

wvp

ISSN 2239-734

2014-1/16-COLSI

Istituto Universitario di Studi Europei
Working Papers Series

<http://workingpapers.iuse.it>

COLSI
Consumer Law
and Social Issues

Maria Cristina Martinengo

Crisi, indebitamento e modelli di consumo nella
Società del rischio





CRISI, INDEBITAMENTO E MODELLI DI CONSUMO NELLA SOCIETÀ DEL RISCHIO

Maria Cristina Martinengo*

1. Premessa 2. Note teoriche di orientamento 3. Crescita e consumi 4. Consumi, crisi e indebitamento 5. L'indebitamento delle famiglie italiane 6. La vulnerabilità delle famiglie 7. Conclusioni

1. Premessa

Quali sono i motivi per i cui gli italiani hanno perduto la loro caratteristica di forti risparmiatori e si sono progressivamente indebitati.

La risposta a questa domanda richiede che non ci si limiti alle relazioni tra reddito, consumo, risparmio e dispendio, ma che si consideri anche il modello di sviluppo della nostra società ed i fattori culturali che influenzano l'agire economico, determinando le credenze, gli atteggiamenti ed i comportamenti degli individui.

Le rilevazioni statistiche mettono in evidenza diverse variabili economiche che, in parte, saranno trattate in questo lavoro e che influenzano l'indebitamento: l'applicazione di tassi di interesse più o meno elevati, la selettività nell'accesso al credito, l'andamento del mercato del lavoro, ecc.

Tuttavia emergono anche altre variabili significative che attengono invece al campo sociale. Basti pensare ad esempio alla fragilità della famiglia, per cui lo scioglimento del legame matrimoniale impoverisce i membri della coppia separata e incide sui comportamenti di risparmio o di dispendio.

Il lavoro tratteggerà alcuni sviluppi del pensiero economico sulle relazioni tra reddito, consumo, risparmio e dispendio. Verranno poi evidenziati alcuni cambiamenti della struttura produttiva che hanno interessato, a partire dal decennio sessanta del secolo scorso, i paesi maggiormente industrializzati e che hanno contribuito a determinare l'affermazione ed il consolidamento del modello di consumo capace di influire ancora oggi sui comportamenti e sulle scelte degli individui.

Si prenderanno poi in considerazione gli effetti della crisi su consumi ed indebitamenti. Infine, sulla base di rilevazioni statistiche e dei dati ricavabili di alcune recenti *survey* sull'andamento dell'economia italiana, si trarranno alcune conclusioni sull'indebitamento delle famiglie italiane.

2. Note teoriche di orientamento

L'indebitamento è una forma di dispendio, ovvero della spesa in consumi superiore ai guadagni. Da questo punto di vista il dispendio è speculare al risparmio senza tuttavia rappresentare il *dark side* delle decisioni economiche degli individui e delle famiglie.

Nel quadro della teoria economica, fu Keynes che per primo mise in discussione l'automatismo che la teoria neoclassica aveva postulato circa la destinazione del risparmio in investimento.

*Università di Torino, ESOMAS-Dipartimento di Scienze economico-sociali e matematico-statistiche - mariacristina.martinengo@unito.it



La considerazione che, all'aumentare del reddito, ne diminuiscano le quote destinate ai consumi, non implica che le eccedenze di reddito, e dunque i risparmi, vengano destinati a scopi produttivi; anzi, per Keynes, sono le componenti economiche legate alle aspettative verso il futuro che determinano l'allocazione del risparmio –produttivo o improduttivo- in modo indipendente dai tassi di interesse [J.M. Keynes, 1994].

Con le sue considerazioni sul risparmio e sull'utilizzo che gli individui ne fanno, Keynes pone una questione importante: per la prima volta viene messo in discussione il carattere assolutamente positivo della sobrietà e dell'astensione dal consumo sostenuto dalla teoria neoclassica ed inoltre il risparmio inattivo appare come una vera e propria minaccia allo sviluppo economico, che ha bisogno di investimenti ma anche di consumi crescenti [D. Romano, L. Ferrari, 1999].

Nell'ambito del dibattito sviluppatosi sulle analisi di Keynes, la posizione assunta da Duesenberry negli anni '40 introduce nella riflessione economica il campo sociale, sostenendo che le motivazioni e gli stimoli al consumo provengono dai consumi degli altri individui.

Il *demonstration effect* si spiega assumendo che le scelte degli individui siano interdipendenti: le quote di risparmio dunque risultano sostanzialmente costanti all'aumentare del reddito non solo perché sul mercato vengono offerti beni in maggiore quantità e di migliore qualità ma anche perché sono visibili e risultano appetibili i consumi degli altri e particolarmente dei gruppi superiori la cui imitazione genera un maggiore prestigio ed una autostima più elevata [J.S. Duesenberry, 1968].

