

Davide Carbonai

LEGAMI PERSONALI TRA MEMBRI DEI CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE NEL SISTEMA ASSICURATIVO ITALIANO. UN'ANALISI DEI RETICOLI

1. L'approccio relazionale

Il concetto di rete – un insieme di punti collegati da linee – si presta bene a tradurre in metafora un'immagine intuitiva della strutturazione sociale definita da reticoli di relazioni che uniscono tra loro individui, gruppi, organizzazioni, in un intreccio di rimandi senza fine.

L'inchiesta campionaria, dominante nella ricerca sociale, ha lo scopo di individuare relazioni tra attributi o variabili, riferite a un universo di individui presi isolatamente, rispettando il principio dell'indipendenza di ciascuna estrazione casuale. A differenza di questa – che tende a cogliere le posizioni sociali degli individui espresse in termini di appartenenza di classe, credo religioso o gruppi etnici – gli studi dei reticoli sono rivolti a ridefinire i raggruppamenti in base a rapporti effettivi anche di tipo personale, ossia a legami diretti o indiretti che intercorrono tra gli attori. La struttura generale del sistema indagato risulta derivata dall'insieme delle strutture di interazione tra i diversi soggetti; le caratteristiche di individui, gruppi o organizzazioni sono costituite dalla posizione che occupano all'interno della rete di relazioni e non da caratteri indipendenti da tali relazioni (White *et al.* 1976; Wellman 1982; Burt 1982; Wellman 1983); secondo Piselli (1995, 69) con l'analisi delle reti sociali – chiamata anche analisi dei reticoli o *social network analysis* – è dunque possibile superare i limiti delle analisi aggregative basate sugli attributi individuali. Nell'analisi delle reti le unità sociali – e in modo corrispondente le unità di analisi – sono ricollocate in un quadro generale di relazioni fuori dal quale non assumono alcun significato.

L'ormai vasta letteratura di analisi delle reti sociali costituisce tutt'altro che un insieme concettuale organico e omogeneo; i singoli contributi, talvolta contrastanti nei presupposti teorici, differiscono nel livello di formalizzazione e nell'uso delle tecniche matematiche e statisti-

che¹. È anche per questo che il ricorso a un lessico preciso – qui usato come linguaggio convenzionale in grado di designare utili concetti descrittivi delle caratteristiche del reticolo del sistema assicurativo italiano – offre sicuri vantaggi analitici e metodologici.

L'approccio di rete si presta così ad applicazioni in cui i soggetti d'indagine sono rappresentati da entità collettive come aziende, gruppi sociali, associazioni, organizzazioni *latu sensu*. In questo tipo di studi, le modalità di classificazione del soggetto non differiscono da quelle adottate nelle indagini campionarie. Nella loro varietà empirica i soggetti devono però rispondere ad alcune caratteristiche per poter essere correttamente presi in considerazione dall'analisi delle reti; in primo luogo devono essere discreti, cioè separabili l'uno dall'altro; in secondo luogo devono appartenere allo stesso tipo di fenomeni (non devono essere eterogenei tra loro); infine, se i soggetti presi in considerazione appartengono a più di una categoria, queste devono essere limitate nel numero e possedere i requisiti di una corretta classificazione². In analisi delle reti, i soggetti che compongono un reticolo vengono definiti anche *vertici* o *nodi*.

I soggetti messi in relazione tra loro sono uniti da legami di vario tipo; la tradizione empirica ha sviluppato e raccolto una tal varietà di legami che ha finora scoraggiato la formulazione di una sua tipologia esaustiva. Ai più importanti tipi di legame, ovvero scambio economico, dono, scambio di informazioni, relazioni formali e informali, parentela, affiliazione o *interlocking directorates*, come nel caso del sistema assicurativo italiano, se ne aggiungono altri individuati *ad hoc* in sede operativa³.

Con l'espressione *interlocking directorates* intendiamo i legami (*interlocks*) che si creano tra due compagnie quando una stessa persona è membro dei Consigli di amministrazione (Cda, d'ora in avanti) (*directorates*) di entrambe. Definiamo, invece, operativamente relazione sociale come «il fascio dei differenti legami che intercorrono tra coppie di soggetti i cui corsi di azione sono reciprocamente orientati» (Chiesi 1999, 51). Ciascuna relazione si compone di più legami. Una relazione può co-

¹ L'analisi delle reti sociali occuperebbe ancora un «luogo» non ben precisato tra le diverse teorie e i molteplici approcci conoscitivi in sociologia; di questa «molteplicità teorica» si è ampiamente discusso anche in Italia: Piselli (1995); Bianco (1996); Gribaudo (1996); Mutti (1996). Nell'analisi delle reti «convivono» più tradizioni di studio che riferirebbero a diverse proposte e matrici teoriche: la psicologia sociale influenzata dalla *Gestalt* (Lewin 1951; Moreno 1934; Heider 1958), la scuola di antropologia di Manchester (Gluckman 1965; Bott 1957; Barnes 1954), la proposta di Harrison White e del suo gruppo di studiosi a Harvard (Scott 1991, 63-65).

² Per i requisiti si veda Marradi (1984, 43-51).

³ Per una rassegna dei tipi di legame presenti in letteratura, vedi Chiesi (1999, 50).

sì essere caratterizzata dalla prevalenza di un legame o dal contemporanea di diversi tipi di legami tra loro congruenti, oppure può comportare un certo grado di ambivalenza, specie laddove i legami contraddittori coesistono internamente alla stessa relazione. Nel caso del sistema assicurativo italiano si è però predisposta un'analisi volta a indagare una struttura interorganizzativa connessa per un solo tipo di legame. Sebbene la fonte impiegata in questo studio non consenta di ricostruire le dinamiche azionarie, permette però di usare i legami personali tra membri dei Cda di *interlocking directorates* come indicatori del sistema di controllo sulla proprietà⁴. In tal senso, i legami rappresenterebbero una proxy appropriata per ricostruire l'articolazione del sistema assicurativo italiano. Il lavoro qui presentato ha quindi come obiettivo quello di fornire alcuni fatti stilizzati, empiricamente fondati, capaci di rappresentare una visione d'insieme degli assetti del sistema assicurativo.

L'approccio di rete analizza anche l'aggregazione dei soggetti in gruppi e sottogruppi. Un gruppo sociale è tale, se e in quanto i soggetti di un'interazione sono in un rapporto d'interdipendenza e il comportamento di uno dei membri è condizionato dall'attività o dalla sola presenza di altri membri. Definiti empiricamente – ed operativamente – i confini della rete, le tecniche di *network analysis* possono essere usate per individuare dei gruppi, e per controllare sul campo in quale misura un criterio di appartenenza definito a priori corrisponda effettivamente a confini strutturali nei modelli di interazione tra i soggetti.

A titolo esemplificativo, sono qui di seguito elencate – e brevemente descritte – alcune statistiche di struttura (relative al reticolo) e di posizione (riferite a ogni singolo vertice che compone il reticolo⁵):

- ampiezza (*size*): esprime il numero dei vertici (punti, nodi, persone) che compongono il *network* (è solitamente indicata con N);
- densità: esprime la percentuale delle connessioni reali (vertici uniti da un legame) sul totale delle connessioni possibili in un reticolo (oppure in una sezione della rete);
- incidenza (*degree*): indica il numero delle connessioni tra i diversi vertici del reticolo; nel caso in cui due vertici siano connessi diretta-

⁴ In tal senso, un legame personale (*interlock*) tra due o più consigli di amministrazione (*directorates*) si potrebbe verificare nel caso in cui un membro di un Cda sia contemporaneamente presente in più di un Cda. Questo tipo di collegamento personale ha attratto l'attenzione dei ricercatori e costituito materia di studio e dibattito fin dal momento in cui il fenomeno degli *interlocking* ha cominciato ad assumere un carattere vistoso: Bargigli e Vasta (2004, 188-95); Chiesi (1978); Bianchi (2002).

⁵ Per una lettura sistematica, vedi Wasserman e Faust (1994), Chiesi (1999).

- mente attraverso un legame, la distanza tra i due vertici adiacenti all'incidenza del vertice x è pari a 1;
- connettività: misura la probabilità che due vertici presi a caso siano connessi, vale a dire siano reciprocamente raggiungibili attraverso un percorso la cui lunghezza sia irrilevante;
 - *clique*: è il massimo sottografo completo. In una clique, ogni vertice è direttamente connesso agli altri con almeno un legame: la clique è un sottografo costituito da nodi interconnessi con densità pari al 100%;
 - centralità: rappresenta il rapporto tra la sommatoria delle distanze di un vertice da tutti gli altri vertici e la sommatoria di tutte le distanze del grafo;
 - componente: è formalmente definita come il sottografo a connessione massima. I vertici di una componente sono uniti reciprocamente – direttamente o indirettamente attraverso altri vertici – per mezzo di canali di connessioni (linee, segmenti, percorsi⁶);
 - *rush (betweenness)*: indica quel vertice attraverso cui passa il maggior numero di percorsi più brevi (percorso *geodetico* o *geodesic path*).

