

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

## Finanza e vita quotidiana: la finanziarizzazione delle famiglie italiane

**This is a pre print version of the following article:**

*Original Citation:*

*Availability:*

This version is available <http://hdl.handle.net/2318/1691645> since 2019-02-11T11:37:05Z

*Terms of use:*

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)

Joselle Dagnes

## Finanza e vita quotidiana: la finanziarizzazione delle famiglie italiane

### 1. *Gli individui e la finanziarizzazione*

La crisi economico-finanziaria del 2007 ha dato enfasi al ruolo della dimensione individuale nei processi di finanziarizzazione dell'economia (Hall, 2012). Da un lato, la letteratura ha evidenziato la rilevanza di singoli soggetti nel definire gli attuali assetti del sistema finanziario internazionale: da qui il nuovo vigore acquistato dagli studi sulle élites (cfr. Barbera *et al.*, 2016). Dall'altro lato, un numero crescente di studi è stato dedicato ai “perdenti” della finanziarizzazione e ai suoi effetti inattesi per individui e famiglie (Shiller, 2012).

Questo rinnovato interesse per il rapporto tra finanza e individui non nasce tuttavia dal nulla. Contributi precedenti avevano già messo in luce la pervasività di logiche e strumenti propri del capitalismo finanziario non solo nella sfera economico-produttiva, ma anche nella quotidianità dei singoli (Erturk *et al.*, 2007; Martin, 2002). È precisamente questo che si intende con *finanziarizzazione della vita quotidiana*, una locuzione entrata in uso per definire la progressiva penetrazione di concezioni, strategie e dispositivi di natura finanziaria nella vita quotidiana di individui e famiglie e nella gestione delle risorse che questi hanno a disposizione (Langley, 2008).

Il fenomeno prende forma concretamente attraverso l'impiego finanziario del risparmio privato – già accumulato o accumulabile in futuro – come assicurazione delle condizioni di benessere individuali e familiari e come canale per garantire la riproduzione sociale del nucleo. Il ricorso da parte dei singoli ai veicoli della finanziarizzazione della vita quotidiana – come gli schemi previdenziali e sanitari integrativi, i mutui ipotecari, il credito al consumo in tutte le sue forme – non avviene quindi tanto a fini speculativi, piuttosto è motivato dalla necessità di provvedere a bisogni di base e limitare l'incertezza futura (Van Der Zwan, 2014; Pellandini-Simányi *et al.*, 2015). Un compito, questo, che in passato era attribuito all'attore pubblico, ma che la crisi dello stato sociale ha contribuito a ricondurre alla sfera privata (Cutler e Waine, 2001), demandandone in misura crescente il soddisfacimento alla mediazione dei canali finanziari (Martin, 2002). In altri termini, sempre più spesso la garanzia di condizio-

ni di vita dignitose, nel presente e/o nel futuro, è subordinata all'accesso a servizi e prodotti di natura finanziaria (Dagnes e Salento, 2016). Tale accesso non è però garantito per tutti e, anche quando avviene, le condizioni possono variare in misura sensibile per rapporto al profilo dei singoli, come vedremo nei prossimi paragrafi.

La centralità della dimensione individuale nei processi di finanziarizzazione può essere meglio compresa all'interno di una cornice più ampia che chiama in causa i processi di progressiva individualizzazione del rischio tipici dell'attuale fase di capitalismo avanzato (Castel, 2004). A questo proposito, è utile il riferimento al concetto di *Unsicherheit* proposto da Bauman, un termine tedesco il cui significato si estende in una vasta area semantica che comprende l'*uncertainty* (incertezza), l'*insecurity* (insicurezza) e l'*unsafety* (precarietà) (Bauman, 2000). Mentre l'ultima declinazione, quella dell'*unsafety*, riguarda la provvisorietà della vita umana, un tratto esistenziale imm modificabile, le altre due sono riconducibili rispettivamente ai meccanismi propri del neoliberismo e ai tratti che caratterizzano il mercato del lavoro odierno. Da un lato, infatti, gli individui sperimentano sempre più l'insicurezza lavorativa, determinata primariamente dai processi di flessibilizzazione dei rapporti di lavoro (*insecurity*); dall'altro lato è l'intero modello di capitalismo avanzato a promuovere l'incertezza come condizione che, pur penalizzando molti, alimenta la prosperità di un ristretto numero di soggetti (*uncertainty*). In questo scenario, le condizioni di insicurezza/incertezza mettono in crisi il rapporto tra individuo e istituzioni, rendendo sempre più difficile la traduzione delle "preoccupazioni private in questioni pubbliche" (*ivi.*, 10). A questo proposito, gli studiosi Beck e Giddens evidenziano come nella fase contemporanea si assista non solo a una proliferazione oggettiva del rischio, ma anche all'affermazione di modelli di comportamento e strategie d'azione soggettivamente differenziate in contesti a elevata incertezza (cfr. Chicchi, 2001). Se per un verso, dunque, si moltiplicano i contesti e le istituzioni che hanno nel rischio il loro elemento costitutivo – si veda appunto il caso dei mercati finanziari – per un altro verso è la reazione all'incertezza a prendere forma soggettivamente, con la diffusione sociale di pratiche riflessive e individualizzanti (Giddens, 1994; Beck, 2000). In altre parole, secondo questi studiosi la tarda modernità si caratterizzerebbe, oltre che per un'inedita distribuzione del rischio, per una incessante analisi critica, messa in atto dai singoli, delle pratiche sociali e delle convenzioni in atto, le quali perderebbero così legittimazione e tratti di certezza e stabilità (Chicchi, 2001). In questo nuovo scenario, l'individuo stesso è chiamato a concepire il sé come un progetto riflessivo, che necessita di un'accurata pianificazione individuale, il cui esito – positivo o negativo – costituisce una responsabilità esclusiva del singolo; è quindi sempre più difficile la realizzazione di strategie di azione condivisa (Chicchi e Leonardi, 2011). L'ampliamento della libertà di scelta corrisponde pertanto a una coercizione alla scelta,

in contesti fortemente incerti e spesso in assenza di risorse individuali adeguate per la stima e il fronteggiamento dei rischi esistenti (Giddens, 1999).

In termini di protezione sociale, l'individualizzazione dei rischi e delle responsabilità implica che ciascun soggetto sia tenuto a prevedere gli eventi critici a cui può andare incontro nel corso dell'esistenza – perdita del lavoro, malattia, infortunio, disabilità, vecchiaia – e a dotarsi degli strumenti di protezione adeguati a contrastarli. Il singolo è dunque chiamato a ricercare soluzioni per sé e la sua famiglia, a partire dalle competenze di cui dispone o che può acquisire, in un quadro complessivo di declino di una concezione collettiva della protezione sociale (Van Der Zwan, 2014). Emerge qui un ulteriore aspetto paradossale: se da un lato, infatti, si assiste a una crescente soggettivazione dei percorsi di tutela dai rischi sociali, con l'attribuzione di forti responsabilità individuali, dall'altro lato forze disciplinanti sono all'opera per limitare le opzioni possibili e dirigere l'azione dei singoli in specifiche direzioni, riducendo la loro *agency* (Langley, 2008). È in atto, in altri termini, un processo di governamentalità, in cui i soggetti dotati di maggiori risorse e potere agiscono per strutturare il campo di azione altrui al fine di trarne vantaggio (Foucault, 1978).

L'articolo si propone di esplorare le contraddizioni del rapporto tra finanziarizzazione e livello individuale dell'azione, focalizzandosi sul binomio inclusione-esclusione e sulle aree di "marginalità sistemica" che si definiscono a cavallo tra queste due condizioni (Sassen, 2015). Tali elementi saranno dapprima sviluppati analiticamente e poi osservati specificamente nel caso italiano, un contesto interessante per via dei suoi tratti peculiari e in trasformazione. L'Italia rappresenta un modello di capitalismo molto diverso da quello anglosassone (Hall e Soskice, 2001). Nel nostro paese prevale infatti ancora oggi la piccola impresa, la proprietà societaria è concentrata e individuale, l'investimento straniero è limitato (cfr. Barbera *et al.*, 2016). Sul fronte familiare, si osserva un tradizionale orientamento al risparmio destinato all'investimento sicuro e alla proprietà abitativa. Tuttavia, anche nel nostro paese a partire dagli anni Novanta l'esposizione sui mercati finanziari è andata crescendo – in modo lento ma costante – quale conseguenza diretta o indiretta della nuova disciplina dei mercati finanziari, dei processi di privatizzazione e liberalizzazione, della crisi del welfare state, delle riforme del mercato del lavoro e del sistema pensionistico. In anni più recenti, a queste dinamiche si sono sommati gli effetti della crisi, che hanno generato disuguaglianze crescenti in particolare per la fascia di popolazione più fragile (Dagnes *et al.*, 2018).