I riflessi del dibattito sul risparmio offre spunti di analisi alla psicologia economica, all'interno della quale non solo si definiscono su basi empiriche le diverse tipologie di risparmio ma si collega in modo strutturato il risparmio al dispendio, mettendo in evidenza che soprattutto gli acquisti di beni durevoli possono essere effettuati prelevando dal risparmio ma anche accedendo al credito al consumo pur in presenza di risparmio. Tuttavia il più importante risultato cui arriva la psicologia economica in tema di risparmio e di dispendio è la rilevazione che i consumatori non sono tanto sensibili al reddito in termini assoluti ma alle variazioni dello stesso e alle previsioni rispetto al suo andamento futuro. Il clima di ottimismo o di pessimismo influenza la destinazione del reddito e la sua ripartizione tra risparmio e consumi [G. Katona, 1964].

Emerge che il dispendio è speculare al risparmio, ma i giudizi di valore sui due comportamenti sono profondamente differenti: mentre il risparmio, inteso come base per lo sviluppo, è stato considerato come una virtù per le caratteristiche di sobrietà e di prudenza che caratterizzano i risparmiatori, l'accesso al credito ha invece suscitato una larga ostilità legata alla proiezione sul credito al consumo delle valutazioni morali relative all'usura [R.M. Gelpi, F. Julien-Labruyère, 1994]. Inoltre, fin dal 1700, gli economisti hanno valutato positivamente il credito impiegato per investimenti produttivi mentre solo recentemente il credito al consumo è stato considerato un fattore di crescita economica ed uno strumento per uscire dal sottoconsumo.

Il credito al consumo non coincide con l'indebitamento, ma può sfociare nell'indebitamento stesso. Pagare regolarmente o con qualche ritardo di lieve entità i rimborsi è ben diverso dall'essere insolventi; tuttavia l'indebitamento nasce dalla partecipazione al mercato del credito.

Negli anni '90 del novecento alcuni psicologi economici hanno condotto ricerche empiriche sull'indebitamento, mettendo in rilievo alcuni aspetti.



Il primo è quello della resistenza ad ammettere la propria condizione di insolvenza, mentre il secondo è quello delle caratteristiche sociali degli insolventi ed infine il terzo consiste nell'individuazione del reddito disponibile come predittore della quantità e dell'ammontare dei debiti.

La quota maggiore di debitori è reperibile tra i poveri, ma i più indebitati e verso un maggior numero di creditori sono coloro che dispongono di un reddito maggiore [S.E.G. Lea *et al.*, 1992, S.M. Linvingstone, P. K. Lunt, 1992]. Come si vedrà in seguito, invece, nell'attuale situazione di crisi l'indebitamento e, più in generale la vulnerabilità economico-finanziaria, sono influenzati soprattutto da variabili riconducibili alle dimensioni della povertà.

Nonostante la condanna morale espressa per lungo tempo nei confronti del credito al consumo, la sua crescita si è realizzata sulla base di tre elementi che si riferiscono sia al campo giuridico-normativo sia ai campi sociale e culturale.

- a) L'offerta del credito si è diversificata ed è migliorata ed il consumatore gode di una maggiore tutela
- b) I beni sono diversi rispetto al passato e gran parte di essi non sono più trasmissibili da una generazione all'altra, il che induce una maggiore frequenza di acquisto.
- c) L'accesso al credito permette di risparmiare sottoporsi a rinunce troppo gravose ed infine gli aspetti simbolici dei beni hanno assunto un peso preponderante rispetto al loro valore d'uso, determinando un rapporto tra gli oggetti ed i consumatori differente rispetto al passato.

Emerge quindi uno stretto legame tra modello di sviluppo delle società moderne e partecipazione al mercato del credito. Questo legame appare particolarmente evidente all'interno del sistema fordista all'interno del quale si sviluppa la società dei consumi.

3. Crescita e consumi

La società fordista, quella in cui la produzione industriale rappresenta il fattore essenziale di dinamicità del sistema economico e della organizzazione sociale, caratterizzata da prodotti di massa e da salari che ne consentono l'acquisto, è stata identificata come società dell'abbondanza. La crescita della capacità produttive delle industrie e l'aumento del potere d'acquisto delle retribuzioni hanno permesso di democratizzare gli acquisti dei beni durevoli e più, in generale, di partecipare concretamente alla realizzazione del sogno consumista, sottraendo larghe masse al dominio della necessità e concedendo loro l'accesso ad uno stile di vita fino a quel momento appannaggio dei gruppi superiori.

La crescita economica si misura sulla base dell'incremento del PIL e del miglioramento della vita della popolazione attraverso un accesso ai beni di consumo prodotti dalle industrie e la sollecitazione dei desideri attivati dalle strategie della distribuzione, della comunicazione e della pubblicità; in questa prospettiva i consumi rappresentano il canale attraverso il quale i consumatori alimentano lo sviluppo [G. Lipovetsky, 2007].