La statistica di *rush* o *betweenness* pone l'accento su ipotetici flussi informativi che percorrono il reticolo e sulla posizione più o meno strategica di un vertice rispetto alla quantità complessiva di flussi. Un vertice dotato di elevata centralità in termini di *rush (betweenness)* è quel vertice attraverso cui passa il maggior numero di percorsi brevi (percorsi geodetici) che uniscono tutti i vertici raggiungibili di un grafo (Chiesi 1981, 591-592⁷). Per percorso geodetico si intende il percorso più breve che unisce due vertici connessi (raggiungibili direttamente o indirettamente anche attraverso altri vertici); per poter essere raggiungibili i due vertici devono poter essere compresi all'interno della stessa componente. In definitiva, due vertici presi a caso possono essere connessi da un percorso geodetico che comprenda al suo interno il vertice x : maggiore è il numero di attraversamenti, maggiore risulta il grado di *betweenness* riferito al vertice x (Borgatti *et al.* 2002).

Negli studi organizzativi i legami danno luogo a un complesso relazionale che attraversa i livelli interni di un'organizzazione (sistema rela-

⁶ I vertici compresi in una componente possono comunicare reciprocamente e direttamente, anche attraverso catene di intermediari; un grafo connesso – tutti i punti sono raggiungibili e connessi (direttamente o indirettamente) – dà origine a una sola componente.

⁷ Nelle statistiche usate per questo studio si è disposta l'analisi sui valori assoluti di *betweenness*: si è preferito il numero (il valore assoluto) di percorsi geodetici che attraverserebbero ciascun vertice al valore standardizzato espresso in percentuale.

zionale intra-organizzativo) e ne oltrepassa i confini (sistema relazionale inter-organizzativo) (Strati 1998, 92). Al centro di una profonda analisi dei sistemi organizzativi c'è dunque la precisa collocazione di un'azienda in una struttura relazionale inter-organizzativa: i vertici adiacenti all'impresa, il numero di *clique* in cui è inserita, la densità del reticolo degli *ego-network*, la connettività dell'*ego-network*, la distanza dal centro di un grafo (Krackhardt 1990⁸). Se la specifica localizzazione fisica di un'azienda – ad esempio in prossimità di un'infrastruttura viaria – influenza lo scambio e l'approvvigionamento di materie prime, allo stesso modo il fatto di occupare una certa posizione strutturale costituisce di per sé una risorsa: determinando l'accesso ad altre risorse perché direttamente – o indirettamente – raggiungibili. Inoltre secondo Stefani e Morganti (2004) dopo la messa a punto del nuovo diritto societario e di altre leggi e decreti in materia di governance aziendale, si configura per il Cda un preciso ruolo: non più mero controllore dei fatti aziendali bensì importante motore del ciclo vitale dell'impresa⁹. *A fortiori*, seguendo un approccio relazionale, la posizione di un'azienda all'interno di un reticolo composto di legami tra Cda influenzerebbe performance e capacità di controllo del mercato.

Tra le condizioni che determinano i caratteri propri dell'ambiente sociale (reticolo interorganizzativo) deve anche essere considerata la dimensione temporale che interviene in tutte le relazioni sociali e negli stessi rapporti con le condizioni materiali e le forme istituzionali. L'esigenza di prevedibilità è una condizione essenziale per costruire un ordine sociale. Anche nel caso del tempo gli elementi naturali o quelli psicologici appaiono strettamente uniti, non solo con le forme simboliche che servono comunque a mediare l'esperienza del tempo, ma anche e soprattutto con la struttura dei rapporti sociali: in via definitiva, si può ipotizzare una relazione tra *sistema del tempo* e *sistema delle reti di relazioni*.

⁸ Per reticolo degli *ego-network* si intenda il reticolo composto dal vertice-ego (ad esempio un'impresa) e i vertici adiacenti (le altre imprese o *alters*); il reticolo dell'*ego-network* comprende anche i legami tra vertici non-ego.

⁹ A riguardo non tutta la letteratura è concorde. Il dibattito oppone i teorici della *managerial revolution* ai sostenitori dell'*ownership control*. Secondo Galbraith, il Cda è normalmente lo strumento passivo del management (Chiesi 1982, 573). Dove invece la proprietà del capitale è concentrata, il detentore delle azioni può nominare e sostituire gli amministratori, che godono perciò di scarsa autonomia. Altri contributi hanno invece sottolineato come, negli Stati Uniti, il manager appaia come importante investitore e il suo reddito dipenda dal livello di profittabilità dell'impresa.

2. Reti e legami di interlocking

Non sempre è possibile rappresentare una struttura relazionale visualizzandola graficamente. L'uso di matrici diventa pressoché indispensabile quando le dimensioni della rete eccedono le possibilità di illustrazione visiva per sociogramma (grafo¹⁰); peraltro, la rappresentazione matriciale è indispensabile tutte le volte che si applicano tecniche statistiche. Una forma generale della matrice dei dati per lo studio che si è progettato è quella *caso per affiliazioni*. L'approccio posizionale all'analisi delle reti sociali indica in riga gli individui e in colonna gli eventi in cui gli individui sono coinvolti, ovvero le organizzazioni con cui entrerebbero in contatto. Tale matrice – *incidence matrix* – può essere trasformata in due matrici quadrate (*adjacency matrices*). La prima descrive le relazioni tra righe della matrice originaria mentre l'altra è derivata dalle relazioni tra i soggetti – eventi – inseriti in colonna¹¹.

Per molti studiosi organizzazione è sinonimo di relazioni interne con l'esclusione di qualunque dimensione inter-aziendale. Ma quando i rapporti fra imprese assumono forte ripetitività e intensità, non si sviluppano solo su basi transazionali, ma sono incardinati anche su robuste basi relazionali: in tal caso sia l'assetto dell'unità centrale nel sistema di relazione con le unità nodali, sia il funzionamento complessivo della rete assumono connotati distintivi.

Buona parte dei lavori che hanno preso come punto di partenza la dicotomia mercato-gerarchia per studiare il fenomeno delle reti non ha sempre offerto grandi contributi. Gli sviluppi successivi tendono a fornire basi argomentative e conoscitive che confermano la specificità e l'influenza dei reticoli sulle dinamiche organizzative. Questa affermazione marca, in termini organizzativi, una differenza sostanziale rispetto alla posizione di Williamson (1975) sull'uso dei costi di transazione e accoglie la tesi della rilevanza delle strutture e delle relazioni sociali

¹⁰ Per grafo s'intende una rappresentazione grafica delle relazioni sociali – derivata da matrici sociometriche – che connettono una serie di punti (vertici, nodi, individui).

¹¹ Negli studi di rete condotti per analisi degli *interlocking directorates*, nel caso in cui l'*i*-esimo individuo (membro di Cda) partecipi al *j*-esimo evento (presenza nel Cda dell'azienda *x*) nella corrispondente cella della matrice di incidenza compare il valore 1; nel caso in cui l'*i*-esimo individuo non sia presente tra i membri del Cda dell'azienda *x*, in matrice compare il valore 0. Nel caso del sistema assicurativo, le due matrici di adiacenza – che derivano dalla matrice di incidenza – si caratterizzano per la sola presenza di legami non diretti (*non directed ties*): nella rappresentazione per grafo, i legami non diretti sono caratterizzati dall'assenza di frecce indicative della direzione del legame.

nell'influenzare l'azione economica; inoltre, intende sottolineare il ruolo delle capacità organizzative nella costruzione di forme diverse dal mercato e dalla gerarchia (Podolny 2001).

Hatch (1997, 63-97) propone diversi approcci conoscitivi allo studio dell'ambiente organizzativo; sottolinea, in particolare, il ruolo dell'approccio modernista in contrapposizione all'approccio di tipo culturalista. Nelle teorie organizzative moderniste l'ambiente organizzativo si colloca al di là dei confini dell'organizzazione vera e propria. L'ambiente influenza i risultati organizzativi imponendo determinati vincoli e richiedendo all'organizzazione un certo adattamento in cambio della sopravvivenza (*ivi*, 63). Secondo i sostenitori della teoria modernista, è proprio sulla base di questa dipendenza e di questa incertezza di origine ambientale che è possibile spiegare sia le strutture sia l'azione organizzativa¹². Per gli studiosi delle reti sociali l'ambiente si costituisce del complesso relazionale in cui un'organizzazione risulterebbe inserita (*embedded*) in rapporto di dipendenza con altre organizzazioni. In analisi dei reticoli, la scelta di quali elementi includere nell'ambiente può rivelarsi arbitraria ma, contemporaneamente, fondamentale. Secondo Strati (1998, 37) più che ricercare una definizione unica e onnicomprensiva di ambiente, lo studio sociologico delle reti inter-organizzative potrebbe tener conto di alcune linee principali lungo le quali guardare all'ambiente esterno delle organizzazioni. Tra le diverse linee, l'ambiente – secondo Strati (*ibidem*) – consta di molteplici e multiformi reticoli organizzativi che si affiancano alle organizzazioni ma che, al pari, risultano distinti da esse.