L'articolo è così organizzato. Il prossimo paragrafo è dedicato a una trattazione analitica dei processi di inclusione ed esclusione finanziaria (par. 2); successivamente, sono presentati quattro diversi ambiti in cui è possibile osservare la finanziarizzazione della vita quotidiana: la vecchia-

ia, la salute, la casa e le spese quotidiane, con particolare riferimento al caso italiano (par. 3). Infine, le conclusioni propongono alcune riflessioni e possibili piste di ricerca future (par. 4).

## 2. I sommersi e i salvati? Inclusione ed esclusione finanziaria nella vita quotidiana

L'esclusione finanziaria indica la condizione di difficoltà sperimentata da individui e famiglie nell'accesso ai servizi finanziari *mainstream*, vale a dire i servizi più convenzionali e diffusi (Leyshon *et al.*, 2008).

Tale condizione può assumere tre diverse forme<sup>1</sup> (Kempson e Whyley, 1999): 1) *price exclusion*, nel caso in cui la rinuncia all'uso di prodotti finanziari da parte di potenziali utenti dipenda dal loro costo eccessivo; 2) *condition exclusion*, nel caso in cui l'esclusione sia determinata da condizioni non economiche associate ai servizi finanziari, riguardanti sia le caratteristiche tecniche dei prodotti, sia i requisiti richiesti ai potenziali utenti per potervi accedere; 3) *marketing exclusion*, vale a dire l'esclusione determinata da una collocazione marginale nel circuito finanziario – coloro che non utilizzano abitualmente prodotti finanziari hanno meno opportunità di ricevere proposte di nuovi servizi<sup>2</sup> – o nei territori, dal momento che la tendenza alla soppressione delle filiali bancarie non si distribuisce omogeneamente nei diversi contesti, bensì penalizza le aree più interne e periferiche (Leyshon *et al.*, 2008).

Negli ultimi decenni, pur con alcune contraddizioni, il livello di inclusione finanziaria generale è cresciuto progressivamente (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2015). Nello specifico, è diminuita nel corso del tempo la quota di coloro che soffrono di esclusione totale, vale a dire coloro che non hanno accesso ad alcun strumento finanziario; anche tra gli individui e le famiglie a medio o basso reddito tendono quindi ad ampliarsi le possibilità di ricorso, almeno parziale, ai mercati finanziari. Questo mutamento è spesso rappresentato nel discorso pubblico come un indicatore di democratizzazione finanziaria (cfr. Erturk *et al.*, 2007). Tuttavia, come evidenziato da Langley (2002), per affrontare compiutamente il tema è necessario riflettere sulle modalità che rendono possibile l'inclusione finanziaria e sulle condizioni a cui questa avviene, poiché da qui discendono opportunità e criticità del processo.

<sup>1</sup> Kempson e Whyley (1999) identificano una quarta forma di esclusione, la c.d. *self-exclusion*, che riguarda coloro che per ragioni politiche o ideologiche decidono volontariamente di collocarsi all'esterno dei circuiti finanziari. Qui consideriamo però solo l'esclusione involontaria.

<sup>2</sup> Questo tratto è andato tuttavia modificandosi nel corso del tempo, a causa della parziale disintermediazione di alcuni servizi finanziari (cfr. più avanti in questo paragrafo).

In termini fattuali, l'estensione della sfera finanziaria alla vita quotidiana può essere ricondotta a una combinazione di innovazioni – intese in un'accezione neutra, come introduzione di nuovi ordinamenti, metodi, strumenti in grado di modificare radicalmente gli assetti precedenti – dispiegate su piani diversi. A questo proposito, tre elementi meritano di essere presi in considerazione (Gallino, 2011; Sassen, 2015): 1) l'innovazione giuridico-istituzionale, inserita nel quadro di riforme neoliberali avviate negli anni Ottanta e poi portate a compimento nei principali paesi a economia avanzata negli anni Novanta, che promuove la deregolamentazione dei mercati finanziari e, con essa, i movimenti di capitali su scala globale, favorendo al contempo l'attività di intermediazione finanziaria e, dunque, la proliferazione degli attori a essa dedicati (Barbera *et al.*, 2016); 2) l'innovazione tecnologica, grazie alla quale avviene la trasformazione dei mercati finanziari da luoghi fisici a luoghi virtuali, da cui è possibile muovere capitali globalmente e accedere a piazze finanziarie remote (Titman, 2013); 3) l'innovazione finanziaria in senso stretto, che consiste in nuovi prodotti di ingegneria finanziaria che, dapprima, trasformano attività e passività in titoli negoziabili sul mercato (*cartolarizzazione*), quindi li assemblano e ricombinano in catene speculative di complessità crescente, i cui sottostanti<sup>3</sup> non sono più riconoscibili (Davis, 2009).

All'interno di questo quadro, si assiste a una moltiplicazione dei soggetti dediti alla raccolta collettiva del risparmio, che si affiancano agli intermediari finanziari tradizionali: investitori istituzionali, società di intermediazione mobiliare, società di gestione del risparmio, società di investimento a capitale variabile, fondi di investimento collettivo (Ferreira e Matos, 2008). Allo stesso tempo, la diffusione della tecnologia rende più immediato il rapporto tra investitori privati e mercati – si pensi alla possibilità di fare *trading online* direttamente dal proprio smartphone o pc – dando vita a un complesso gioco di intermediazione e disintermediazione (Davis, 2009). Non bisogna dimenticare poi, tra gli attori in campo, le società finanziarie extra-bancarie finalizzate alla concessione di prestiti, che promuovono la loro attività attraverso vecchi e nuovi mezzi di comunicazione e che sono direttamente contattabili dai potenziali fruitori delle loro offerte.

Stringendo il focus sulla finanziarizzazione della vita quotidiana, il principale risultato dei processi identificati è dunque una proliferazione delle opportunità di esposizione sui mercati finanziari per gli individui e le famiglie. Non si tratta però, semplicemente, di un ampliamento delle scelte a disposizione di coloro che già si trovavano nella condizione di poter acquisire attività e passività finanziarie. Piuttosto, alcune opzioni diventano per la prima volta fruibili da soggetti che occupano una posi-

<sup>3</sup> Con *sottostante* si intende l'attività o passività da cui dipende il valore di uno strumento finanziario derivato.

zione medio-bassa nella scala di stratificazione sociale e che, a causa del loro profilo di rischio, per lungo tempo sono stati rifiutati dai circuiti finanziari tradizionali (Moiso, 2014).

Si assiste, in altri termini, a una ridefinizione dei confini tra inclusione ed esclusione: un processo che incide sulla struttura delle disuguaglianze, modificandone gli assetti in modo inedito e introducendo nuove tensioni. Da un punto di vista analitico, tre aspetti meritano di essere presi in considerazione:

- La distinzione tra inclusi ed esclusi (disuguaglianza *between*) e le diverse opportunità di benessere associate all'appartenenza all'una o all'altra categoria. In particolare, la condizione di esclusione finanziaria può risultare drammatica se costituisce un ostacolo al godimento di una piena cittadinanza sociale, dal momento che le condizioni di vita e di benessere di individui e famiglie sono sempre più spesso correlate alla possibilità di acquisire sul mercato beni e servizi fondamentali non più garantiti dall'attore pubblico (Dagnes e Salento, 2016). In altri termini, l'inclusione finanziaria diventa strumento necessario – ancorché non sufficiente – per l'inclusione sociale, nell'ambito di una trasformazione sistemica che può essere espressa concettualmente come passaggio dal *reddito di inclusione al credito di inclusione*. Non si sostiene qui che durante l'epoca keynesiana non vi fossero esclusi; piuttosto si sottolinea come in quella fase le politiche pubbliche fossero specificamente orientate all'incorporazione sociale di ampie fasce della popolazione, e come l'insufficiente estensione del godimento effettivo dei diritti di cittadinanza fosse intesa come un fallimento dell'attore pubblico. Nell'attuale fase, invece, le dinamiche di mancata incorporazione di alcuni strati hanno assunto un carattere sistemico, al punto che più che di semplici esclusioni è opportuno parlare di vere e proprie espulsioni (Sassen, 2015);
- La differenziazione interna tra coloro che risultano inclusi (disuguaglianza *within*). Le condizioni di inclusione risultano ampiamente differenziate a seconda delle caratteristiche dei soggetti coinvolti: il profilo di rischio di un individuo può infatti impedire l'accesso ad alcuni strumenti finanziari, di norma quelli con condizioni migliori, limitando la scelta a prodotti che presentano, ad esempio, rendimenti più bassi, ritorni più incerti o tassi di interesse più elevati (Aalbers, 2008). La selezione tra le opzioni disponibili **risulta** poi influenzata dalle competenze possedute, che **risultano** distribuite in modo fortemente asimmetrico e correlato con la condizione socio-economica degli individui (Langley, 2007). Nella sfera finanziaria, inoltre, occorre considerare la distanza tra il livello di competenza stimato e quello effettivamente posseduto: numerose ricerche hanno infatti dimostrato che i soggetti tendono a sopravvalutare sistematicamente le proprie conoscenze finanziarie (Erturk *et al.*, 2007);