Lo sviluppo economico si fonda dunque non solo sulla crescita produttiva ma anche sui consumi ed i consumi possono crescere in termini quantitativi e qualitativi se aumenta il reddito o se viene facilitato l'accesso al credito.

Inoltre esiste anche uno stretto legame tra attese di crescita del reddito e propensione al credito: questo legame è molto evidente nel sistema sociale fordista, in cui il lavoro stabile



e sicuro e l'incremento costante dei redditi da lavoro dipendente innescano un circolo virtuoso di crescita economica alimentato da una rigida norma di consumo che indica i beni preferenziali da consumare [R. Boyer, 2007].

In questo contesto gli acquisti rateali rappresentano uno strumento per raggiungere gli obiettivi di appartenenza alla società: l'acquisizione dei beni di cittadinanza prima di aver risparmiato reddito ma con la costrizione a risparmiarlo per rimborsare i prestiti, consente di partecipare agli stili di vita della modernità ma difende i consumatori dall'indebitamento in quanto i redditi sono destinati a crescere nel tempo ed a mantenere e potenziare il potere di acquisto.

All'interno del modello di sviluppo della modernità, in cui i consumi hanno un ruolo centrale per la crescita delle nazioni e per l'*achievement* degli individui, il ricorso al credito è dunque una modalità di conquista della cittadinanza e di ascesa sociale diffusa ed accettata culturalmente.

Nel passaggio dalla società fordista a quella attuale, definibile per differenza come "postfordista", si allenta il legame dei consumi con forme di lavoro stabili e garantite e soprattutto declina la centralità del lavoro a favore di quella del consumo, che caratterizza l'identità individuale o, più precisamente, le identità transitorie e fugaci che si susseguono e mutano [Z. Bauman, 1998].

Si mantiene il "dovere di consumare" per favorire ed alimentare la crescita economica, emerso nella società fordista e necessario per soddisfare l'offerta produttiva di massa, ma la funzione principale attribuita agli individui, quella di produrre, si indebolisce a favore della funzione di consumare.

Le molteplici forme di flessibilità del lavoro, che hanno superato in termini quantitativi il lavoro a tempo indeterminato, rendono il lavoro stesso incapace di offrire un sostegno identitario stabile ma piuttosto contribuiscono ad aumentare l'incertezza delle esistenze e a ridurre o ad allentare le regole attraverso le quali gli individui potevano costruire la propria carriera e con essa la propria identità.

Alla crisi della società fordista e dei consumi di massa non si accompagna dunque un declino del consumo nei suoi *asset* valoriali quanto piuttosto un maggiore protagonismo del consumo stesso e una sua maggiore capacità di pervadere le esistenze.

La società attuale è caratterizzata da una cultura del consumo che è stata definita come iperconsumismo, intendendo non soltanto la varietà e l'avvicendamento sempre più rapido dei beni, ma anche la democraticità di tale cultura. Essa infatti investe non solo coloro che possono consumare ma anche i poveri i quali, pur non potendo accedere a pieno titolo al consumo, pure vorrebbero partecipare ai suoi riti e, attraverso la loro celebrazione, mostrare l'appartenenza al contesto sociale in cui sono inseriti [G. Ritzer, 2005].

I modelli preferenziali da seguire per la gran parte della popolazione che si elaborano nel campo culturale si sviluppano in relazione all'andamento economico ma hanno tempi più lunghi di adattamento ai diversi contesti economico-finanziari, continuando a proporre orientamenti per l'agire funzionali ai vecchi contesti ma resistenti anche nei nuovi.

All'inizio della crisi che dal 2008 colpisce i paesi occidentali, fu pubblicato da Repubblica un articolo di Zygmunt Bauman dal titolo "Il mondo drogato della vita a credito", in cui il sociologo polacco si riferisce all'innescò della crisi finanziaria negli Usa e alla carta di credito come strumento dell'indebitamento delle famiglie americane. Alcuni passi di questo articolo introducono il tema dei modelli culturali e lasciano intravedere i meccanismi –appunto culturali– che favoriscono l'indebitamento.



Le carte di credito erano state lanciate sul mercato con uno slogan rivelatore e straordinariamente seducente: "Perché aspettare per avere quello che vuoi?". Desideri una cosa ma non hai guadagnato abbastanza per pagarla? Beh, ai vecchi tempi, ora fortunatamente andati, si doveva procrastinare l'appagamento dei propri desideri: stringere la cinghia, negarsi altri dilette, essere prudenti e parchi nelle spese e depositare il denaro così racimolato su un libretto di risparmio nella speranza di riuscire, con la cura e la pazienza necessarie, ad accumularne abbastanza per poter realizzare i propri sogni. Grazie a Dio e al buon cuore delle banche non è più così! Con la carta di credito si può invertire l'ordine: prendi subito, paghi dopo. La carta di credito rende liberi di appagare i desideri a propria discrezione: avere le cose nel momento in cui le vuoi, non quando te le sei guadagnate e te le puoi permettere.....