Il reticolo di organizzazioni è dunque un concetto fondamentale per la conoscenza sociologica dell'ambiente. Le fusioni tra organizzazioni, lo stabilirsi di *joint ventures*, il formarsi di integrazioni verticali e orizzontali e di cartelli costituiscono di per sé nuovi attori, che interagiscono su forme originali di coordinamento, di unione e di alleanza.

Uno dei modi in cui le organizzazioni cercano di controllare i loro ambienti è appunto quello di instaurare relazioni con altre organizzazioni, spesso in reti complesse; le organizzazioni usano quindi tali connessioni per disciplinare il flusso d'informazioni in entrata e ridurre le incertezze per quanto riguarda l'approvvigionamento di risorse e altre contingenze.

I sostenitori della teoria modernista dell'organizzazione che si interessano allo studio del potere nelle organizzazioni prendono di solito

¹² Al contrario dei modernisti, i teorici dell'interpretativismo simbolico descrivono l'ambiente come una costruzione sociale; l'ambiente è visto come una costruzione teorica basata sulle credenze relative alla sua esistenza e sulle aspettative che tali credenze fomentano.

come punto di riferimento la definizione di potere proposta da Robert Dahl¹³; tuttavia per i sostenitori dell'analisi dei reticoli il potere non risiede unicamente all'interno della relazione di potere di A su B, bensì all'interno del sistema relazionale osservato nel suo complesso: i sistemi di potere sono definiti nella specifica configurazione della rete (Carbonai 2004).

Non è dunque possibile comprendere l'organizzazione economica – potere e ambiente organizzativo – senza collegarla all'influenza esercitata autonomamente dalle reti in cui i soggetti sono inseriti. Il tipo di rete in cui un individuo è inserito e la particolare posizione strutturale che egli occupa al suo interno influenzano il modo in cui quel individuo agisce e pensa (Granovetter 1995). Secondo Granovetter (1974) è attraverso i legami deboli o i contatti meno frequenti e con persone in situazioni lavorative diverse, che diventa disponibile con ogni probabilità un'informazione inaspettata riguardante nuove occasioni d'impiego. La propensione a cambiare lavoro dipende dalla percentuale dei contatti di un individuo x_i con persone con occupazioni diverse da x_i . Per spiegare questi risultati Granovetter elabora uno specifico modello di diffusione delle informazioni: le persone in possesso di informazioni relative a posti di lavoro resi vacanti informano i loro contatti immediati i quali, a loro volta, informano una certa percentuale dei loro contatti e così via¹⁴.

Gli studi di rete gettano luce su aspetti in parte trascurati dall'indagine economica. I mercati potrebbero essere considerati come raggruppamenti o *clique* di produttori che si osservano e controllano a vicenda (Swedberg 1994). Secondo Baker (1983), il mercato delle opzioni azionarie, apparentemente intriso di forte razionalità economica, è in realtà influenzato dalle relazioni di tipo sociale e amicale che intercorrono tra

¹³ Secondo Dahl: «A ha potere su B nella misura in cui A riesce a spingere B a fare qualcosa che altrimenti non farebbe» (Dahl 1957, 203; Oppenheim 1981, 17-79). A e B possono rappresentare qualunque tipo di attore sociale (individuo, gruppo o organizzazione). La definizione di Dahl sottolinea un aspetto importante del potere: esso si basa sulla relazione fra A e B (talvolta si usa dire che il potere è relazionale). In altre parole, il potere non risiede negli attori sociali ma all'interno della loro relazione.

¹⁴ L'importanza dei legami forti è ben nota, ma le informazioni provenienti da persone a cui si è più vicino (familiari, amici, compagni di lavoro) spesso si sovrappongono; in questo caso, è estremamente probabile che l'informazione – che raggiunge un individuo compreso in un gruppo parentale – raggiunga, al pari, anche tutti gli altri membri del gruppo: in altri termini, è molto probabile che l'informazione ricevuta risulti «stantia». In via definitiva, l'individuo inserito in una rete di legami deboli (*weak ties*) avrebbe più probabilità di ricevere informazioni utili sulle occasioni di impiego di chi, invece, riceve informazioni dalla rete parentale o amicale (*strong ties*) (Granovetter 1974, 54).

gli operatori. Allo stesso modo, il sistema di produzione e scambio nel settore delle tecnologie emergenti risulterebbe fortemente influenzato da relazioni informali di tipo fiduciario; fornitori e acquirenti non hanno la stessa immagine della tecnologia scambiata e il *network* di relazioni che connette aziende acquirenti e fornitrici influenza le caratteristiche stesse del bene (Darr e Talmud 2003).

Le reti sociali mettono in comunicazione più soggetti attraverso la co-presenza di certi individui – attori strategici – nei Cda di grandi imprese, gruppi di interesse oppure circoli sociali (Useem 1984). Le imprese potrebbero aggirare o tenere sotto controllo la concorrenza, sviluppando reti di relazioni interorganizzative che non riguardino soltanto forme di controllo del capitale attraverso le partecipazioni azionarie, ma anche per mezzo della presenza incrociata di propri rappresentanti negli organismi dirigenziali, in particolare proprio nei consigli di amministrazione¹⁵. Allo stesso modo, Stanworth e Giddens (1975) rilevano che nel 1906 in Gran Bretagna, su un campione di 84 società, 34 sarebbero collegate con legami personali; la struttura di questi legami attribuiva una posizione centrale alla Banca d'Inghilterra. Bunting e Barbour (1971) studiano un campione di imprese negli Stati Uniti, in un arco di tempo che va dal 1896 al 1964; i due ricercatori scoprono che il massimo numero di legami personali tra le società si verifica nel primo decennio del 1900; nel 1905, infatti, i membri di Cda che ricoprono più di una carica in società diverse costituiscono il 38,9% del totale del campione.

La diffusione delle forme di cooperazione tra imprese non interessa solo la dimensione organizzativa orizzontale, ma anche quella verticale. Alcune ricerche nel settore dell'auto hanno dimostrato come le differenti performance aziendali – derivate da qualità, costi di fabbricazione, livello delle scorte di magazzino – riscontrate alla fine degli anni ottanta tra le auto prodotte in Giappone e quelle prodotte in Europa e negli Stati Uniti siano riconducibili, oltre che al modello di organizzazione interna, al grado di coinvolgimento dei sub-fornitori (Womack *et al.* 1990).

L'elusione dall'incertezza rappresenta un bene prezioso scambiato a ogni livello economico: un meccanismo in cui prevale l'attore che più di altri è capace di generare fiducia migliorando le caratteristiche della propria *networked reputation*. Viene così formandosi un mercato paral-

¹⁵ Il fenomeno è segnalato da Burt (1983) nel suo studio sulle imprese manifatturiere americane e da altre ricerche sul settore bancario e finanziario negli Stati Uniti (Mintz e Schwartz 1985; Eccles e Crane 1988) o sui rapporti tra élite economiche e politiche. In questi studi, come nel caso del sistema assicurativo italiano, un legame tra due o più imprese è generato dall'individuo contemporaneamente presente in più di un Cda.

lelo della consultazione tra manager consapevoli di come i risultati economici della propria impresa derivino in primo luogo dal sistema relazionale di scambio fiduciario (Armbrüste e Glückler 2003).

Eccles ha osservato che in molti paesi, nel settore delle costruzioni, quando i progetti non sono soggetti a regolamentazioni istituzionali che richiedono offerte competitive, le relazioni con il sub-fornitore sono stabili e continue per periodi di tempo relativamente lunghi e solo raramente sono regolate da offerte di tipo concorrenziale. Questo tipo di «quasi integrazione» è ciò che Eccles chiama una «quasi impresa». È un tipo di azione – relazione – che viene preferito sia alle transazioni di mercato sia all'integrazione verticale (Eccles 1981, 340). Questa «quasi impresa» è caratterizzata da relazioni durature con imprese sub-fornitrici secondo una forma organizzativa intermedia tra il mercato e l'impresa verticalmente integrata (Soda e Usai 1998).

Nell'adozione di un criterio posizionale nell'individuazione dell'élite finanziaria, si attribuisce un'importanza fondamentale alle funzioni svolte all'interno dei Cda, identificandoli con il vertice decisionale e strategico delle grandi società per azioni. Chiesi (1982) ha studiato i membri dei Cda delle 247 società italiane più importanti. L'universo d'indagine deriva dai bilanci delle società al 31 dicembre del 1976. In questo studio, un notevole numero di amministratori siede contemporaneamente in più di un Cda. Queste persone costituiscono il punto di partenza per l'individuazione di ciò che Chiesi definisce *élite finanziaria* (1982, 580¹⁶).

