, che in ultima analisi vanno a beneficio anche delle stesse IMF. Inoltre le IFM più piccole hanno diritto a concessioni per quanto riguarda sia le tariffe che gli adempimenti normativi. L'approccio tipico della micro finanza nel Regno Unito è di concedere prestiti, supporto, mentoring e consulenza a clienti che non possono ottenere credito dal sistema bancario regolare. Il Governo è coinvolto in molti modi, quali riduzioni fiscali e piani di garanzie specifiche per la micro finanza. Il governo fornisce anche qualche forma di finanziamento, come sovvenzioni in caso di specifici fallimenti del mercato o di necessità pubbliche. Le banche indirizzano i clienti a cui non hanno concesso credito alle IFM e offrono anche prestiti commerciali alle IMF perché a loro volta possano concedere prestiti.

- Acemoglu, D. (2011), "Thoughts on Inequality and the Financial Crisis", *Presentation at the American Economic Association Annual Meeting*, Denver, <http://economics.mit.edu/files/6348>
- Aghion, P., Caroli E., and Garcia-Penalosa C. (1999), "Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories", *Journal of Economic Literature*, 37(4): 1615–1660, <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:12502063>
- Alesina, A. and Rodrik, D. (1994), "Distributive politics and economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, CIX(2): 465-490, <https://www.mtholyoke.edu/courses/epaus/econ213/rodrikalesina.pdf>
- Atkinson, Anthony B. (2015-05-11), *Inequality*, Harvard University Press.
- Bénabou, R. (1996), "Inequality and growth", *NBER Working Paper n° 5658*, <http://www.nber.org/papers/w5658>
- Benedict XVI (2009), *Caritas in Veritate*, Encyclical, Encyclical promulgated on July, 7, [http://www.vatican.va/holy\\_father/benedict\\_xvi/encyclicals/documents/hf\\_ben-xvi\\_enc\\_20090629\\_caritas-in-veritate\\_en.html](http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_en.html)
- Berg, A., and Ostry J. (2011), "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?", *IMF Staff Discussion Note*, 11(08), <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>
- Bernanke, B. (2011), "Global Imbalances: Links to Economic and Financial Stability", *Speech at the Banque de France Financial Stability Review Launch Event*, Paris, France, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20110218a.htm>
- Bernstein, J. (2013), "The Impact of Inequality on Growth", Centre for American Progress, <https://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/2013/12/BerensteinInequality.pdf>
- Bertola, G. (1993), "Factor shares and savings in endogenous growth", *American Economic Review*, 83(5): 1184-1198, <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.83.5>
- Cingano, F. (2014), "Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 163, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwvx6j-en>
- "A European initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment" (2007), *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Commission of the European Communities*
- Corak, M. (2013), "Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility", *Discussion Paper No. 7520*, Bonn: Institute for the Study of Labour, <http://ftp.iza.org/dp7520.pdf>



- Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Suphaphiphat, N., Ricka, F. and Tsounta, E. (2015), "Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective", *IMF Staff Discussion Note*, 115(13), <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf>
- Galor, O. and Zeira, J. (1993), "Income distribution and macroeconomics", *Review of Economic Studies*, 60(1): 35-52, <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/102616/1/772775354.pdf>
- Galor, O., and Moav O. (2004), "From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development", *Review of Economic Studies*, 71(4): 1001–1026, <http://piketty.pse.ens.fr/files/GalorMoavRES2004.pdf>
- Gordon, R. (2015), "Secular Stagnation: A Supply-Side View", *American Economic Review*, 105(5): 54-59, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151102>
- Gordon, Robert J. (2016-01-12), *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War* (The Princeton Economic History of the Western World) (Kindle Locations 11661-11664), Princeton University Press, Kindle Edition
- John Paul II (1987), *Sollicitudo Rei Socialis*, Encyclical promulgated on December 30, [http://www.vatican.va/holy\\_father/john\\_paul\\_ii/encyclicals/documents/hf\\_jp-ii\\_enc\\_30121987\\_sollicitudo-rei-socialis\\_en.html](http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis_en.html)
- Krueger, A. (2012), "The Rise and Consequences of Inequality in the United States", *Address at the Centre for American Progress*, Washington, D.C. [https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/krueger\\_cap\\_speech\\_final\\_remarks.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/krueger_cap_speech_final_remarks.pdf)
- Kumhof, M., Lebarz C., Rancière R., Richter A., and Throckmorton N. (2012), "Income Inequality and Current Account Imbalances." *IMF Working Paper 12/08*, *International Monetary Fund*, Washington, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp1208.pdf>
- Kuznets (1955), S., "Economic Growth and Economic Inequality", *American Economic Review*, 45(1), <https://www.aeaweb.org/aer/top20/45.1.1-28.pdf>
- Lagarde, C. (2015), "Lifting the Small Boats", *Address at Grandes Conférences Catholiques, Brussels*, <https://www.imf.org/external/np/speeches/2015/061715.htm>
- "Microfinance within the EU banking industry: policy and practice European Banking Federation", (report is not dated)
- Murphy, K., Shleifer A., Vishny R. (1989), "Income distribution, market size and industrialization", *Quarterly Journal of Economics*, 104(3): 537–564, <http://qje.oxfordjournals.org/content/104/3/537.full.pdf+html>
- Obama, B. (2013), "Remarks by the President on Economic Mobility", Washington, D.C., <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/12/04/remarks-president-economic-mobility>
- OECD (2014), "Rising Inequality: Youth and Poor Fall Further Behind", *Income Inequality Update*, Paris, <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2014-Income-Inequality-Update.pdf>

OECD (2013), "Technical Report of the Survey of Adult Skills (PIAAC)", Pre-publication Copy, [http://www.oecd.org/site/piaac/Technical%20Report\\_17OCT13.pdf](http://www.oecd.org/site/piaac/Technical%20Report_17OCT13.pdf)

Ostry, J. Berg, A., and Tsangarides, C. (2014), "Redistribution, Inequality, and Growth", *IMF Staff Discussion Note 14(02)*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>

"Overview of the Microcredit sector in the European Union" (2014), European Microfinance Network, [http://www.european-microfinance.org/docs/emn\\_publications/emn\\_overview/Overview2012-2013\\_Nov2014.pdf](http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Nov2014.pdf)

Perotti, R. (1996), "Growth, income distribution and democracy: what the data say", *Journal of Economic Growth*, 1(2):149/187, [http://academiccommons.columbia.edu/download/fedora\\_content/download/ac:100224/CONTENT/econ\\_9495\\_757.pdf](http://academiccommons.columbia.edu/download/fedora_content/download/ac:100224/CONTENT/econ_9495_757.pdf)

Persson, T. and Tabellini, G. (1994), "Is inequality harmful for growth?", *American Economic Review*, 84(3): 600-621, <http://www.jstor.org/stable/2118070>

Pickett, K. and Wilkinson, R. (2010), "*The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*"

Piketty T. and Saez E. (2003), "Income inequality in the United States, 1913–1998", *Quarterly Journal of Economics* 118(1), <http://eml.berkeley.edu/~saez/pikettyqje.pdf>

Rajan, R. (2010), "Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy", Princeton: Princeton University Press

The Economist (2016), "The World in 2016"

World Economic Forum (2015), "Outlook on the Global Agenda", <http://reports.weforum.org/outlook-global-agenda-2015/wp-content/blogs.dir/59/mp/files/pages/files/outlook-2015-a4-downloadable.pdf>