Quello che nessuno spot diceva apertamente, lasciando la verità ai cupi presagi del debitore, era che le banche prestatrici in realtà non volevano che i debitori pagassero i debiti.... I clienti che restituiscono puntualmente il denaro preso in prestito sono l'incubo dei prestatori. Le persone che si rifiutano di spendere denaro che non abbiano già guadagnato e si astengono dal prenderlo in prestito, non sono di alcuna utilità ai prestatori - perché sono quelli che (spinti dalla prudenza o da un senso antiquato dell'onore) si affrettano a ripagare i propri debiti alle scadenze.

L'odierna stretta creditizia non è risultato del fallimento delle banche. Al contrario, è il frutto del tutto prevedibile, anche se nel complesso inatteso, del loro straordinario successo: successo nel trasformare una enorme maggioranza di uomini e donne, vecchi e giovani, in una genia di debitori. Perenni debitori, perché si è fatto sì che lo status di debitore si auto-perpetui e si continuino a offrire nuovi debiti come unico modo realistico per salvarsi da quelli già contratti...

In questo articolo emergono sia le variabili economico-finanziarie che favoriscono l'indebitamento (la smaterializzazione del denaro, la diffusione della carta di credito, la facilità di concessione del credito, le strategie bancarie e finanziarie) sia il modello culturale che spinge gli individui ad indebitarsi, ovvero il dominio del desiderio non procrastinabile, l'orizzonte delle strategie individuali limitato all'oggi e, in ultima analisi, l'abbondanza dei beni e la disponibilità a seguirne la varietà attraverso i consumi alla ricerca di una felicità fondata sull'aver.

4. Consumi, crisi ed indebitamento

Si è detto che i modelli culturali elaborati in relazione all'andamento economico ed alle dinamiche sociali di un contesto, si modificano molto più lentamente rispetto ai cambiamenti del contesto medesimo: la situazione europea ed in particolare quella italiana offrono un ambito interessante per verificare questo fenomeno e per interpretare l'indebitamento delle famiglie ed i meccanismi che vi conducono, in quanto la crisi economica iniziata nel 2008 perdura e, anzi, fa sentire sempre più acutamente i suoi effetti sulle famiglie.

L'Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani [2013] di Intesa-SanPaolo e del Centro Einaudi mostra alcuni dati che appaiono particolarmente interessanti per questo lavoro e che si riferiscono sia alla percezione dell'adeguatezza del reddito corrente a sostenere il tenore di vita sia alle attese di adeguatezza del reddito all'età della pensione.



Sommando le valutazioni di adeguatezza del reddito attuale e prospettico, risulta che nel 2013 la percentuale degli italiani che dichiara di non essere in grado di soddisfare il proprio tenore di vita con le entrate disponibili ha raggiunto il 13.5%, mentre era soltanto il 3.8% nel 2002.

Entrando nel dettaglio delle diverse categorie degli intervistati, la percezione dell'adeguatezza del reddito al mantenimento del tenore di vita sale in relazione alla capacità di risparmio, al titolo di studio ed allo status professionale e scende in relazione alla giovane età (18-24 anni) ed al basso livello di istruzione (elementare e media inferiore).

Quali sono le risposte all'inadeguatezza delle entrate in tempo di crisi? Dall'indagine citata ne emergono sostanzialmente due: intaccare i risparmi e ridurre i consumi.

Gli italiani che hanno dovuto intaccare i risparmi sono aumentati di circa il 6% dal 2011 mentre coloro che hanno ridotto i consumi giornalieri (e non occasionali) sono aumentati di quasi il 20%. Occorre notare che questi dati indicano come venga rivisto lo stile di vita: infatti coloro che riducono i consumi sono in maggior numero rispetto a coloro che ritengono inadeguato il loro reddito, dal che è facile dedurre che per rendere adeguate le entrate occorre rivedere le abitudini di consumo. Tuttavia questa revisione raramente intacca il modello che orienta le scelte di acquisto dei beni e dei servizi.

La letteratura sociologica offre una vasta messe di dati provenienti da ricerche empiriche condotte in tempo di crisi, dati che hanno permesso di evidenziare come lo stile di vita acquisito durante i periodi di crescita – e dunque i modelli di consumo- offrano una forte resistenza.

Le prime e le più note di queste indagini sono state condotte negli anni a cavallo della Grande Depressione ed hanno condotto a risultati che si sono confermati anche nei periodi di crisi successive.