Il lavoro di Bargigli e Vasta (2003) conferma l'esistenza nel lungo periodo di un'elevata collusione nel sistema capitalistico italiano. Emerge, in particolare, come solo una minoranza di imprese sarebbe isolata dalla rete mentre la maggioranza si collocerebbe in un insieme completamente connesso – definito come componente principale¹⁷. Un risultato

¹⁶ Le 247 società sono definite come vertici di un reticolo e i 2082 legami personali come *archi* (legami) dello stesso reticolo. Le caratteristiche del reticolo complessivo sono il risultato della giustapposizione di due reticoli, riferiti rispettivamente ai Cda e ai Collegi sindacali. Ben 218 società risultano collegate tra loro (88,2%) (Chiesi 1982, 580). Dagli studi di Chiesi, risulterebbe confermato il fenomeno secondo cui i legami non si distribuiscono seguendo le concentrazioni corrispondenti ai gruppi finanziari; questo fenomeno risulta confermato da ulteriori analisi anche nel caso del sistema assicurativo italiano.

¹⁷ L'analisi – condotta su 8 anni, compresi tra il 1911 e il 1972 – descrive un reticolo che si riproduce – secondo specifiche strutturali – nelle distinte fasi del capitalismo italiano. Anche in questo studio sono analizzate le informazioni relative alla composizione dei Cda. Il risultato raggiunto da Bargigli e Vasta (2003) è tanto più significativo in quanto i dati si riferiscono a un'ampia sezione della popolazione delle imprese italiane. A un'analisi disaggregata a livello settoriale e dimensionale, la struttura della rete mostra la presenza di tre tipologie di lega-

peraltro analogo al caso del sistema assicurativo italiano, agli studi di Chiesi (1982) e della Casaleggio Associati (2004). La ricerca sui Cda condotta proprio da quest'ultima sulle aziende italiane quotate in borsa nell'anno 2004 ha mostrato che, sul totale delle aziende quotate (275), 227 sono collegate tra loro da almeno un consigliere. I vertici compresi nella componente principale sono 223. La distanza media ottenuta per i membri dei Cda è di 4,2: ogni consigliere può relazionarsi con un altro attraverso una media di circa 4 passaggi. Per fare un confronto, i consiglieri delle prime 1000 società statunitensi citate dal magazine Fortune, secondo uno studio dell'Università del Michigans, hanno un numero di collegamenti medio di 4,6 (Casaleggio Associati 2004).

Questi studi mostrano che alcune aziende operano da connettori di rete con propri consiglieri presenti in una molteplicità di società quotate, controllate o meno. Granovetter (1985; 1995) ha chiarito in modo particolarmente efficace sia i presupposti metodologici che le conseguenze applicative di questo approccio conoscitivo. Per gli autori riconducibili all'approccio strutturale, l'azione individuale – e conseguentemente quella organizzativa – non può essere spiegata unicamente sulla base di motivazioni individuali. Il radicamento sociale è visto in termini strutturali; si assume che l'azione sia *network-oriented*, ovvero influenzata dalla specifica collocazione dei singoli soggetti nelle reti di relazioni in cui sono coinvolti. Secondo Granovetter (1995) reti stabili di relazioni sociali costituiscono delle strutture che è necessario ricostruire per valutarne gli effetti sul comportamento economico¹⁸.

3. La ricerca empirica e le informazioni strutturali

L'assicurazione è una delle più diffuse forme di risposta elaborate

mi che fungono, in ordine d'importanza, da accentratori delle relazioni: le relazioni intersettoriali mediate da alcuni settori chiave reciprocamente interconnessi (banche, assicurazioni, altre società finanziarie); le relazioni reciproche tra le imprese più grandi, insieme alle relazioni tra queste e le imprese di dimensioni minori; le relazioni interne ai singoli settori o tra settori affini (Bargigli e Vasta 2003, 237).

¹⁸ Come conseguenza di questo approccio, le forme di organizzazione economica non possono essere unicamente spiegate come risposte efficienti al problema dei costi di transazione. Transazioni semplici che si svolgono in mercati concorrenziali tendono spesso ad assumere un carattere stabile e ripetuto radicandosi in reti di relazioni personali tra fornitori e clienti. Un'analisi efficace dell'azione umana richiede quindi di evitare l'atomizzazione implicita negli estremi teorici delle concezioni ipersocializzata e iposocializzata dell'azione sociale (Granovetter 1985, 80).

per ridurre l'incertezza (la probabilità di un danno) o i suoi effetti negativi. Le linee di ricerca fondate sulle teorie economiche dell'incertezza e dell'informazione evidenziano le peculiarità di ciascun tipo di contratto assicurativo, da un lato nel ridurre le fonti di incertezza e variabilità per gli assicurati, dall'altro nel governare efficientemente i molti conflitti di interesse sia tra domanda e offerta di assicurazione, sia all'interno della struttura dell'offerta (periti, agenti, management) (Arrow 1965).

In regime di concorrenza l'elemento cruciale nel fissare i premi e la gestione complessiva del portafoglio rischi è la valutazione della probabilità dell'evento assicurativo. Nella teoria dei rischi collettivi, il conflitto di interessi tra le parti tenderà a far emergere contratti efficienti che equilibrino domanda e offerta di assicurazione diversificando l'offerta assicurativa. I dati Eurostat riportano, però, incrementi sostanziosi dei prezzi dei servizi assicurativi in Italia, pari a circa quattro volte la media europea nell'ultimo decennio¹⁹.

Il confronto dell'andamento dei soli prezzi dell'assicurazione sui veicoli conferma l'Italia quale paese con la crescita dei prezzi maggiore (Berardi e De Novellis 2005). Peraltro, in Italia, il livello generalizzato dei prezzi delle polizze è superiore alla media europea. L'assicurazione sui veicoli, che incide per il 2,2% sulla spesa media delle famiglie, nel 2003 rappresenta circa il 60% dei ricavi nei rami danni e circa il 37% dell'intero settore (il restante deriva dai rami vita). È stato molto dibattuto, di recente, se una tale crescita dei prezzi fosse effettivamente imputabile alla debolezza del meccanismo concorrenziale (Buzzacchi e Siri 2002; Berardi e De Novellis 2005). L'Autorità antitrust si è occupata di questo settore soprattutto nel 2000, sanzionando un'intesa collusiva, e poi nel 2003 con un'indagine conoscitiva sul contesto normativo ed economico del mercato²⁰.

Da allora sono stati avviati alcuni interventi per il contenimento dei costi, dalla liquidazione diretta dei danni alla persona di entità minore, per incentivare la competizione sui costi, all'introduzione della patente a

¹⁹ Il dato è un aggregato che comprende le principali assicurazioni danni per la clientela privata. Nell'indice calcolato dall'Eurostat compare solo l'assicurazione sui veicoli (in Italia è prevalentemente composta per oltre l'85% dalla copertura obbligatoria di responsabilità civile), quando altrove sono incluse, ad esempio, le assicurazioni sugli immobili e quelle infortuni e malattia.

²⁰ Con l'istruttoria del 2000 l'Antitrust attribuiva alle intese collusive tra imprese la prima causa della scarsa concorrenza nel settore; la posizione dell'Autorità garante si è in parte modificata nelle ultime indagini conoscitive, individuando altre determinanti: la presenza di rilevanti ostacoli all'ingresso di nuove imprese; lo scarso incentivo per le imprese al controllo dei costi; l'inerzia dei consumatori nella ricerca del prezzo più conveniente.

TAB. 1. *Statistiche descrittive del reticolo consiglieri-per-consiglieri: degree e betweenness*

	<i>Degree</i>	<i>Betweenness</i>
Valore medio	14	156
Deviazione standard	8,2	522,8
Somma	3.478	38.677
Varianza	67,2	273.311,8
Valore minimo	0	0
Valore massimo	47	4.841,5

punti, che ha ridotto la frequenza dei sinistri, sia pure con effetti sui prezzi ancora da valutare (Buzzacchi 2005²¹).

Nonostante le prospettive economiche attraenti e le misure istituzionali introdotte nel 1994 per favorire l'integrazione del mercato europeo, i nuovi attori comparsi sul mercato nazionale non hanno inciso in maniera significativa. Le poche nuove imprese dell'ultimo decennio appartengono a gruppi già presenti sul mercato, altre operano con dimensioni di scarso rilievo. Il numero delle imprese operanti in Italia si è anzi ridotto, forse aumentandone l'efficienza, ma certo anche il potere di mercato (Buzzacchi e Siri 2002).

L'analisi qui di seguito proposta consente di spiegare gli effetti della specifica strutturazione del sistema assicurativo italiano e di derivare statistiche di concorrenzialità del sistema. Per approccio posizionale si è inteso rilevare il sistema totale degli *interlocking directorates* delle imprese assicuratrici italiane al luglio del 2004. Il disegno di questa ricerca si struttura attraverso l'analisi di una specifica fonte secondaria: i membri dei Cda, tratti dall'Annuario italiano delle imprese assicuratrici (Ania 2004²²). Come già discusso, le relazioni tra le imprese sono ricostruite

²¹ Con l'obiettivo di stimolare i consumatori a premiare le compagnie più convenienti, il legislatore ha inoltre imposto la pubblicità del premio individuale nei siti internet delle imprese assicuratrici; allo stesso modo, l'Isvap, l'Istituto regolatore di settore, ha introdotto un identico obbligo di preventivo nelle reti distributive sul territorio.