- Le dinamiche che hanno luogo al confine tra inclusione ed esclusione, lungo quello che Saskia Sassen ha definito il margine sistemico, “in cui si estrinseca la dinamica chiave dell’espulsione dai diversi sistemi in gioco”, perché è dove sono all’opera “tendenze concettualmente sotterranee” (Sassen, 2015, 227) che delineano le condizioni di inclusione o, viceversa, **espulsione** degli individui. I fenomeni in atto nell’area di marginalità sistemica riguardano una quota minoritaria di attori e spesso sono difficilmente intercettabili, in particolare attraverso gli strumenti della statistica; ciò nonostante, meritano di essere approfonditi perché costituiscono una traccia di dinamiche più estese – e in estensione – che coinvolgono tutte le principali economie avanzate (*ivi*, 37). D’altra parte il margine può anche diventare un luogo di sperimentazione, dove gli attori provano a disegnare dal basso percorsi di resistenza ai mutamenti in atto (Pellandini-Simányi *et al.*, 2015). Il margine è dunque una porzione di spazio sociale caratterizzata da grande vivacità, dove le dinamiche espulsive tipiche del capitalismo predatorio convivono con le pratiche di riappropriazione promosse da individui e gruppi auto-organizzati.

Muovendo da questo quadro analitico, nel prossimo paragrafo esploreremo le dinamiche di inclusione ed esclusione finanziaria in un contesto socialmente e spazialmente situato, osservando i processi in corso in alcuni ambiti particolarmente rilevanti per il benessere degli individui e delle famiglie italiane.

### 3. *Ambiti e strumenti della finanziarizzazione quotidiana in Italia*

Il contesto italiano presenta alcuni tratti peculiari che lo rendono un interessante caso di studio per l’osservazione dei processi di inclusione ed esclusione sociale in relazione all’accesso finanziario. Il nostro paese, costituendo un modello distinto da quello anglosassone in cui la finanziarizzazione è più marcata, negli ultimi due decenni ha conosciuto una progressiva penetrazione di logiche e strumenti propri della finanza sia nel mondo delle imprese sia nella sfera privata dei cittadini. Al contempo, il livello di disuguaglianza nella distribuzione delle risorse è cresciuto nel tempo, determinando condizioni sempre più sfavorevoli per le fasce meno robuste, a maggior ragione dopo l’avvento della crisi (cfr. Dagnes *et al.*, 2018a).

L’interazione tra vulnerabilità economica e finanziarizzazione della vita quotidiana è qui esplorata in relazione a quattro ambiti rilevanti: vecchiaia, salute, casa e spese comuni. Si tratta di quattro sfere che, pur eterogenee, mostrano delle connessioni sia reciproche sia in relazione al più ampio tema del benessere individuale e familiare. I primi due ambiti, vecchiaia e salute, costituiscono due fondamenti della protezione sociale,



intesa come l'insieme di istituti volti a tutelare i cittadini che si trovano esposti a condizioni di particolare fragilità – mediante l'erogazione di prestazioni economiche, come nel caso previdenziale, e/o di servizi – e a garantire a tutti l'accesso a beni di estrema rilevanza sociale quali la salute e l'istruzione<sup>4</sup> (Costabile, 2008). In tali termini, si configurano come costitutivi della qualità della vita dei singoli e della loro capacità di esercitare capacità e funzionamenti essenziali (Sen, 1985). Anche il terzo ambito, quello della casa, condivide questo aspetto, pur con alcune peculiarità. Da un lato, infatti, l'abitazione rappresenta un bene primario, necessario a garantire la riproduzione fisica e sociale del nucleo familiare – e in questo senso è indicata come diritto fondamentale dalla Dichiarazione universale dei diritti umani e oggetto, in molti paesi, di piani di edilizia residenziale pubblica. Dall'altro lato, la casa è però un asset economico che può anche costituire una strategia attiva di investimento sicuro. Data la duplice natura del bene casa, è quindi opportuno mettere a fuoco le condizioni di accesso all'abitazione in relazione alla dotazione economica dei singoli – in particolare in un paese come l'Italia in cui l'edilizia sociale è cronicamente sottosviluppata (Filandri, 2015) – e il complesso rapporto tra necessità abitative e ammontare della ricchezza congelata nel bene casa. Da ultimo, abbiamo ritenuto di indagare la sfera delle spese quotidiane – e della possibilità di sostenerle attraverso l'accesso al canale finanziario – data la centralità del dibattito sulla democratizzazione del credito, anche in relazione alla diffusione di nuovi modelli di consumo rilevanti per la definizione di status (Negri e Filandri, 2010). Anche in questo caso, siamo di fronte a un fenomeno ambivalente, dal momento che l'inclusione finanziaria è interpretata sia come un ampliamento delle opportunità dei singoli, specificamente in relazione alla riduzione del sostegno pubblico e alla crescente individualizzazione dei percorsi, sia come un elemento di progressivo indebolimento dei bilanci familiari e del sistema economico nazionale (cfr. Shiller, 2012).

I prossimi paragrafi non forniscono una disamina esaustiva di tutte le forme di penetrazione della finanza nelle sfere menzionate. Si intende piuttosto dare conto di alcune tendenze in atto, anche in relazione a nuovi

<sup>4</sup> Le sfere della previdenza, della sanità e dell'istruzione costituiscono gli ambiti principali in cui ha preso forma il sistema di protezione sociale di matrice pubblica nel secondo dopoguerra. La successiva crisi dello stato sociale, a partire dagli anni Settanta, ha reso l'esistenza di tutele in tali ambiti più incerta e maggiormente esposta alla penetrazione di forme di assicurazione privata che chiamano in causa anche i mercati finanziari. Nel nostro paese queste dinamiche risultano più visibili nella previdenza e nella sanità, ragione per cui si è deciso di approfondire queste due sfere. Occorre tuttavia ricordare che in altri contesti l'accesso all'istruzione terziaria è fortemente condizionato dalla possibilità di ricorrere a strumenti di credito e che in paesi come gli Stati Uniti il debito studentesco ha assunto ormai proporzioni tali da costituire un fattore potenzialmente destabilizzante per l'intera economia nazionale (cfr. Avery e Turner, 2012).

strumenti che – pur essendo in alcuni casi ancora poco diffusi – possono aiutarci a comprendere la direzione delle trasformazioni in corso, come suggerito da Saskia Sassen.

### 3.1. La vecchiaia: gli schemi previdenziali integrativi e l'anticipo pensionistico volontario

Il sistema pensionistico italiano è andato incontro negli ultimi decenni a un vasto programma di riforme in linea con le sollecitazioni delle istituzioni comunitarie. Tra gli obiettivi, l'introduzione di forme di previdenza sociale complementari, l'omogeneizzazione delle regole per l'accesso ai benefici e la riduzione della spesa previdenziale statale (Natali e Stamati, 2015).

A seguito degli interventi della prima metà degli anni Novanta (riforme Amato del 1992-93 e Dini del 1995), si è delineato un nuovo modello che ha affiancato alla previdenza pubblica i fondi integrativi di natura privata, la cui diffusione è stata incentivata da politiche fiscali favorevoli<sup>5</sup>. Si è così progressivamente affermato il sistema c.d. multi-pilastro, in cui l'irrobustimento della protezione pubblica obbligatoria è affidato a schemi previdenziali integrativi ad adesione collettiva o individuale (secondo pilastro) e a schemi assicurativi individuali (terzo pilastro) (Ferrera, 2006). Costituiscono il secondo pilastro i fondi pensione chiusi, di origine negoziale, istituiti dagli attori della contrattazione collettiva e rivolti ai lavoratori dipendenti di settori dedicati, e i fondi pensione aperti, promossi da banche e altre istituzioni finanziarie e destinati a tutti i lavoratori, ad adesione individuale o collettiva; rientrano invece nel terzo pilastro i piani pensionistici individuali (Pip), vale a dire i contratti di assicurazione sulla vita con finalità previdenziali.