I consumatori non riducono i consumi in relazione all'ordine gerarchico dei bisogni ma effettuano dei tagli in tutti i settori dei beni e dei servizi: sia quelli essenziali sia quelli inessenziali. L'obiettivo è quello di resistere alla discesa sociale e di mantenere, seppure in forma più contenuta, lo stile di vita raggiunto, il che conferma il potere e la permanenza dei modelli di consumo [M. Halbwachs, 1966].

I dati forniti dall' *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani* conferma ancora una volta questo fenomeno: quasi il 70% degli italiani ha tagliato quelli che appaiono sotto l'etichetta "consumi giornalieri" e che, probabilmente, si riferiscono ai generi di largo consumo ed alle utenze domestiche e il 30% circa ha autoprodotta beni e servizi che precedentemente venivano acquistati a fronte del 62% che ha diminuito i consumi per lo sport e il benessere, del 45% che ha tagliato i consumi per la cura personale, del 42% che ha ridotto le spese per la cultura e la formazione e del 22% che ha speso meno per il tempo libero.

Un ultimo dato interessante è quello che riguarda il risparmio e le caratteristiche di coloro che non risparmiano. Sul campione di intervistati, la quota di coloro che non risparmiano raggiunge il 61%; tuttavia le motivazioni che conducono a non risparmiare sono molto variare e prospettano atteggiamenti e valori differenti.

In primo luogo coloro che non risparmiano perché sono in condizioni agiate e ritengono di avere il futuro assicurato sono meno del 20% del campione. Ad essi si aggiunge un ulteriore 16% di non risparmiatori che, godendo di un reddito appropriato, preferiscono destinarlo ai consumi pur avendo consapevolezza di un futuro incerto. Al contrario, il 28% degli intervistati non sono risparmiatori pur versando in condizioni economiche meno



fortunate ma si ripartiscono esattamente a metà tra coloro che vorrebbero risparmiare ritenendolo importante e coloro che hanno rinunciato a farlo trovandosi in condizione di povertà.

In conclusione, escludendo i risparmiatori, coloro che sono in condizione agiata e coloro che rimpiangono di non poter risparmiare, circa un terzo del campione non pare orientato all'etica del risparmio.

Questo dato rappresenta una novità radicale se si confronta con i risultati di una ricerca ACRI del 2003 in cui il 93% degli intervistati sosteneva l'importanza del valore del risparmio, rilevando tuttavia le crescenti difficoltà ad attuare il risparmio stesso. Già dieci anni fa, inoltre, le quote di italiani che rinunciavano a risparmiare in nome di una maggiore spensieratezza verso il futuro e di un atteggiamento volto alla gestione del quotidiano e non alle strategie per il domani raggiungevano il 14% ed erano cresciuti di 4 punti percentuali dall'anno precedente.

5. L'indebitamento delle famiglie italiane

I dati statistici sono molto chiari: il tasso di risparmio nazionale lordo, partito da una media del 22,4% nel decennio 1981-1990, è sceso al 20,7% nel decennio successivo per attestarsi sul 18,7% nel 2003 e sul 12% nel 2011, avvicinando gli italiani ai cittadini del Regno Unito che, in Europa, sono sempre stati caratterizzati dalla più bassa propensione al risparmio.

Viceversa l'indebitamento è cresciuto e, a partire dall'avvento dell'euro ad oggi, è aumentato complessivamente del 140%. Tuttavia i dati della Banca d'Italia mostrano l'andamento di due tipologie di partecipazione al mercato del credito.

La crisi economico-finanziaria ha contribuito a ridurre la percentuale delle famiglie indebitate tra il 2008 e il 2010 e la causa pare essere la riduzione delle domande di finanziamento a fronte di condizioni più restrittive e meno convenienti dell'offerta. La diminuzione del tasso di partecipazione al mercato del credito ha riguardato però esclusivamente i mutui e ha interessato le famiglie a basso reddito e quelle con un capofamiglia lavoratore autonomo. Non si è invece registrata una riduzione della frequenza nel ricorso al credito al consumo; l'utilizzo di questa forma di debito è aumentato tra le famiglie meno abbienti ed è stato elevato tra quelle che hanno subito un forte calo del reddito [S. Magri, R. Pico, 2012].

I dati del 2012 e le previsioni per il 2013 mostrano una continuità nella partecipazione al mercato del credito ed una diminuzione sia dei mutui sia, seppure in misura decisamente più ridotta (inferiore al 3%) del credito al consumo.

Durante la crisi, il credito al consumo ha svolto la sua funzione di *shock-absorber*, consentendo – anche se a tassi di interesse molto più alti di quelli di altri paesi dell'area dell'euro – ad alcune famiglie che hanno subito consistenti riduzioni del reddito di ridurre gli effetti sulle spese di consumo, confermando le strategie di resistenza alla discesa e di attaccamento allo stile di vita raggiunto.