²² Per quanto riguarda gli organi sociali, la loro composizione non riflette quella esistente alla data di approvazione dei bilanci (nella parte terza dell'Annuario) bensì quella più aggiornata comunicata dalle imprese. Nel redigere l'Annuario, l'Ania ha tenuto conto dei successivi decreti ministeriali e provvedimenti Isvap di autorizzazione e di estensione emanati fino alla data di chiusura dell'annuario. Sono state escluse dalla rilevazione le imprese assicuratrici operanti in Italia in regime di libertà di prestazione di servizi (cinque società) nonché le rappresentanze di imprese estere, ovvero 62 imprese.

sulla base dell'esistenza di legami societari determinati dalla presenza di *interlocking directorates*. In questo modo, si sono presi a riferimento gli amministratori presenti in più di un Cda (vertici del reticolo degli amministratori) e le 187 imprese assicuratrici nazionali operanti in Italia al 10 luglio 2004 (vertici del reticolo delle imprese).

Le informazioni e i dati contenuti nella testa di ciascuna impresa presente nella specifica sezione dell'annuario sono tratti dalla documentazione fornita dalle imprese (Ania 2004). Si è così ricostruita una rete *single-stranded* (un solo tipo di legame); il legame è ottenuto per partecipazione negli organismi dirigenti dell'impresa assicuratrice a esclusione del collegio sindacale. Sono considerati organismi di partecipazione i Cda e i comitati esecutivi (dove presenti²³).

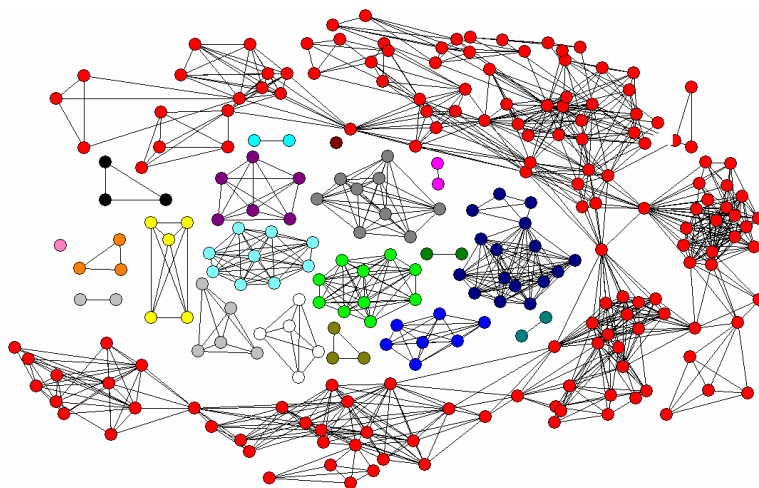
Ai fini di questo studio si è disposta l'analisi di due tipi di soggetti: la prima unità di osservazione è composta dagli amministratori presenti in più di un Cda delle 187 imprese assicuratrici italiane; la seconda, dalle imprese assicuratrici presenti al luglio 2004 (secondo le procedure di classificazione descritte). Nella seconda parte di questo studio si è avanzata un'ipotesi di relazione causale. Il sistema degli *interlocking directorates* risponde in termini di dipendenza da una variabile denominata *tempo* o *età* dell'impresa – che riferisce al numero di anni intercorsi dalla data di fondazione dell'impresa al 2004 – e in termini di interdipendenza-influenza sulla variabile *quota di mercato* (espressa in migliaia di euro)²⁴.

4. Il reticolo assicurativo

Procedendo come illustrato nei paragrafi precedenti, dall'iniziale matrice di incidenza si derivano due matrici di adiacenza: *consiglieri-per-consiglieri* e *impresa-per-impresa*. La rete consiglieri-per-consiglieri si compone di 248 vertici (membri o presidenti dei Cda o del comitato esecutivo presenti in più di un Cda); la seconda matrice di adiacenza si compone di 187 vertici (imprese assicuratrici).

²³ Nelle singole testate dell'annuario Ania, l'organo esecutivo viene comunque compreso all'interno del Cda.

²⁴ In ogni specifica testata dell'annuario viene infatti riportata la data di fondazione dell'impresa più anziana da cui è derivata l'impresa riportata in colonna della matrice di incidenza; i dati di bilancio, infine, sono tratti dal software «Infobila 2004» (versione 1.3) disponibile on line in www.ania.it. La quota di mercato deriva dal totale dei premi riscossi dalle compagnie assicuratrici ed è ottenuta sommando il ramo assicurativo vita a quello danni.

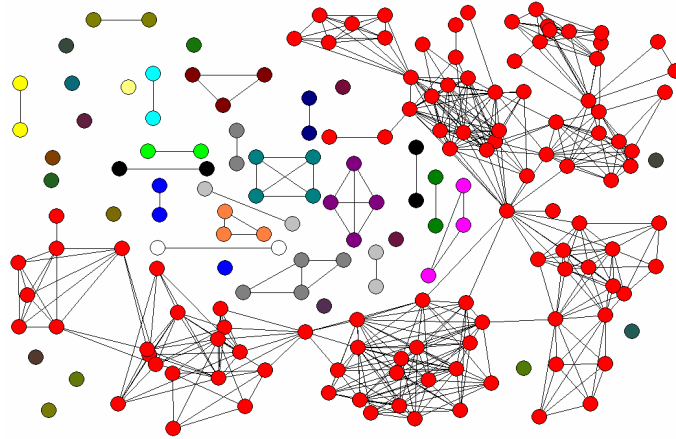


Nota: i vertici raggiungibili in un percorso geodetico hanno la stessa tonalità di grigio; questi vertici – connessi direttamente o indirettamente – formano una *componente*; la rappresentazione grafica (grafo) evidenzia la presenza di una componente – denominata anche *componente principale* – che raccoglie la maggioranza dei vertici presenti nel reticolo.

FIG. 1. Il reticolo degli amministratori.

In questo primo reticolo formato dalle connessioni tra amministratori vengono a crearsi ben 99 *clique* (composte da almeno 3 vertici). Mediamente un vertice è connesso con altri 14 amministratori ed è attraversato da 155 percorsi geodetici (tab. 1); il valore massimo di degree è pari a 47: esiste un amministratore (presente in più di un Cda) adiacente ad altri 47 vertici. Nell'ipotesi di concorrenza perfetta, nessun vertice dovrebbe essere adiacente ad altri. Nella fig. 1 ogni componente è definita dai vertici dello stesso colore.

Il reticolo in fig. 1 descrive una rete composta da 20 diverse componenti. La componente principale è composta da 155 vertici: quasi due terzi degli amministratori risultano raggiungibili in un percorso geodetico. Su 248 vertici ben 155 sono compresi nella componente principale. Il sistema degli amministratori risulta, in via definitiva, caratterizzato da forti connessioni per *interlocking*, strutturato intorno a una componente principale che raccoglie circa due terzi dei vertici presenti nel reticolo (amministratori).



Nota: la componente principale si estende su tutto il lato destro della figura fino al lato sinistro in basso.

FIG. 2. Il reticolo delle compagnie assicurative.

Qui di seguito si propongono alcune statistiche relative al sistema del reticolo inter-organizzativo derivato dai legami di *interlocking* tra imprese assicuratrici. La rete delle imprese si compone di 187 nodi (vertici) ed è descritta nella seconda matrice di adiacenza (*square matrix*) rappresentata nel grafo in fig. 2. Se il sistema fosse caratterizzato da singole imprese in concorrenza tra loro si individuerebbero 187 componenti, ovvero 187 vertici tra loro non connessi (nodi isolati). Come si può ben osservare, si individua, al pari, un numero inferiore di componenti.

In analisi delle reti, con *fragmentation* si indica la proporzione tra numero di componenti e numero di vertici presenti nel reticolo. Gli attori in questione potrebbero infatti essere paragonati ad atomi – o isole – che attuano strategie aziendali su basi razionali in un sistema di concorrenza; in teoria, in un sistema di concorrenza perfetta la frammentazione (*fragmentation*) dovrebbe essere pari al suo valore massimo, ovvero 1. In questo caso la *fragmentation* risulta pari a 0,659. Si può ipotizzare che il grado di frammentazione sia indicativo della concorrenzialità di un sistema: al massimo grado di frammentazione corrisponde il massimo grado di concorrenzialità di un sistema.

Nel caso di analisi fondata su di un approccio relazionale, la differenza tra 1 e 0,659 indicherebbe quanto il sistema sia lontano dalla condizione di concorrenza perfetta. Nella componente principale del retico-

lo delle imprese ricade poco meno dell'80% del mercato assicurativo italiano espresso in termini di premi raccolti dalle imprese. La componente principale non è composta però dall'80% dei vertici bensì da 109 vertici (imprese) su di un totale di 187 (il 58% delle imprese): le probabilità di disporre di maggiori premi è maggiore per le imprese comprese nel sottografo della componente principale. In definitiva, un'analisi che intenda osservare tratti e peculiarità del mercato assicurativo italiano deve poter chiarire il ruolo delle componenti e delle loro funzioni regolative.