Pur con alcune differenze, le forme di previdenza integrativa presuppongono tutte un meccanismo di raccolta del risparmio previdenziale (costituito dai contributi versati dai datori di lavoro e/o dai singoli individui) e investimento sui mercati finanziari. Concretamente, il passaggio da un sistema di protezione governato dall'attore pubblico a uno in cui gli investimenti privati concorrono ad assicurare la tutela pensionistica ha subito una forte accelerazione con il d. lgs. n. 252/2005. Tale decreto ha infatti introdotto, dal 2007, la destinazione del trattamento di fine rapporto (TFR) alla previdenza complementare secondo la regola del silenzio/assenso. I dati confermano l'importanza della riforma: il numero di iscritti a forme pensionistiche integrative è infatti aumentato di oltre il 43% tra il 2006 e il 2007 (da 3,2 a 4,5 milioni). Un ulteriore incremento di rilievo nella platea degli aderenti si ha poi nel 2015 (+12% rispetto al

<sup>5</sup> La riforma Dini ha inoltre introdotto il sistema contributivo di calcolo delle prestazioni, che ha progressivamente sostituito il modello retributivo.

2014) con l'entrata in vigore dei nuovi contratti collettivi per gli edili che **vedono** l'iscrizione contemporanea di tutti i lavoratori del comparto ai fondi di riferimento. Poste queste due eccezioni, i dati longitudinali mostrano che la diffusione della previdenza complementare segue un andamento misurato e continuo, con una crescita di circa il 7% annuo a partire dalla fine degli anni Novanta, raggiungendo nel 2016 quasi 7,8 milioni di iscritti, pari al 28% delle forze di lavoro (Covip, 2016). Analogamente, è cresciuto nel tempo il totale delle risorse destinate alle forme pensionistiche integrative: si è passati dal 2,6% sul Pil nel 2000 all'8,7% del 2015 (Oecd, 2016). Quest'ultimo dato pone l'Italia al 26° posto su 35 paesi Ocse per sviluppo della previdenza complementare, al pari della Francia e davanti a Germania (6,6%), Austria e Belgio (5,8%)<sup>6</sup>. Al di là dell'estensione, ciò che colpisce del caso italiano è la distribuzione asimmetrica in relazione ad alcune dimensioni socio-demografiche. Il tasso di adesione alla previdenza complementare è infatti consistente tra la popolazione adulta (27% nella fascia di età 35-44 anni e 34% nel segmento 45-64), mentre rimane limitato tra i più giovani (19% tra chi ha meno di 35 anni); in ciascuna fascia, poi, la partecipazione maschile è significativamente più sostenuta di quella femminile (con uno scarto medio del 5%). Anche la distribuzione territoriale è squilibrata, con tassi di partecipazione oltre il 30% nel Nord Italia<sup>7</sup> e pari al 21% circa nel Mezzogiorno (Covip, 2016). Escludendo le adesioni contrattuali e focalizzandosi solo sulla partecipazione individuale lo scenario **risulta** coerente: a investire volontariamente in prodotti previdenziali sono più frequentemente coloro che hanno un titolo di studio più elevato (i laureati tre volte in più di chi ha un titolo inferiore al diploma), che dispongono di un reddito più alto (l'ultimo quartile di reddito cinque volte in più del primo quartile) e di una maggiore ricchezza complessiva, soprattutto se associata a investimenti in prodotti finanziari ad alto rischio (il possesso di attività finanziarie rischiose fa triplicare la probabilità di investimenti in prodotti previdenziali) (Cerp, 2007; Dagnes e Filandri, 2016).

Il ruolo attivo della finanza in ambito previdenziale, anche su impulso dell'attore pubblico, è stato evidenziato recentemente da **un nuovo dispositivo varato dal governo**: l'anticipo finanziario a garanzia pensionistica (o APE volontaria). Si tratta di un prestito destinato ai lavoratori prossimi alla pensione di vecchiaia che viene erogato da banche e altre istituzioni finanziarie, in accordo con il ministero dell'Economia, fino alla maturazione del diritto di pensione. Il prestito è garantito dalla pensione di vec-

<sup>6</sup> In altri paesi la quota di risorse destinate alla previdenza complementare è molto più consistente: 206% sul Pil in Danimarca, 178% nei Paesi Bassi, 157% in Islanda e Canada, 133% negli Stati Uniti (Oecd, 2016; dati 2015).

<sup>7</sup> In alcune regioni del Nord Italia sono presenti iniziative previdenziali a livello territoriale grazie alle quali il tasso di adesione supera il 40% (Covip, 2016).

chiaia e verrà restituito su base ventennale attraverso trattenute effettuate direttamente dall'Inps sulle rate pensionistiche. Il dispositivo prevede inoltre l'obbligo di stipula di una polizza assicurativa per l'estinzione del debito residuo in caso di morte del contraente prima del termine del rimborso.

### 3.2. La salute: i fondi sanitari integrativi e le polizze sanitarie individuali

Come noto, in Italia i servizi di assistenza sanitaria sono erogati in prevalenza dall'attore pubblico attraverso il Servizio sanitario nazionale (Ssn): la spesa sanitaria pubblica copre infatti circa i due terzi della spesa sanitaria complessiva annua. Il terzo rimanente, pari a oltre 35,2 miliardi di euro nel 2016, consiste in massima parte (89%) in spesa privata non intermediata (c.d. *out of pocket*, prestazioni acquistate direttamente dai cittadini sul mercato), mentre la quota residua (circa 5 miliardi di euro nel 2016) è composta da fondi sanitari integrativi (79%) e da polizze sanitarie individuali (21%) (Censis-Rbm, 2017). In questo paragrafo ci soffermiamo su queste ultime due tipologie, che compongono la spesa sanitaria intermediata.

Sebbene la possibilità da parte dei cittadini di ricorrere a schemi assicurativi integrativi sia stata prevista sin dall'istituzione del Ssn, nel 1978, l'istituzione dei fondi sanitari si ha con il d. lgs. n. 299/1999 (Pavolini *et al.*, 2013). La graduale diffusione di coperture sanitarie private è stata da allora sostenuta dall'attore pubblico attraverso incentivi fiscali dedicati, in aggiunta alle deduzioni e detrazioni normalmente previste per le spese sanitarie<sup>8</sup>.

Abbiamo già evidenziato che, nell'ambito degli schemi integrativi, un ruolo preminente è svolto dai fondi sanitari, che in oltre il 70% dei casi prevedono il coinvolgimento diretto di compagnie assicurative (Censis-Rbm, 2017). Nel 2016 i fondi sanitari attivi attestati dal ministero della Salute sono 305, per un totale di oltre 9,1 milioni di iscritti e 2,2 miliardi di risorse impegnate in prestazioni<sup>9</sup>. L'adesione ai fondi sanitari di natura privata è libera e aperta a tutti gli individui, anche in ragione del divieto introdotto dal legislatore di attuare pratiche discriminatorie di selezione degli iscritti. Nella realtà, tuttavia, l'iscrizione a un fondo è solitamente parte del contratto di lavoro, o come beneficio di categoria derivante dai contratti collettivi nazionali o dall'iscrizione agli albi professionali, oppure come beneficio aziendale collegato a un contratto a stipula diretta con

<sup>8</sup> Dirindin (2016) stima in circa 15,6 miliardi annui il valore delle agevolazioni fiscali per spese sanitarie private (oltre ai fondi anche le polizze assicurative, cfr. più avanti).

<sup>9</sup> I dati sono forniti dal ministero della Salute e ricavati dall'Anagrafe dei fondi sanitari integrativi. Non si tratta tuttavia di dati pubblici: quelli qui presentati sono resi disponibili dalla Cgil ([www.cgil.it/admin\\_nv47t8g34/wp.../07/SUI-FONDI-SANITARI-05\\_07\\_2017.pdf](http://www.cgil.it/admin_nv47t8g34/wp.../07/SUI-FONDI-SANITARI-05_07_2017.pdf)).

il datore di lavoro. In quest'ultimo caso i benefit previsti sono di frequente estesi anche al nucleo familiare del lavoratore<sup>10</sup> e possono includere un'ampia gamma di prestazioni (cfr. Pavolini *et al.*, 2013).