L'indagine condotta per i 150 anni dell'unità d'Italia dal titolo *Welfare, Italia. Laboratorio per le nuove politiche sociali* [2012], mostra come il profilo di coloro che chiedono prestiti si caratterizzi progressivamente per la giovane età, toccando il picco tra gli individui al di sotto dei 35 anni.



L'indagine mostra anche che il 58.4% delle persone nella medesima fascia di età dichiarano di non riuscire ad arrivare a fine mese contro la media nazionale del 52.5% e che, se queste persone hanno una famiglia propria, il loro indebitamento riguarda il 5% dei casi contro la media nazionale del 3.7%.

L'età giovanile è dunque una delle variabili che contribuiscono a determinare la vulnerabilità finanziaria delle famiglie italiane

6. La vulnerabilità delle famiglie italiane

Per vulnerabilità finanziaria si intende una condizione, oggettiva o percepita, relativa a difficoltà ad arrivare a fine mese con il proprio reddito o a sostenere spese impreviste. I principali fattori che la determinano possono essere di varia natura.

Gli eventi inattesi, quali la perdita del posto di lavoro, la malattia, il decesso, la separazione, il divorzio, ecc., diminuiscono il reddito o causano passività impreviste.

I livelli bassi di reddito e di patrimonio, le condizioni di povertà, le scelte di indebitamento sbagliate, sovradimensionate e non sostenibili, l'assenza di prevenzione, di copertura e di gestione dei rischi sono ulteriori cause della vulnerabilità finanziaria, anche se si può ipotizzare che essa sia il frutto di un insieme dei fattori sopra citati.

Nel 2012 è stato presentato il *Rapporto dell'Osservatorio su vulnerabilità e benessere delle famiglie italiane* del Forum ANIA-Consumatori, realizzato dall'Università Cattolica di Milano. che presenta i dati raccolti tra il 2009 e il 2011 su un campione di 4.000 famiglie di cui sono state indagate le caratteristiche economico-finanziarie.

Dal punto di vista dell'indebitamento, la ricerca mostra come il 41% circa delle famiglie non ha alcun prestito in corso, il 33% ha stipulato un mutuo per l'acquisto dell'abitazione, il 30% ha un solo debito mentre il 19% utilizza due linee di credito, il 8% tre, mentre percentuali decisamente minori di famiglie ne utilizzano quattro o più.

Il rimborso del debito non risulta problematico per circa un quarto delle famiglie oggetto dell'indagine mentre quasi il 50% dichiara di avere alcune o molte difficoltà a farvi fronte.

La percezione da parte delle famiglie della propria situazione economica si divide quasi equamente a metà tra quelle che dichiarano che è rimasta sostanzialmente invariata rispetto al passato e quelle che invece segnalano un peggioramento.

Le cause che hanno determinato il peggioramento della situazione economica sono, nell'ordine, la diminuzione del reddito, l'aumento imprevisto delle spese, la perdita del posto di lavoro, l'assistenza agli anziani e gli incidenti.

Più in generale appare evidente il peso della crisi nell'aumentare il disagio di molte famiglie: la metà del campione afferma di arrivare a fine mese riuscendo appena a far quadrare il bilancio ma il 15% deve intaccare i risparmi e il 6% circa deve chiedere prestiti o ricorrere all'aiuto finanziario di parenti ed amici.

Le difficoltà economico-finanziarie delle famiglie aumentano l'esposizione delle stesse al rischio e ciò viene chiaramente percepito dagli intervistati. Un quinto del campione afferma di non essere in grado di affrontare una spesa imprevista importante (l'indagine indicava la cifra di 700 euri) ma ancor più significative appaiono le percentuali di coloro che si dichiarano in difficoltà per la spesa alimentare (15% circa), di chi sostiene di non riuscire ad acquistare capi di abbigliamento necessari (25% circa) o a pagare utenze (25%



circa) e di chi, infine, afferma di non essere in grado di pagare l'affitto o la rata del mutuo (27% circa) o a rimborsare i prestiti ottenuti (30% circa).

Se si passa dalla percezione del presente alle aspettative rispetto al futuro, circa il 60% delle famiglie ritiene che la propria situazione economica resterà invariata mentre poco più del 20% prevede che la propria situazione sarà peggiore del presente.

I motivi più importanti delle aspettative negative rispetto al futuro riguardano in primo luogo la salute e a seguire il lavoro, sia in termini di perdita dello stesso sia di riduzione dell'orario, con conseguenti ripercussioni sulla retribuzione.