Nel reticolo delle imprese sono presenti ben 63 *clique* (composte di tre vertici²⁵). In tab. 2 sono presentate alcuni risultati dell'analisi di *network* riferiti al reticolo delle imprese. Mediamente ogni vertice (impresa assicuratrice) è adiacente ad altre 9 imprese; la somma dei legami calcolati sui vertici è pari a 1.800; in teoria, in un sistema di concorrenza perfetta non dovrebbero essere presenti legami di *interlocking directorates*: in questo caso, la somma, riferita ai *degree*, dovrebbe essere pari a 0.

Come già discusso, la centralità di un'impresa non deriva solo e unicamente dal numero di contatti con imprese adiacenti (*degree*) bensì anche dalla posizione strutturale occupata nel reticolo. In tal senso, *betweenness* indica la centralità di un nodo per il sistema di cui fa parte. Le aziende al centro della comunicazione, quelle che rendono possibile la relazione tra due Cda in modo diretto per la presenza di un loro consigliere, o attraverso il più breve numero di passaggi, sono aziende caratterizzate da una *betweenness centrality* elevata.

I loro consiglieri sono equiparabili ad *actors in the middle*, persone informate sul mercato, tramite le quali si sviluppano potenziali relazioni di scambio, e che possono esercitare, per il loro ruolo, una forte influenza sul sistema²⁶. Si tratta quindi di una rete a connessioni positive in cui il vertice A ottiene un certo tipo di risorse da B, che può usare in favore

²⁵ Dall'analisi dei dati si osserva la presenza di una clique composta da 12 vertici; in questo caso, la densità all'interno di questa clique risulta pari a 1. Di seguito i vertici che compongono questa clique: Adria Vita, Assicurazioni Generali, Assitalia-Le Assicurazioni d'Italia, Fata, Genertel, Ina Vita, Intesa Vita, La Venezia Assicurazioni, Nuova Tirrena, Risparmio Assicurazioni, Ums Generali Marine, Uni One Assicurazioni.

²⁶ Queste le prime venti imprese assicuratrici ordinate per valori decrescenti di *betweenness*: 1) Europe Assistance Italia; 2) Compagnia di Assicurazione di Milano; 3) Allianz Subalpina; 4) Sara Assicurazioni; 5) Compagnia Assicuratrice Unipol; 6) Società Reale Mutua di Assicurazioni; 7) Nuova Tirrena; 8) Europa Tutela Giudiziaria; 9) Mondial Assistance; 10) Riunione Adriatica di Sicurtà; 11) Il Duomo; 12) Assicurazioni Generali; 13) La Venezia Assicurazioni; 14) Creditras Assicurazioni; 15) Creditras Vita; 16) Egida; 17) Fondiaria-sai; 18) Genialloyd; 19) Systema Compagnia di Assicurazioni; 20) Assitalia-Le Assicurazioni d'Italia.

TAB. 2. Degree, farness e betweenness nel reticolo delle imprese

	<i>Degree</i>	<i>Farness</i>	<i>Betweenness</i>
Valore medio	9,6	20.892	100,6
Deviazione standard	7,9	8.913,8	343,7
Somma	1.800	3.259.156	1.8818
Varianza	62,8	79.455.464	118.124,4
Valore minimo	0	14.866	0
Valore massimo	29	34.596	3361,6

Nota: la *farness* riferita al vertice x rappresenta la somma della lunghezza del percorso geodetico che connette quel vertice con i vertici raggiungibili (Freeman 1979).

di C. Nelle reti a connessioni positive possono così emergere determinate posizioni – o ruoli di mediazione – che consentono ai vertici di acquisire e trasferire risorse tra posizioni altrimenti lontane (tra vertici non adiacenti).

Alla luce delle considerazioni sviluppate nei paragrafi precedenti, è possibile ipotizzare una relazione tra statistiche di *network* e la variabile tempo (età dell'impresa). Inoltre, come già discusso, reti stabili di relazioni influenzano altre componenti caratteristiche dei soggetti in esame: in altre parole, i premi riscossi dalle compagnie assicurative, oppure la posizione in una struttura relazionale di *interlocking*, potrebbero rispondere in termini di causa-effetto sul sistema del tempo di vita dell'impresa che struttura le reti ed è determinante del potere economico e della stabilità nel mercato.

A fronte di molte altre statistiche di sintesi disponibili, la scelta della variabile quota di mercato – premi raccolti (ramo vita e ramo danni) – deriva da una serie di valutazioni sviluppate successivamente a brevi colloqui informali con testimoni privilegiati (operatori del settore). Nel corso dei colloqui si è cercato di comprendere quali fossero gli indicatori migliori per stimare le performance delle imprese assicuratrici. Ad avviso dei testimoni privilegiati non esisterebbe un solo e unico indice rappresentativo delle performance di mercato; tuttavia, da quanto emerso in questi brevi colloqui, la quota di mercato risulterebbe il miglior indicatore dello stato di salute di un'impresa ed esprimerebbe validamente il potere economico dell'impresa assicuratrice nel lungo periodo²⁷. La variabile quota di mercato può così essere presa a riferimento per una corre-

²⁷ Sulle prestazioni delle imprese assicuratrici molto, infatti, dipenderebbe dalla discrezionalità dei dirigenti nell'individuare quote da destinare a «fondo riserva» in bilancio.

TAB. 3. *Sistema di analisi tri-variata (unità di analisi impresa)*

Dimensione indagata	Tipo di relazione	Caratteristiche della variabile
Statistiche di posizione nel network (riferite ad ogni singola impresa)	Variabile interveniente (dipendente-indipendente)	Riduzione delle 18 statistiche di network a una variabile componente principale derivata dall'Acp (correlazione/corrispondenza con la statistica di <i>betweenness</i>)
Età (tempo trascorso dalla data di fondazione dell'impresa)	Variabile indipendente	Espresso in anni (un'unità di deviazione standard corrisponde a 39 anni)
Quota di mercato dell'impresa (premi raccolti: ramo vita e ramo danni)	Variabile dipendente	Espressa in migliaia di euro

lazione con le altre due statistiche. In via definitiva, si è predisposto un modello matematico secondo una logica di analisi trivariata (tab. 3).

Le variabili strutturali (variabili di *network* calcolate sui singoli vertici) sono qui comprese in una singola variabile ottenuta per analisi delle componenti principali (Acp, d'ora in avanti); l'Acp consente di ridurre un insieme di informazioni alle sue componenti principali, minimizzando la perdita di informazioni (inevitabile in ogni operazione di sintesi). L'analisi delle componenti principali trasforma matematicamente un insieme di variabili cardinali – ma anche quasi-cardinali – tra loro correlate, in un numero minore di nuovi costrutti indipendenti (variabili componenti principali: Di Franco 2001, 182²⁸). Si ottiene così una serie di nuove variabili (18 variabili componenti principali) che riproducono in misura decrescente la variabilità complessiva di 18 statistiche di *network*. La prima componente principale riproduce il 90% della variabilità complessiva delle statistiche di *network* (input dell'analisi per

²⁸ L'analisi in componenti principali diviene efficace solo quando tra le variabili esiste un'apprezzabile quota di varianza in comune (come nel caso delle 18 statistiche di *network* calcolate sul reticolo delle imprese assicuratrici). L'Acp riproduce la varianza complessiva combinando linearmente tutta la varianza e la covarianza delle variabili in costrutti fra loro indipendenti (ortogonali nello spazio) e con un livello di varianza riprodotta via via decrescente (Di Franco 2001, 181-185; Di Franco e Marradi 2003). In questo studio si è disposta della sola prima componente principale (la variabile che riproduce la massima quota di varianza); in questo caso, la componente principale usata per l'analisi trivariata varia da -73 a 1927 ed è fortemente correlata con la statistica di *betweenness*.

componenti); in definitiva, la variabilità totale delle statistiche di *network* è contenuta al 90% dalla prima variabile componente principale ottenuta per Acp. Questa componente può essere usata come sintesi delle statistiche di *network* e usata come variabile in un sistema di analisi trivariata. Si consideri inoltre che la componente principale – componente principale 1 – risulta correlata positivamente con valore prossimo a 1 alla variabile *betweenness*. In definitiva, la componente principale 1 corrisponde alla statistica *betweenness* riferita a ciascun vertice e calcolata sull'intera matrice di adiacenza. La statistica di *betweenness* può allora essere usata come variabile *proxy* della componente principale.

Si è così ipotizzata una relazione causale tra età (tempo), componente principale (o *betweenness*) e quota di mercato. Si ipotizza che la variabile età abbia un effetto diretto sia sulla quota di mercato sia un effetto indiretto mediato dalla statistica di *betweenness*.

Si è inizialmente proceduto a una prima standardizzazione della variabile età; la variabile non standardizzata varia da 0 a 183 anni, mentre l'età standardizzata varia da -0,86 a 3,76. Gli effetti sono significativi: la componente principale ha un effetto standardizzato (nel senso appena citato) di 0,165 sulla quota di mercato. L'effetto diretto dell'età (tempo di vita dell'impresa sulla quota di mercato è 0,312; l'effetto indiretto è 0,312 + (0,461 × 0,165). L'effetto complessivo risulta pari a $\beta_{tot} = 0,388^{29}$.