A fianco dei fondi vi sono poi le polizze sanitarie individuali. Si tratta di prodotti assicurativi a sottoscrizione individuale stipulati direttamente con una compagnia assicurativa che garantiscono l'accesso a prestazioni predeterminate o il rimborso dei costi sostenuti per le stesse a fronte del pagamento di un premio annuale. Secondo i dati campionari Banca d'Italia, la quota di nuclei che beneficia della copertura di una polizza sanitaria privata è pari al 3,3% nel 2014, vale a dire circa 800 mila famiglie<sup>11</sup>.

Complessivamente in Italia poco meno del 20% della popolazione beneficia di una forma di sanità integrativa intermediata privata, attraverso un fondo sanitario o una polizza individuale. La distribuzione di tale copertura risulta disomogenea per area territoriale (il 54% circa delle prestazioni private erogate si concentra nel Nord Italia, solo il 13% nel Mezzogiorno), per età (tra gli assicurati, solo il 16% ha meno di 36 anni e solo il 7% più di 75) e posizione occupazionale (ad esempio, il 73% dei liberi professionisti gode di copertura integrativa) (Censis-Rbm, 2017). Il fatto stesso che i fondi sanitari siano associati alla contrattazione collettiva o aziendale costituisce un fattore di disuguaglianza all'interno di un mercato del lavoro frammentato. In generale emerge inoltre, come prevedibile, una correlazione positiva tra reddito disponibile e diffusione di schemi integrativi<sup>12</sup>.

Questi dati, uniti alla difficoltà di accesso alla sanità pubblica sperimentata da un numero crescente di cittadini – sono quasi 8 milioni coloro che nel 2016 dichiarano di aver consumato i propri risparmi o di essersi indebitati per curarsi, in particolare per patologie croniche<sup>13</sup> – evidenziano il rischio di esclusione in assenza della possibilità di aderire a schemi privati che, mediante l'intermediazione delle compagnie assicurative, alimentano il comparto finanziario.

### 3.3. La casa: i mutui ipotecari e i prestiti vitalizi ipotecari

Il mercato del credito italiano è costituito in misura prevalente da mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni, che pesano per oltre i due terzi sul totale delle passività finanziarie detenute dalle famiglie (Banca d'Italia, 2015). Ricerche precedenti hanno mostrato che tali forme di

<sup>10</sup> Secondo i dati diffusi dal ministero della Salute, gli iscritti ai fondi integrativi in qualità di familiari dei lavoratori sono pari al 24% circa del totale (dati 2016, cfr. nota precedente).

<sup>11</sup> Fonte: Banca d'Italia, *Indagine sui bilanci delle famiglie italiane*, 2014.

<sup>12</sup> Fonte: Banca d'Italia, *Indagine sui bilanci delle famiglie italiane*, 2014.

<sup>13</sup> Fonte: Istat, *Indagine multiscope Condizioni di salute e ricorso ai servizi sanitari*, 2016.

indebitamento sono cresciute nel tempo, per ragioni riconducibili sia al lato della domanda sia a quello dell'offerta. La maggiore diffusione dei mutui ipotecari può infatti essere interpretata come l'effetto combinato della riduzione dei tassi di interessi e della sempre maggiore centralità acquisita dalla proprietà della casa, anche in ragione di politiche pubbliche orientate a sostenere l'acquisto abitativo (Filandri, 2015). Il saggio di Filandri e Pauli (2018) presente in questo stesso numero monografico mostra tuttavia che i mutui ipotecari si distribuiscono in modo diseguale tra le famiglie, concentrandosi maggiormente tra coloro che detengono più risorse, possiedono già case di proprietà e appartengono a una classe occupazionale più elevata. Il rapporto sulla finanza immobiliare Nomisma (2016) conferma tale asimmetria, evidenziando d'altra parte l'aumento del numero di famiglie mutuatarie con difficoltà nella restituzione del prestito (dal 14,4 al 22,8%). Si registra inoltre una domanda di mutuo non soddisfatta, in primo luogo per mancanza di garanzie adeguate (73% dei casi di rifiuto), che colpisce prevalentemente i nuclei più svantaggiati, come le famiglie monogenitoriali e quelle più numerose. In un paese caratterizzato da forte rigidità del mercato degli affitti ed esiguità delle politiche abitative (Filandri, 2015), in assenza di risparmio accumulato l'accesso al mutuo può configurarsi dunque come l'unica opportunità di accedere al bene casa: tuttavia, la distribuzione di questi prestiti tra le famiglie e le difficoltà a fare fronte all'impegno economico che richiedono può esasperare le condizioni di disuguaglianza già presenti.

Se i mutui ipotecari sono lo strumento per acquisire il capitale necessario all'acquisto di una casa, i prestiti vitalizi ipotecari (PIV) permettono di compiere il percorso opposto, vale a dire di ottenere liquidità a partire dal possesso di un'abitazione. Il PIV è un dispositivo diffuso nei paesi anglosassoni dagli anni Settanta e introdotto nell'ordinamento italiano solo in tempi recenti, con il d. lgs. n. 203/2005, successivamente precisato dalla legge n. 44/2015. Si tratta di un prestito garantito da ipoteca sulla casa di abitazione ed erogato da banche e intermediari finanziari esclusivamente a cittadini di età superiore ai 60 anni, ai quali non è richiesta – sebbene sia possibile – la restituzione in vita del debito. Il soggetto che stipula il prestito riceve una somma di denaro – erogata in un'unica soluzione o come vitalizio mensile – rimanendo al contempo proprietario della casa posta a garanzia, a differenza di quanto avviene con la nuda proprietà. Al termine della vita del sottoscrittore, gli eredi hanno 12 mesi di tempo per procedere al rimborso in un'unica soluzione del debito maturato, anche vendendo l'immobile; trascorso l'anno, è la banca a mettere sul mercato la casa, utilizzando poi l'importo ricavato dalla vendita per coprire il debito ed eventualmente trasferendo la parte eccedente agli eredi. L'ammontare del debito maturato dipende, oltre che dalle condizioni iniziali del prestito, dal lasso di tempo intercorso tra la stipula e il decesso del proprietario: trattandosi di un *reverse mortgage*,

infatti, durante questo periodo gli interessi vengono capitalizzati e, di conseguenza, il debito cresce progressivamente, sino eventualmente a raggiungere il prezzo di vendita dell'abitazione (senza mai poterlo superare però, per legge). L'ammontare del prestito concesso varia invece a seconda del valore della casa – case di maggior valore permettono di ottenere un credito proporzionalmente maggiore – e dell'età del sottoscrittore: più è anziano, maggiore sarà l'importo concesso<sup>14</sup> (Baldini e Beltrametti, 2015).

Il fatto che i PIV siano stati introdotti nel nostro paese solo recentemente contribuisce, con altri elementi<sup>15</sup>, alla sua attuale scarsa diffusione. Nel 2017 sono quattro le banche che in Italia offrono PIV, mentre alcuni altri istituti li renderanno disponibili a breve (Fondazione Cariplo, 2017). Al momento, non esistono prospetti completi sulla diffusione di questo dispositivo: i primi dati disponibili indicano che una delle banche coinvolte ha stipulato nella prima parte del 2017 circa 200 contratti di questo tipo, per un totale di 30 milioni di euro erogati, con un valore medio delle abitazioni poste a garanzia pari a 150 mila euro<sup>16</sup>.

Al di là della sua estensione, gli analisti identificano due principali criticità dello strumento. Primo, la capitalizzazione a interesse composto – c.d. anatocismo, che fa sì che gli interessi maturati annualmente si sommino al capitale, producendo ulteriori interessi – fa aumentare esponenzialmente l'importo del debito, che in breve tempo può raggiungere il valore della casa anche a partire da un prestito contenuto. Secondo, l'obbligo di mantenere la proprietà dell'abitazione e il divieto alla sua locazione per tutta la durata del prestito – vale a dire sino al termine della vita del sottoscrittore – può risultare vincolante. Le condizioni di salute e le necessità individuali possono infatti variare considerevolmente nel corso della terza età: qualora sorga ad esempio la necessità di trasferire il sottoscrittore in una struttura per anziani, l'abitazione rimasta vuota non potrà essere affittata dai familiari per ricavare un reddito aggiuntivo (Pacella e Filotto, 2016). Ecco allora che un dispositivo pensato per rendere liquida la ricchezza immobilizzata nella casa può ottenere l'effetto opposto, impedendo di mettere a valore un bene posseduto nel momento in cui ve ne è necessità. Più in generale, strumenti come il PIV ci pongono questioni relative da un lato alla penetrazione della sfera finanziaria nella vita quotidiana, dall'altro alla rilevanza della trasmissione intergenerazionale della ricchezza reale.