La ricerca indaga anche sugli atteggiamenti e si allinea in modo sostanziale ai dati dell'indagine di Intesa-San Paolo e del Centro Einaudi riguardanti la propensione al risparmio e la cautela finanziaria in vista del futuro. Infatti, a fronte del 63% degli intervistati che si dichiarano disponibili a fare sacrifici in vista di un futuro tranquillo, il 27% non mostra di considerare importante il risparmio dichiarando che, pur essendo preoccupato per il futuro, non è disponibile a rinunce o preferisce vivere alla giornata assumendosi i rischi per il futuro.

L'indagine Forum ANIA-Consumatori individua le variabili che sono in grado di aumentare o di ridurre la vulnerabilità finanziaria.

Sono più vulnerabili le donne, i separati e i divorziati, i residenti al Sud, coloro che vivono in affitto, che hanno subito eventi negativi inattesi, che hanno acceso prestiti, che prevedono che la loro situazione peggiorerà in futuro, che sono incapaci di fare sacrifici e che dichiarano di avere un basso autocontrollo.

Viceversa, sono meno vulnerabili coloro che stipulano polizze vita, che vivono in famiglie con più percettori di reddito, che hanno un patrimonio di una certa dimensione, che lavorano a tempo indeterminato, che sono dotati di istruzione elevata, che si dichiarano poco impulsivi e che hanno una elevata avversione al rischio.

Le variabili che incidono in modo positivo o negativo sulla vulnerabilità finanziaria possono essere riportate a quattro ambiti di cui i primi due sono strettamente intrecciati tra loro.

Il primo è quello del reddito e/o della ricchezza: va da sé che un reddito elevato o la presenza di più redditi all'interno di un'unica famiglia, o ancora la presenza di un patrimonio di una certa entità, riducono la vulnerabilità finanziaria.

Il secondo è quello della continuità e/o della stabilità del reddito, in questo caso da lavoro. Un contratto a tempo indeterminato si traduce in rischi minori di eventi inattesi di variazione o di perdita del reddito, che invece sono una conseguenza fisiologica della precarietà. Dunque il reddito influisce sulla vulnerabilità sia in termini di quantità sia in termini di garanzie delle entrate.

Il terzo è quello dell'istruzione che contribuisce a ridurre la vulnerabilità. L'indagine non approfondisce i meccanismi attraverso i quali la variabile istruzione agisce ma la letteratura sociologica induce ad ipotizzare che l'istruzione protegga gli individui sia offrendo maggiori *chances* di ottenere un reddito adeguato sia fornendo strumenti per orientarsi più efficacemente nell'ambito finanziario.

Infine il quarto è quello delle componenti psicologiche degli individui, ovvero della personalità individuale che, in presenza o in assenza delle altre variabili, può determinare dei comportamenti cauti o, al contrario, impulsivi.

Il questionario utilizzato dalla ricerca Forum ANIA-Consumatori non indagava l'ambito relazionale, ovvero la rete di relazioni e il capitale sociale delle famiglie, anche se



la letteratura dimostra che le reti solidali, familiari ed extrafamiliari, riducono la vulnerabilità offrendo sostegno nell'affrontare le avversità.

Tuttavia gli ambiti che sono stati enunciati e che raccolgono le variabili che influiscono positivamente o negativamente sulla vulnerabilità sono riconducibili pressoché interamente a due delle dimensioni della povertà ovvero alla povertà economica e a quella culturale [Caritas, 2010].

La vulnerabilità infatti mostra due aspetti: il primo è quello del rischio, che è esterno all'individuo o alla famiglia, mentre il secondo è quello della risposta al rischio, che è interno e che dipende dalle risorse di ricchezza, di cultura e di relazioni a disposizione [M. Rossi, G. Vecchi, 2011].

Se il rischio è *conditio humana* nelle società contemporanee [U. Beck, 2008], la capacità e gli strumenti per affrontarlo variano a seconda delle caratteristiche psicologiche e socio-demografiche degli individui. Tuttavia il processo di transizione che subiscono le società occidentali e la crisi economico-finanziaria degli ultimi cinque anni evidenziano una modificazione del rischio ed insieme un coinvolgimento nell'insicurezza di ceti sociali fino ad ora a basso rischio e dunque poco vulnerabili.

Il primo aspetto, che riguarda la modificazione del rischio, conduce ad una quotidianità "normalmente" insicura in tutti gli ambiti dell'esistenza (il lavoro, il reddito, la ricchezza, la famiglia, ecc.). [N. Negri, 2006].

Il secondo aspetto è quello dell'ingresso nell'area del rischio di ceti sociali che ne erano quasi del tutto esclusi nelle società fordiste, all'interno delle quali i gruppi più esposti erano quelli collocati nella parte più alta e più bassa della gerarchia sociale, e dunque gli imprenditori e le fasce marginali della popolazione, mentre il vaso ceto medio, costituito dai lavoratori dipendenti, dai funzionari pubblici e privati, dai professionisti, ne erano esenti.