In questo tipo di analisi possono essere usati i coefficienti non standardizzati analogamente a dei coefficienti di regressione calcolati su variabili standardizzate; in tal senso, all'aumentare di un'unità standard della variabile età (39 anni) la componente principale aumenta in media di 97,325 e la quota di mercato aumenta in media di 319.490 migliaia di euro. Infine, all'aumento unitario della componente principale, la quota di mercato aumenta in media di 779,4 migliaia di euro. In questo caso, si riscontra una relazione significativa tra l'età (tempo di vita dell'impresa), la componente principale (*betweenness*) e la variabile quota di mercato. L'equazione in cui la componente principale è variabile dipendente misura un $R^2 = 21,2\%$: l'età riesce a spiegare circa il 20% della componente principale. Il calcolo dei valori di R^2 deriva dalle misure dell'indice di correlazione di Pearson come disposto in tab. 4.

Sebbene la spiegazione della variabile dipendente non sia unicamente riconducibile a questo modello interpretativo – che si limita a spiegare una parte, tuttavia consistente, delle variabilità della quota di mercato – dall'analisi trivariata emerge però chiaramente la dipendenza della strut-

²⁹ Le deviazioni standard totali sono pari a 1 per l'età standardizzata, a 10 per la *betweenness*, a 993.812 per la quota di mercato.

TAB. 4. Matrice di correlazione bi-variata (indice di Pearson)

	Quota di mercato	Componente principale (<i>betweenness</i>)	Età (tempo di vita dell'impresa)
Quota di mercato	(1)	–	–
Componente principale (<i>betweenness</i>)	0,3	(1)	–
Età (tempo di vita dell'impresa)	0,4	0,5	(1)

tura relazionale sulla dimensione del tempo. Si potrebbe affermare che un'impresa più vecchia strutturi da sé le reti interorganizzative acquistando centralità in un flusso di comunicazioni: in altre parole, l'impresa acquisisce una posizione strategica in una struttura relazionale interorganizzativa dalla quale deriva una quota di mercato maggiore.

La centralità nei flussi (*betweenness*) influenza inoltre autonomamente la quota di mercato. Reti stabili di relazioni interorganizzative per *interlocking* costituiscono delle strutture che hanno effetti sul comportamento economico, stabilità dell'impresa e quota di mercato.

5. La ricerca applicata

Solitamente, la ricerca empirica viene distinta in ricerca di base e applicata; nel primo caso, la ricerca ha finalità esclusivamente conoscitive ed è diretta a controllare o a falsificare ipotesi; nel secondo caso la ricerca è invece finalizzata alla risoluzione di problemi e alla progettazione di interventi. Da un lato, la ricerca empirica applicata dovrebbe essere guidata dalla teoria, così come quella di base; dall'altro, è importante riflettere per trarre valutazioni teoriche e applicative di più ampia portata. I risultati di questo studio possono alla fine servire agli scopi della ricerca applicata.

Gli *interlocking directorates* costituiscono senza dubbio uno degli argomenti più complessi e controversi all'interno dell'intera disciplina antitrust. Mentre è pressoché unanime la necessità di normative volte a garantire un regime di concorrenza nel commercio – con la conseguente ottimale allocazione delle risorse unita a un incremento dell'offerta di beni a prezzi equi – non vi è pieno accordo su cosa possa costituire una seria minaccia a questa struttura di mercato. La circostanza più comune che integra la fattispecie dell'istituto in esame, e cioè la condivisione di

uno o più membri del Cda da parte di due o più società, non dimostra infatti di per sé la presenza di una cospirazione ai danni della libera concorrenza. Sebbene non siano possibili inferenze per comparazione di dati, il caso del reticolo assicurativo appare però eccessivamente segnato dalla presenza di legami di *interlocking directorates*.

L'ordinamento italiano non prevede nessuna fattispecie normativa sui Cda incrociati, che vengono inquadrati solo indirettamente attraverso le norme del codice civile sui conflitti di interesse che possono invalidare le deliberazioni dei consigli di amministrazione affette da questo vizio (Fumagalli 2004). Ma questi intrecci di cariche sussistono, nella maggior parte dei casi, tra società in cui vi è un rapporto diretto di concorrenza. I risvolti negativi sul piano concorrenziale sembrerebbero immediati: il cumulo di cariche di un amministratore in società concorrenti viola il principio del divieto di concorrenza sancito dal nostro codice civile nell'art. 2390 secondo il quale gli amministratori non possono svolgere attività di concorrenza per conto proprio o di terzi (Paracchi 2003³⁰).

È noto che lo stato economico delle imprese assicuratrici italiane risulti sostanzialmente buono; sono in costante crescita sia la raccolta, sia il risultato tecnico complessivo, che passa gradualmente da una perdita di 748 milioni di euro nel 1998 a profitti per 2.161 milioni nel 2003. Ma che peso ha l'assenza di un reale sistema concorrenziale sulla crescita? Il quadro d'insieme, come delineato in questo studio, sembra suggerire che la concorrenza – e la competitività – nel settore assicurativo in Italia debbano essere necessariamente rafforzate.

Adam Smith lamentò il fatto che le persone di uno stesso commercio «raramente si incontrano, perfino per divertimento o passatempo, senza che la conversazione non finisca in una cospirazione contro il pubblico, o in qualche trovata per aumentare i prezzi» (Smith 1776, 1). Smith suggerì persino di abrogare la legge che richiedeva a tutti coloro che operavano in uno stesso commercio di iscriversi a un pubblico registro la cui esistenza metteva in relazione individui che altrimenti non avrebbero mai avuto altra occasione di conoscersi. In definitiva, l'atomizzazione sociale rappresenta un prerequisito per la concorrenza perfetta. Nel caso in esame l'analisi delle reti sociali consente di definire il numero delle connessioni totali e misurare – conseguentemente – indici strutturali dai

³⁰ Negli Stati Uniti la fattispecie, regolata da una specifica sezione del Clayton Act, è stata recentemente sottoposta a una revisione con l'*Interlocking Directorates Act* del 1990. La fattispecie è volta a dare maggior effettività a una normativa rimasta praticamente inapplicata per svariati anni. La riforma prevede un consistente innalzamento delle soglie di intervento e una estensione della portata del divieto (Bentivogli e Trento 2005, 79-110).

quali derivare indicatori di concorrenzialità del sistema; è possibile in questo modo tradurre generici concetti di apertura del mercato in specifiche statistiche di misurazione del fenomeno; sebbene non sia possibile una comparazione con altri paesi, i risultati sono eloquenti: il sistema assicurativo italiano risulta profondamente influenzato da un denso sistema di connessioni interpersonali e inter-organizzative.

Il cumulo di cariche sociali ha chiari risvolti negativi sul piano della libera concorrenza: favorisce le intese tra le società, determinando il mantenimento di condizioni favorevoli a un coordinamento del comportamento commerciale tra imprese che in linea di principio dovrebbero essere concorrenti. Il cumulo delle cariche rafforza e in alcuni casi determina fenomeni di concentrazione e abuso di posizione dominante. Nella proposta di Smith la ricerca dell'interesse e il funzionamento del mercato possono favorire il benessere collettivo solo se controllati da precise regole istituzionali (socio-culturali, giuridiche, politico-organizzative). Di fronte al proliferare delle unioni «personali» tra Cda di imprese assicuratrici, oltre a essere necessario l'uso di tutti gli strumenti che l'ordinamento italiano e l'esegesi della dottrina già mettono a disposizione, appare chiara l'esigenza di nuove e necessarie fattispecie normative. Un sistema così segnato dai legami di *interlocking directorates*, oltre che generare inefficienze sul piano del governo societario, ha effetti negativi anche sul piano antitrust.

L'istruttoria avviata dall'Autorità garante nel luglio 2004 si conclude nel dicembre 2005 con l'annuncio di una multa di 2 milioni di euro inflitta all'Ania per aver favorito la diffusione di parametri di costo uniformi per la determinazione dell'entità dei risarcimenti per danni e cose. Secondo il provvedimento, l'Ania dovrà interrompere immediatamente ogni attività di coordinamento a favore delle imprese associate, adottando le misure ritenute più idonee che dovranno poi essere comunicate all'Autorità Garante. Alla luce dei risultati di questo studio le politiche antitrust appaiono però deboli; in primo luogo, non è così rilevante il ruolo svolto dall'Ania nell'attività di coordinamento a favore delle imprese associate, poiché queste sono già coordinate tra loro attraverso il sistema degli *interlocking directorates*; in secondo luogo, le sanzioni pecuniarie – o le azioni di *moral suasion* – non hanno un effetto sostanziale: in questo caso occorrono specifiche normative rivolte a ridurre l'impatto degli *interlocking directorates* sul libero esercizio d'impresa.