<sup>14</sup> A seconda di queste caratteristiche, il prestito può oscillare tra il 15 e il 60% del valore dell'abitazione.

<sup>15</sup> Tra questi, la volontà degli anziani di mantenere la proprietà dell'abitazione e la loro avversione al rischio (cfr. Fornero *et al.*, 2011).

<sup>16</sup> Cfr. <https://www.facile.it/mutui/news/prestito-vitalizio-ipotecario-opportunita-per-over-60.html>.

### 3.4. Le spese quotidiane: il credito al consumo

Il credito al consumo è costituito dall'insieme di finanziamenti diretti a sostenere le spese correnti di individui e famiglie. Se ne distinguono quattro forme principali: il prestito personale, erogato al singolo senza obbligo di destinazione; il prestito finalizzato o rateale, ottenibile presso un punto vendita al momento dell'acquisto di un bene o servizio al fine di dilazionarne il pagamento; la carta di credito, che mette a disposizione un importo mensile utilizzabile discrezionalmente e rimborsabile in un'unica soluzione o con rateizzazione (carte revolving); la cessione del quinto, un prestito destinato ai lavoratori dipendenti e ai pensionati che viene rimborsato mediante rate trattenute direttamente dallo stipendio (o dal cedolino pensionistico) di importo non superiore a un quinto dello stesso.

L'andamento del credito al consumo è andato crescendo nel nostro paese nel tempo, pur all'interno di un quadro caratterizzato da una bassa propensione all'indebitamento e, dunque, da valori di partenza contenuti. Si è infatti passati dal 7% circa del totale del mercato del credito nel 1989 al 10% del 1995<sup>17</sup> (Magri e Pico, 2014), grazie anche al recepimento della disciplina europea che ha introdotto nel nostro paese la normativa in materia (legge n. 142/1992 e d. lgs. n. 385/1993<sup>18</sup>). La quota di credito al consumo si è quindi mantenuta sempre al di sopra di questa soglia, con un trend crescente, raggiungendo il 13% circa prima dell'avvento della crisi che ha comportato una battuta di arresto. In particolare, si osserva una diminuzione del numero di famiglie che hanno avuto accesso a forme di credito al consumo nel biennio 2010-2012 (dal 16,7 al 14,4%). Tale dinamica è ascrivibile a due diversi fenomeni, il primo riconducibile prevalentemente al lato della domanda, il secondo a quello dell'offerta. Da un lato, infatti, le famiglie più benestanti e meno giovani hanno manifestato una minore richiesta di prestiti per spese quotidiane, verosimilmente adeguando il loro livello di spesa alle mutate condizioni economiche. Dall'altro lato, invece, i nuclei più giovani e dotati di minori risorse hanno continuato a esprimere una domanda costante di accesso ai finanziamenti, ma gli intermediari finanziari hanno operato una maggiore selezione, escludendo dall'accesso al credito in particolare i giovani, **la cui situazione si contraddistingue per un elevato peggioramento e instabilità reddituale**<sup>19</sup> (*Ibid.*). A partire dal 2014 il mercato del credito sembra aver

<sup>17</sup> I dati qui riportati non comprendono i debiti contratti attraverso carte di credito; l'aggiunta di questa forma di finanziamento comporta un aumento stimato dei valori menzionati pari a circa il 5% in anni recenti (Magri e Pico, 2014).

<sup>18</sup> Importanti novità sono state quindi introdotte dal decreto legislativo n. 141/2010 in materia di contratti di credito al consumo.

<sup>19</sup> Nel biennio 2010-12 il valore mediano del reddito è calato di oltre 20 punti percentuali tra i nuclei under 35, più del doppio di quanto avvenuto per la classe di età adulta (-10%) e sette volte quella anziana (-3%). Il numero di famiglie giovani con capofamiglia



ricominciato a crescere e, con esso, i finanziamenti per le spese personali, sostenuti in particolare dal prestito rateale concesso per l'acquisto di beni e servizi con pagamento dilazionato (*Ibidem*).

La restrizione nell'accesso al credito per i nuclei più fragili che è andata delineandosi negli anni post-crisi definisce un trade-off tra esposizione sui mercati finanziari e soddisfazione delle proprie necessità di spesa, in un contesto caratterizzato da condizioni reddituali familiari in peggioramento e da rigidità nelle condizioni di offerta dei prestiti. Nella fascia di popolazione meno agiata, infatti, la domanda di accesso ai finanziamenti rimane elevata ma, almeno in parte, insoddisfatta, configurando condizioni di esclusione dal mercato creditizio. D'altro canto, le famiglie economicamente meno robuste che hanno beneficiato di prestiti si trovano più frequentemente di altre in una situazione di sovra-indebitamento – l'incapacità di fare fronte ai debiti contratti – anche in ragione del peso crescente acquistato dal debito in rapporto al reddito familiare (dal 17% del 2010 al 24% del 2012 nei primi due quartili di reddito, dal 30 al 44% nel biennio per i nuclei che dichiarano di arrivare con difficoltà alla fine del mese) (*Ibidem*).

#### 4. Conclusioni

Le tendenze che abbiamo delineato testimoniano la graduale espansione del processo di finanziarizzazione della vita quotidiana nel contesto italiano. Ciascuna delle sfere osservate presenta uno specifico percorso e delle peculiarità: in alcuni ambiti, come quello previdenziale e del mercato del credito, il numero di famiglie e individui coinvolti è ampio e tendenzialmente in crescita; in altri casi, invece, la quota di popolazione coinvolta è al momento residuale e gli strumenti disponibili ancora poco diffusi. Ciò nonostante, è possibile identificare alcuni elementi comuni.

In primo luogo, emerge la rilevanza degli anni Novanta – in particolare della prima metà del decennio – come momento di *turning point* istituzionale. In questo periodo, infatti, la combinazione di fattori diversi – la funzione preminente assunta dai mercati finanziari nelle economie avanzate, le pressioni comunitarie per l'adozione di quadri legislativi condivisi, i primi interventi di ristrutturazione della spesa pubblica nel nostro paese orientati a privatizzazioni e liberalizzazioni (cfr. Salento e Masino, 2013) – sostiene l'approvazione di norme che favoriscono l'esposizione di individui e famiglie sui mercati finanziari, attraverso la duplice modalità dell'investimento e dell'indebitamento.

Strettamente connesso a questo primo punto ve ne è un altro: il ruolo giocato dall'attore pubblico nel processo in corso. Oltre all'azione regolativa in senso stretto, forme di penetrazione di strumenti finanziari nella

disoccupato è raddoppiata nel periodo (Magri e Pico, 2014).

vita dei singoli sono state e sono tuttora sostenute da agevolazioni fiscali, da provvedimenti come il conferimento del TFR ai fondi pensione e dall'introduzione di misure ad hoc come l'APE volontaria o il PIV. Se la contrazione del sistema di protezione sociale ha ormai da alcuni decenni aperto la strada alla presenza del mercato in ambiti strettamente connessi al benessere degli individui e delle famiglie, sembra dunque che in tempi recenti l'attore pubblico si sia fatto promotore attivo di dispositivi specifici – come quelli sopra richiamati – che implicano un coinvolgimento della sfera finanziaria e delle dinamiche che le sono proprie. È tuttavia importante ricordare che, all'interno di uno scenario via via **sempre** più complesso, non è questo l'unico ruolo possibile per l'attore pubblico: vi sono ampi margini, al momento solo parzialmente sfruttati, all'interno dei quali disegnare politiche volte a sostenere condizioni di inclusione eque e capaci di tenere conto del diverso grado di vulnerabilità dei nuclei familiari. Gli esempi variano dai consueti fondi di garanzia destinati a specifiche tipologie di utenti, al microcredito sociale, sino a forme di innovazione radicale come i Fureai Kippu, la moneta complementare giapponese basata sul tempo dedicato al servizio assistenziale prestato agli anziani (Dagnes, 2017).