Attualmente, un doppio processo, dall'alto e dal basso, di estensione del rischio, invade progressivamente il ceto medio, allargando l'area sociale della fragilità, della precarietà e dunque della vulnerabilità.

7. Conclusioni

Nella premessa di questo lavoro si è formulata l'ipotesi che i meccanismi che conducono all'indebitamento siano da ricondurre non solo a variabili economiche e socio-demografiche ma anche al modello culturale, che prescrive alla popolazione delle società occidentali contemporanee che cosa e come consumare e che pone i consumi in un ruolo di centralità in funzione del benessere individuale e della crescita economica.

Le strategie degli individui e delle famiglie per mantenere il tenore di vita raggiunto durante i periodi di sviluppo mettono in evidenza che la ridiscussione del modello di consumo e dello stile di vita hanno tempi molto più lenti di quelli dell'andamento economico e che il ricorso al credito è uno strumento di resistenza alla discesa alla pari dell'erosione del patrimonio e della rinuncia al risparmio.

Inoltre i dati delle diverse indagini utilizzate per sviluppare questo lavoro hanno mostrato le variabili che, con evidenza empirica, incidono sulla vulnerabilità economico-finanziaria e contribuiscono a spingere gli individui e le famiglie in condizione di povertà.

Una di queste variabili è relativa al livello culturale mentre un insieme di variabili fa riferimento non solo al lavoro ed al reddito da lavoro ma anche alla precarietà dello stesso



a fronte del declino delle garanzie di cittadinanza fornite dallo stato. Per questo è possibile legare la vulnerabilità economico-finanziaria alla vulnerabilità sociale ed alla crescita della povertà a partire non solo dai ceti più bassi della scala sociale ma anche dai ceti medi.

Di fronte a questo cambiamento di scenario le prospettive di intervento paiono essere due: la prima è quella di un *welfare* che sia nuovamente capace di fornire una quotidianità “normalmente” sicura, mentre la seconda è quella della crescita, a livello individuale, degli strumenti culturali e di una riflessività che emancipi almeno in parte dai condizionamenti del modello di consumo e che limiti la centralità del consumo stesso.

Riferimenti bibliografici

- ACRI-TNS Abacus, *Famiglie e risparmio*, 2003.
- Z. Bauman, *Lavoro, consumismo e nuove povertà*, Troina, Città Aperta, 2008.
- R. Boyer, *Fordismo e postfordismo*, Milano, UBE, 2007.
- Caritas, *I ripartenti. Povertà croniche e inedite. Percorsi di risalita nella stagione della crisi*, Rapporto Caritas su povertà ed esclusione sociale in Italia, 2012.
- Censis-Unipol, *Welfare, Italia. Laboratorio per le nuove politiche sociali*, 2012.
- J.S. Duesenberry, *Reddito, risparmio e teoria del comportamento del consumatore*, Milano, Etas Kompass, 1968.
- L. Ferrari, D. Romano, *Mente e denaro*, Milano, Raffaello Cortina Editore, 1999.
- Forum ANIA-Consumatori, *Vulnerabilità e benessere delle famiglie italiane*, 2011.
- R. M. Gelpi, F. Julien-Labruyère, *Storia del credito al consumo*, Bologna, Il Mulino, 1994.
- M. Halbwachs, *Psicologia delle classi sociali*, Milano, Feltrinelli, 1966.
- Intesa-SanPaolo, Centro di ricerca e documentazione “Luigi Einaudi”, *Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. 2013*.
- G. Katona, *L'analisi psicologica del comportamento economico*, Milano, Etas Kompass, 1964.
- J.M. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Torino, UTET, 1994.
- S.E.G. Lea, P. Webly, P. Levine, *The Economic Psychology of Consumer Debt*, Journal of Economic Psychology, 14 (1), 1993.
- G. Lipovetsky, *Una felicità paradossale*, Milano, Raffaello Cortina Editore, 2007.
- S.M. Livingstone, P. K. Lunt, *Predicting personal debt and debt repayment: psychological, social and economic determinants*, Journal of Economic Psychology, 13 (1), 1992.
- S. Magri, R. Pico, *L'indebitamento delle famiglie italiane dopo la crisi del 2008*, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers), N. 104, settembre 2012.
- N. Negri, *La vulnerabilità sociale*, Animazione sociale, 14, agosto/settembre 2006.
- G. Ritzer, *La religione dei consumi. Cattedrali, pellegrinaggi e riti dell'iperconsumismo*, Bologna, Il Mulino, 2005.
- M. Rossi, G. Vecchi, *La vulnerabilità economica delle famiglie italiane*, Rivista di Politica Economica, Luglio-settembre 2011.