Riferimenti bibliografici

- Ania (2004) *Annuario italiano delle imprese assicuratrici*, Milano, Assicurativa.
- Armbrüster, T. e Glückler, J. (2003) *Bridging Uncertainty in Management Consulting: the Mechanisms of Trust and Networked Reputation*, in «Organization Studies», vol. 24, n. 2, pp. 269-297.
- Arrow, K.J. (1965) *Aspects of the Theory of Risk Bearing*, Helsinki, Academic Book Store.
- Baker, W. (1984) *The Social Structure of a National Securities Market*, in «American Journal of Sociology», n. 89, pp. 775-881.
- Bargigli, L. e Vasta, M. (2003) *Proprietà e controllo nel capitalismo italiano (1911-1972)*, in *L'impresa italiana nel Novecento*, a cura di R. Giannetti e M. Vasta, Bologna, Il Mulino, pp. 187-248.
- Barnes, J.A. (1954) *Class and Committees in a Norwegian Island Parish*, in «Human Relations», n. 7, pp. 39-58.
- Bentivogli, C. e Trento, S. (2005) *Economia e politica della concorrenza*, Roma, Carocci.
- Berardi, D. e De Novellis F. (2005) *Prezzi alti, concorrenza scarsa*, in «lavoce.info», 15 giugno (www.lavoce.info).
- Bianchi, P. (2002) *La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*, Bologna, Il Mulino.
- Bianco, M.L. (1996) *Classi e reti sociali*, Bologna, Il Mulino.
- Borgatti, S.P., Everett, M G. e Freeman L.C. (2002) *Ucnet 6.0 version 1.00*, Natick, Analytic Technologies.
- Bott, R. (1957) *Family and Social Network*, London, Tavistock; trad. it. *Ruoli coniu-gali e reti sociali*, in Piselli (1995), pp. 53-88.
- Bunting, D. e Barbour, J. (1975) *Interlocking Directorates in Large American Corpora-tion (1896-1964)*, in «Business History Review», vol. 45, n. 3, pp. 317-335.
- Burt, R. (1982) *Toward a Structural Theory of Action*, New York, Academic Press.
- (1983) *Corporate Profits and Cooptation*, New York, Academic Press.
- Buzzacchi, L. (2005) *Assicurati a caro prezzo*, in «lavoce.info», 7 febbraio (www.lavoce.info).
- e Siri, S. (2002) *Efficienza ed equità nel mercato dell'assicurazione obbligatoria Rc auto: ri-regolamentare per liberalizzare?*, in «Mercato, concorrenza, regole», n. 3, pp. 413-454.
- Carbonai, D. (2004) *Il reticolo della segreteria: note tratte dallo studio dei legami in-formali di una struttura intermedia di partito*, in «Il dubbio. Rivista transnazio-nale di analisi politica e sociale», vol. 5, n. 2, pp. 101-113.
- Casaleggio Associati (2004) *Il piccolo mondo dei Cda italiani*, in «Milano Finanza», 18 settembre.
- Chiesi, A.M. (1978) *I legami personali tra i consigli di amministrazione in Italia*, in «Studi organizzativi», vol. 10, n. 4, pp. 25-72.
- (1981) *L'analisi dei reticoli sociali. Un'introduzione alle tecniche*, in «Rassegna italiana di sociologia», n. 2, pp. 577-603.
- (1982) *L'élite finanziaria italiana*, in «Rassegna italiana di sociologia», n. 4, pp. 571-595.
- (1999) *L'analisi dei reticoli*, Milano, Franco Angeli.
- Dahl, R. (1957) *The Concept of Power*, in «Behavioral Science», n. 2, pp. 201-215.
- Darr, A. e Talmud, I. (2003) *The Structure of Knowledge and Seller-buyer Networks in Markets for Emergent Technologies*, in «Organization Studies», vol. 24, n. 3, pp. 443-461.
- Di Franco, G. (2001) *Eds: esplorare, descrivere e sintetizzare i dati. Guida pratica all'analisi dei dati nella ricerca sociale*, Milano, Franco Angeli.
- e Marradi, A. (2003) *Analisi fattoriale e analisi in componenti principali*, Roma, Bonanno.

- Eccles, R. (1981) *The Quasi-firm in the Construction Industry*, in «Journal of Economic Behavior and Organization», n. 2, pp. 335-357.
- e Crane, D.B. (1988) *Doing Deals: Investments Banks at Work*, Boston, Harvard Business School.
- Freeman, L.C. (1979) *Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification*, in «Social Networks», n. 1, pp. 215-239.
- Fumagalli, D. (2004) *In Italia niente regole sui Cda incrociati*, in «Milano Finanza», 18 settembre.
- Gluckman, M. (1965) *Politics, Law and Ritual in Tribal Society*, New York, The New American Library; trad. it. *Potere, diritto e rituale nelle società tribali*, Torino, Boringhieri, 1977.
- Granovetter, M. (1974) *Getting a Job*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1985) *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», n. 91, pp. 481-510; trad. it. *Azione economica e struttura sociale. Il problema dell'embeddedness*, in *Azione economica come azione sociale*, a cura di M. Magatti, Milano, Franco Angeli, 1991, pp. 49-80.
- (1995) *The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs*, in *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurs*, a cura di A. Portes, New York, Russel Sage Foundation, pp. 128-165.
- Gribaudi, M. (1996) *L'analisi di rete: tra struttura e configurazione*, in «Rassegna italiana di sociologia», n. 1, pp. 31-35.
- Hatch, M.J. (1997) *Organization Theory: Modern, Symbolic and Postmodern Perspective*, Oxford, Oxford University Press; trad. it. *Teoria dell'organizzazione*, Bologna, Il Mulino, 1999.
- Heider, F. (1958) *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, Wiley.
- Krackhardt, D. (1990) *The Political Landscape: Structure, Cognition and Power in Organization*, in «Administrative Science Quarterly», n. 35, pp. 342-369.
- Lewin, K. (1951) *Field Theory in Social Science*, New York, Harper & Row; trad. it. *Teoria e sperimentazione in psicologia sociale*, Bologna, Il Mulino, 1972.
- Marradi, A. (1984) *Concetti e metodo per la ricerca sociale*, Firenze, La Giuntina.
- Mintz, B. e Schwartz, M. (1985) *The Power Structure of American Business*, Chicago, University of Chicago Press.
- Moreno, J.L. (1934) *Who Shall Survive?*, Beacon, Beacon House.
- Morganti, F. (2004) *L'amministratore indipendente*, in «L'impresa. Rivista italiana di management», n. 6, p. 24.
- Mutti, A. (1996) *Reti sociali: tra metafore e programmi teorici*, in «Rassegna italiana di sociologia», n. 1, pp. 5-30.
- Oppenheim, F.E. (1981) *Political Concepts. A Reconstruction*, Chicago, University of Chicago Press, trad. it. *Concetti politici. Una ricostruzione*, Bologna, Il Mulino, 1985.
- Paracchi, G. (2003) *Cumulo di cariche sociali, divieto di concorrenza e conflitto di interessi*, www.tidona.com, 28 aprile.
- Piselli, F. (a cura di) (1995) *Reti. L'analisi di network nelle scienze sociali*, Roma, Donzelli.
- Podolny, J.M. (2001) *Network as the Pipes and Prism of the Market*, in «American Journal of Sociology», vol. 107, n.1, pp. 33-60.
- Scott, J. (1991) *Social Network Analysis: A Handbook*, Newbury Park, Sage Publications; trad. it. *L'analisi delle reti sociali*, Roma, Nis, 1997.
- Smith, A. (1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edinburgh; trad. it. *Indagine sulla ricchezza delle nazioni*, Milano, Isedi, 1973.
- Soda, G. e Usai, A. (1998) *The Dark Side of Dense Networks: From Embeddedness to Indebtedness and Externalisation*, in *The Game of Network*, a cura di A. Grandori, London, Routledge, pp. 276-322.
- Stanworth, P. e Giddens, A. (1975) *The Modern Corporate Economy: Interlocking Directorship in Britain 1966-1970*, in «Sociological Review», n. 23, pp. 5-28.

- Stefani, S. (2004) *Centralità del ruolo del Cda: auspicio o necessità?* in «L'impresa. Rivista italiana di management», n. 6, p. 29.
- Strati, A. (1998) *Sociologia dell'organizzazione. Paradigmi teorici e metodi di ricerca*, Roma, Carocci.
- Swedberg, R. (1994) *Markets as Social Structures*, in *The Handbook of Economic Sociology*, a cura di N. Smelser e R. Swedberg, New York, Princeton University, pp. 255-282.
- Useem, M. (1984) *The Inner Circle*, Oxford, Oxford University Press.
- Wasserman, S. e Faust, K. (1994) *Social Network Analysis: Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wellman, B. (1982) *Studying Personal Community*, in *Social Structure and Network Analysis*, a cura di P.V. Marsden e N. Lin, Beverly Hills, Sage, pp. 61-80.
- (1983) *Network Analysis. Some Basic Principles*, in «Sociological Theory», n. 1, pp. 155-200.
- White, H.C., Boorman, S.A. e Breiger, R.L. (1976) *Social Structure from Multiple Networks: Block Models of Roles and Positions*, in «American Journal of Sociology», n. 81, pp. 730-780.
- Williamson, O. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication*, New York, Free Press.
- Womack, J., Jones, D. e Ross, D. (1990) *The Machine that Changed the World*, New York, Rawson Associates.