Da ultimo, un elemento comune a tutti gli ambiti osservati è la distribuzione asimmetrica delle attività finanziarie e creditizie, con un'esclusione pressoché sistematica delle fasce più fragili, in particolare dei giovani, delle famiglie con risorse economiche limitate e discontinue, di coloro che vivono nelle aree più povere e deprivate del paese. Tale esclusione può dipendere da ciascuno dei tre fattori evidenziati da Kempson e Whyley (cfr. par. 2). Può dunque essere determinata dal costo eccessivo di prodotti finanziari (*price exclusion*), come nel caso di coloro che non possono permettersi una pensione integrativa, pur sapendo che questa sarebbe necessaria al fine di irrobustire la propria posizione previdenziale; dall'assenza dei requisiti richiesti per poter accedere ad alcuni strumenti (*condition exclusion*), ad esempio con l'impossibilità di ottenere un mutuo ipotecario in assenza di un contratto di lavoro a tempo indeterminato; o dalla posizione marginale dei potenziali utenti all'interno del circuito finanziario (*marketing exclusion*), come nel caso di coloro che hanno scarsi o nulli rapporti con le istituzioni bancarie e competenze limitate per potersi avvicinare agli strumenti economico-finanziari più opportuni data la loro situazione. Come già sottolineato, gli svantaggi individuati da Kempson e Whyley possono sommarsi e combinarsi tra loro, strutturando forme di esclusione complesse e difficilmente modificabili.

È questo un aspetto che chiama in causa la prima espressione di disuguaglianza a cui abbiamo fatto riferimento (cfr. par. 2), quella della differenza *between*, vale a dire tra coloro che hanno la possibilità di accedere ai mercati finanziari e, attraverso questi, a beni e servizi, e coloro che invece ne sperimentano l'esclusione. Se da un lato, infatti, i piani integrativi previdenziali e sanitari, i mutui ipotecari e i prestiti personali diventano sempre più necessari per garantire l'accesso a beni e servizi fondamentali e le condi-

zioni di vita future, dall'altro lato vi è una parte della popolazione che – in ragione della sua posizione economica, lavorativa, sociale, geografica o di una combinazione di queste dimensioni – risulta di fatto espulsa dai presupposti per una piena cittadinanza sociale. Si assiste così, per esempio, a una concentrazione di mutui per la casa tra coloro che sono già proprietari di immobili, mentre cresce il tasso di rifiuti per coloro che vorrebbero acquistare la prima abitazione ma che non possono offrire garanzie sufficienti per via della precarietà lavorativa.

Anche il secondo aspetto di disuguaglianza che abbiamo richiamato, quello *within*, è presente: tra coloro che accedono ai prodotti finanziari sopra menzionati, infatti, le condizioni risultano molto differenziate. In molti casi coloro che beneficiano di un fondo previdenziale o sanitario integrativo non sono in grado – per insufficiente competenza ma anche per opacità nella gestione del prodotto – di determinare la destinazione del proprio capitale e il livello di rischio connesso all'investimento. Parimenti, nella variegata galassia del credito al consumo esistono prodotti con caratteristiche diverse, non sempre presentate in modo chiaro o facilmente comprensibile: il reclamizzato “tasso zero”, per fare un esempio, nasconde di norma spese a carico del consumatore che fanno lievitare considerevolmente l'importo da restituire. I dati forniti dall'Arbitro Bancario Finanziario, l'organismo che si occupa della risoluzione delle controversie tra clienti e intermediari finanziari, mostrano che il numero di procedimenti trattati è cresciuto esponenzialmente, passando da 3 mila casi nel 2010 a 13,5 mila nel 2015, con esiti a favore dei cittadini in oltre due casi su tre<sup>20</sup>. Il fatto che alcune forme di credito al consumo rappresentino l'unica possibilità di usufruire di un prestito per coloro che non riescono ad accedere a un mercato del credito meno rischioso e più garantito contribuisce senza dubbio ad alimentare condizioni vessatorie per individui e famiglie fragili.

È questo un esempio di quanto avviene al margine sistemico tra inclusione ed esclusione finanziaria, dove una platea estesa – e in crescita – di soggetti pur non essendo del tutto esclusa non può neppure definirsi pienamente inclusa. In quest'area osserviamo quello che secondo Sassen (2015) è un processo necessario alla riproduzione dell'attuale fase del capitalismo avanzato. In altri termini, la collocazione di individui e famiglie a cavallo tra le categorie di inclusione ed esclusione risulterebbe funzionale all'estrazione da un bacino sempre più ampio di risorse destinate ai mercati finanziari. Coloro che occupano le aree di marginalità, infatti, hanno ottenuto in molti casi la possibilità di accedere al credito che per lungo tempo è stato loro precluso; ma questo avviene attraverso canali evidentemente rischiosi, più costosi e potenzialmente destabilizzanti per rapporto al bilancio familiare. Si definisce così una spirale perversa della disuguaglianza, in cui

<sup>20</sup> Fonte: Arbitro Bancario Finanziario, dati sul sito <https://www.arbitrobancariofinanziario.it/>.

la consistenza dei capitali posseduti, il profilo di rischio individuale e familiare, le competenze in campo finanziario, costituiscono tutti elementi in grado di esacerbare le differenze nelle possibilità e nelle condizioni di accesso ai mercati e, tramite essi, a condizioni di vita soddisfacenti.

Questa tendenza generale, evidenziata da Sassen, prende forma in modo differenziato – sia per qualità sia per intensità – a seconda del contesto di riferimento e in relazione all’agire degli individui all’interno di una struttura definita di vincoli e opportunità come quella descritta. Per quanto riguarda il primo aspetto, sappiamo che il modello italiano presenta caratteri distinti rispetto al capitalismo di impronta anglosassone, non da ultimo in riferimento allo spazio occupato dai processi di accumulazione finanziaria nella sfera economica. L’orientamento del tessuto produttivo e delle famiglie in relazione al debito e al credito – con investimenti “prudenti” e predilezione per il canale bancario – si inserisce in un più ampio modello di regolazione dei rapporti tra società ed economia (Burroni, 2017; Dagnes, 2018). In tale modello, nonostante la spinta sempre più forte all’isomorfismo verso i contesti socio-economici neo-liberali considerati di successo, alcuni ambiti costitutivi del “fare impresa” e del “fare famiglia” risultano peculiari. All’interno di questo quadro, che qui ci limitiamo a tratteggiare, i processi di finanziarizzazione della vita quotidiana possono costituire un’inedita chiave di accesso all’analisi del rapporto tra forze esogene e tendenze endogene in un contesto situato come quello italiano, dotato di specifici fattori di protezione e di esposizione rispetto alle dinamiche proprie del capitalismo avanzato. La mappatura parziale di processi e strumenti di finanziarizzazione della vita quotidiana qui proposta può dunque costituire la base per un più vasto lavoro di ricerca ~~potenzialmente~~ in grado, tra l’altro, di fornire elementi ulteriori al dibattito sulla *specificità dei capitalismi e convergenza del capitalismo*.

In relazione al secondo aspetto – lo spazio di azione individuale – è opportuno sottolineare che, a fronte delle tendenze evidenziate, i soggetti non si collocano in una posizione forzosamente passiva. Come già accennato, infatti, se è vero che esistono vincoli stringenti per gli individui in relazione all’accesso a beni e servizi fondamentali e alle condizioni a cui questo avviene, è altrettanto vero che un certo spazio di *agency* individuale evidentemente permane. A questo proposito, è opportuno sottolineare che inclusione ed esclusione non sono determinate una volta per tutte. Siamo di fronte a confini mobili, continuamente ridisegnati non solo dal quadro istituzionale e dalle politiche promosse dall’attore pubblico, ma anche dalle pratiche sociali agite quotidianamente da singoli e gruppi, ad esempio attraverso la promozione di strategie condivise di sostegno all’inclusione e di “domesticizzazione” della sfera finanziaria.

Dipartimento di Culture, Politica e Società  
Università di Torino

## Riferimenti bibliografici

Aalbers M. (2008), *The financialization of home and the mortgage market crisis*, «Competition and Change», 12, pp. 148-166.

Avery C. e Turner S. (2012), *Student Loans: Do College Students Borrow Too Much--Or Not Enough?*, «Journal of Economic Perspectives», 26, 1, pp. 165-192.

Baldini M. e Beltrametti L. (2015), *Prestito vitalizio ipotecario e povertà degli anziani. Un esercizio di micro simulazione*, in Farina F. e Franzini M. (a cura di), *La casa, il benessere e le disuguaglianze*, Milano, Egea.

Banca d'Italia (2015), *La ricchezza delle famiglie italiane – anno 2014*, «Supplementi al Bollettino Statistico», XXIV, 69, [http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/ricchezza-famiglie-italiane/2015-ricchezza-famiglie/suppl\\_69\\_15.pdf](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/ricchezza-famiglie-italiane/2015-ricchezza-famiglie/suppl_69_15.pdf).

Barbera F., Dagnes J., Salento A. e Spina F. (a cura di) (2016), *Il capitale quotidiano. Un manifesto per l'economia fondamentale*, Roma, Donzelli.

Bauman Z. (2000), *Liquid Modernity*, Cambridge, Polity Press.

Beck U. (2000). *La società del rischio. Verso una seconda modernità*, Roma, Carocci.

Burroni L. (2017), *Capitalismi a confronto. Istituzioni e regolazione dell'economia nei paesi europei*, Bologna, il Mulino.

Castel R. (2004), *L'insicurezza sociale. Che significa essere protetti?*, Torino, Einaudi.

Censis-Rbm (2017), *Il futuro del Sistema Sanitario in Italia tra universalismo, nuovi bisogni di cura e sostenibilità*, VII Rapporto RBM Assicurazione Salute - Censis sulla Sanità Pubblica, Privata e Integrativa.

Cerp (2007), *La previdenza complementare in Italia: caratteristiche, sviluppo e opportunità per i lavoratori*, «Working paper CERP – Center for Research on Pensions and Welfare Policies», 60.

Chicchi F. (2001), *Derive sociali. Precarizzazione del lavoro, crisi del legame sociale ed egemonia culturale del rischio*, Milano, FrancoAngeli.

Chicchi F. e Leonardi E. (a cura di) (2012), *Lavoro in frantumi. Condizione precaria, nuovi conflitti e regime neoliberista*, Verona, Ombre Corte.

Costabile L. (a cura di) (2008), *Institutions for Social Well Being: Alternatives for Europe*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Covip (2016), *Relazione per l'anno 2016 della Commissione di Vigilanza sui Fondi Pensione*, disponibile al link: <http://www.covip.it/?cat=35>.

Cutler T. e Wayne B. (2001), *Social insecurity and the retreat from social democracy: occupational welfare in the long boom and financialization*, «Review of international political economy», 8, 1, pp. 96-118.

Dagnes J. (2017), *I mercati finanziari come arene sociali*, in Barbera F. e Pais I. (a cura di), *Fondamenti di sociologia economica*, Milano, Egea.

Id. (2018), *Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano*, Bologna, il Mulino.

Dagnes J. e Filandri M. (2016), *La finanziarizzazione delle famiglie italiane. Trappola o trampolino?*, paper presentato alla Nona Conferenza Annuale ESPANET Italia, Università di Macerata, 22-24 settembre.

Dagnes J. e Salento A. (2016), *The Italian way to financial accumulation. Personal*

- networks and informal practices of the Italian economic elites*, «Sociologija», 58, 2, pp. 181-202.
- Dagnes J., Filandri M. e Storti L. (2018a), *Social class and wealth inequality in Italy over twenty years, 1993-2014*, «Journal of Modern Italian Studies», 23, 3.
- Davis G.F. (2009), *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*, Oxford, Oxford University Press.
- Demirgüç-Kunt A., Klapper L.F., Singer D. e Van Oudheusden P. (2015), *The global finindex database 2014: Measuring financial inclusion around the world*, «Policy Research working paper», 7255, Washington D.C., World Bank Group.
- Dirindin N. (2016), *La sanità pubblica tra indifferenza e laissez faire*, «La rivista delle politiche sociali», 2, pp. 187-202.
- Erturk I., Froud J., Johal S., Leaver A. e Williams K. (2007), *The democratization of finance? Promises, outcomes and conditions*, «Review of International Political Economy», 14, 4, pp. 553-575.
- Ferreira M.A. e Matos P. (2008), *The Colors of Investors? Money: The Role of Institutional Investors around the World*, «Journal of Financial Economics», 88, 3, pp. 499-533.
- Ferrera M. (2006), *Le politiche sociali*, Bologna, il Mulino.
- Filandri M. (2015), *Proprietari a tutti i costi: la disuguaglianza abitativa in Italia*, Roma, Carocci.
- Filandri M. e Pauli G. (2018), *La finanziarizzazione del bene casa: accesso al credito e disuguaglianze sociali*, «Quaderni di Sociologia» in questo fascicolo.
- Fondazione Cariplo (2017), *House rich, cash poor. Come rendere liquida la ricchezza rappresentata dalla casa di abitazione*, «Quaderni dell'Osservatorio Fondazione Cariplo», 26, disponibile al link: [www.fondazionecariplo.it/osservatorio](http://www.fondazionecariplo.it/osservatorio).
- Fornero E., Rossi M., Brancati M. (2011), *Explaining why, right or wrong. (Italian) households do not like reverse mortgages*, «CeRP Working Papers», 123.
- Foucault M. (1978), *La governamentalità*, «Aut-aut», 167-168, pp. 12-29.
- Gallino L. (2011), *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Milano, Einaudi.
- Giddens A. (1994), *Le conseguenze della modernità: fiducia e rischio, sicurezza e pericolo*, Bologna, il Mulino.
- Id. (1999), *Il mondo che cambia. Come la globalizzazione ridisegna la nostra vita*, Bologna, il Mulino.
- Hall P. e Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- Hall S. (2012), *Geographies of money and finance II: Financialization and financial subjects*, «Progress in Human Geography», 36, 3, pp. 403-411.
- Kempson E. e Whyley C. (1999) *Kept In or Opted-out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, Bristol, Policy Press.
- Langley P. (2002), *World Financial Orders: An Historical International Political Economy*, London, Routledge.
- Id. (2007), *The Uncertain Subjects of Anglo-American Financialization*, «Cultural Critique», 65, pp. 67-91.
- Id. (2008), *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*, Oxford, Oxford University Press.

- Leyshon A., French S. e Signoretta P. (2008), *Financial exclusion and the geography of bank and building society closure in Britain*, «Transactions of the Institute of British Geographers», 33, pp. 447-465.
- Magri S. e Pico R. (2014), *Il mercato del credito alle famiglie dopo cinque anni di crisi: evidenze dall'indagine sui loro bilanci*, «Occasional papers Banca d'Italia», 241.
- Martin R. (2002), *Financialization of Daily Life*, Philadelphia, Temple University Press.
- Moiso V. (2014), *La vulnerabilità e il denaro: contesti istituzionali e pratiche familiari*, paper presentato alla Settima Conferenza Annuale ESPANET Italia, Università di Torino, 18-20 settembre.
- Natali D. e Stamati F. (2015), *La riforma delle pensioni in Italia e nel Sud Europa: cambiamento e tensioni persistenti*, «Meridiana», 83, pp. 121-146.
- Negri N. e Filandri F. (2010), *Restare di ceto medio: il passaggio alla vita adulta nella società che cambia*, Bologna, il Mulino.
- Nomisma (2016), *9° Rapporto sulla Finanza Immobiliare 2016*.
- Oecd (2016), *OECD Pensions Outlook 2016*, Paris, OECD Publishing, [http://dx.doi.org/10.1787/pens\\_outlook-2016-en](http://dx.doi.org/10.1787/pens_outlook-2016-en).
- Pacella C. e Filotto U. (a cura di) (2016), *Il prestito vitalizio*, Milano, Edizioni Il Sole 24 Ore.
- Pavolini E., Ascoli U. e Mirabile M.L. (a cura di) (2013), *Tempi moderni: il welfare nelle aziende in Italia*, Bologna, il Mulino.
- Pellandini-Simányi L., Hammer F. e Vargha Z. (2015), *The Financialization of Everyday life or the Domestication of Finance?*, «Cultural Studies», 29, 5-6, pp. 733-759.
- Salento A. e Masino G. (2013), *La fabbrica della crisi. Finanziarizzazione delle imprese e declino del lavoro*, Roma, Carocci.
- Sassen S. (2015), *Espulsioni. Brutalità e complessità nell'economia globale*, Bologna, il Mulino.
- Sen A. (1985), *Commodities and Capabilities*, Amsterdam, North-Holland.
- Shiller R. (2012), *The subprime solution: how today's global financial crisis happened, and what to do about it*, Princeton, Princeton University Press.
- Titman S. (2013), *Financial Markets and Investment Externalities: Financial Markets and Investment Externalities*, «The Journal of Finance», 68, 4, pp. 1307-1329.
- Van der Zwan N. (2014), *Making sense of financialization*, «Socio-economic review», 12, 1, pp. 99-129.