



Il ruolo sociale dell'educazione economica

Evidenze, strumenti e tutele

Emiliano Mandrone

Article info

Parole chiave

Competenze finanziarie

Dilemmi sociali

Educazione economica

Keywords

Financial capability

Social dilemma

Economic literacy

Citazione

Mandrone E. (2017), Il ruolo sociale dell'educazione economica. Evidenze, strumenti e tutele, *Sinappsi*, 7, n. 1, pp. 7-33

Abstract

Qual è la capacità degli italiani di comprendere le dimensioni economiche e finanziarie? Sanno quello che fanno quando investono i loro risparmi, usano denaro elettronico o giocano i propri soldi? Il saper maneggiare i numeri, i termini e le norme è un tema rilevante per le implicazioni sempre maggiori che la conoscenza della dimensione economica assumerà nella nostra vita. Nell'articolo si cerca di individuare da un lato i limiti cognitivi e normativi, dall'altro gli strumenti individuali e collettivi per gestire o difendersi dalle tante occasioni in cui le nostre capacità analitiche vanno applicate alle scelte economiche. Si cerca, infine, di porre l'accento sulle implicazioni che un miglioramento dell'educazione economica può comportare nell'interesse generale.

Are Italians able to understand economic and financial dimensions? Do they know what to do when investing their savings or using electronic currency or playing with their money? Knowing how to handle numbers, terms, and norms is a relevant issue for the ever-increasing implications that financial capability will take in our lives. The article identifies both cognitive and regulatory limits as well as individual and collective tools to cope with many situations in which the economic dimension involves the possibility of financial loss or an opportunity; furthermore the article shows some of the implications linked with the improvement of the economic literacy in one's financial condition.

1. Introduzione

“Un operaio conosce 100 parole, il padrone 1000. Per questo lui è il padrone”. Don Lorenzo Milani riassume così le disuguaglianze funzionali negli anni '50. Oggi forse aggiungerebbe che manca anche qualche numero.

L'educazione economica è una delle componenti dell'Istruzione e come tale concorre a dare agli individui gli strumenti interpretativi necessari per partecipare attivamente alla

vita sociale. È stata a lungo trascurata, quasi fosse un ramo cadetto del sapere relegato ai margini di ciò che s'intende per Cultura, considerata una scienza applicata, e come tale derivata, non parte delle discipline del *cursus studiorum* classico, quanto piuttosto rinviata a percorsi dedicati. Quest'atteggiamento ha contribuito a una debolezza endemica nella popolazione e le tardive soluzioni sono state essenzialmente corsi di (in)formazione. Idealmente, l'educazione economica dovrebbe cominciare da giovani e portare nel tempo a un comportamento finanziario consapevole, come lo studio della grammatica concorre a raggiungere progressivamente una buona proprietà di linguaggio o l'educazione civica a sviluppare la coscienza civile¹. Come l'educazione alimentare lo è sulla salute (Edufin), così l'educazione economica è una forma di investimento culturale sulla salute pubblica. L'ignoranza si paga. Lusardi² e Tufano (2015) e de Bassa Scheresberg (2013) notano che le persone con basse competenze finanziarie pagano commissioni più alte, ottengono prestiti a condizioni peggiori e fanno rendere meno i propri risparmi. Ricorrono sovente ai prestiti (indebitamento) e risparmiano meno (Stango e Zinman 2009), non pianificano correttamente le spese, hanno pensioni peggiori (Behrman et al. 2012; Lusardi e Mitchell 2014) e non diversificano gli investimenti (Abreu e Mendes 2010). Come nota Linciano (2017) "ci sono tante iniziative di promozione della cultura economica e finanziaria, ma sono estremamente frammentate³: andrebbero ricondotte a sistema". Sarebbe più rassicurante che la Scuola⁴, un ambiente più neutrale e aperto al confronto, fornisca l'abecedario a tutti. Invece si parte con una certa dose di apriori irrisolti e, più sono le ipotesi discutibili, meno condivisibile è la disciplina. L'Ocse (Atkinson e Messy 2012) definisce l'*economic literacy* "l'essere in grado di partecipare consapevolmente alle scelte economiche della propria vita" (par. 2). Il senso, apparentemente ampio, è in verità fin riduttivo: ormai la partecipazione civile degli individui non può prescindere da una piena consapevolezza nella dimensione economica. In un'accezione olistica andrebbe ricompresa ogni scelta individuale in un quadro collettivo, in cui le relazioni sono condizionate, non stazionarie e dipendono dal moto di tutti gli agenti (individui, imprese) e del sistema di riferimento (Istituzioni, Paesi).

1 Si distingue (De Mauro 1963) l'*analfabetismo strumentale* ovvero "la totale incapacità di decifrare uno scritto" da quello *funzionale* inteso come "l'incapacità di passare dalla decifrazione e faticosa lettura alla comprensione di un testo anche semplice". Nel tempo, anche se si sono raggiunti livelli di *literacy* e *numeracy* buoni, [...] c'è il rischio di decadimento delle funzioni a causa di stili di vita che non richiedono la lettura comprensiva o l'utilizzo di calcoli (o di altre abilità, si pensi all'inglese "che si perde se non si pratica"). Quando le eventuali capacità raggiunte progressivamente si atrofizzano si parla di *analfabetismo di ritorno*.

2 Nominata presidente del nuovo Comitato per l'educazione finanziaria: a luglio 2017 <http://citywire.it/news/via-libera-al-comitato-per-l-educazione-finanziaria-annamaria-lusardi-presidente/a1034819>.

3 "Nel triennio 2012-14 si contano 206 iniziative di educazione finanziaria, promosse da 256 soggetti; tra i promotori, in qualità di erogatori e/o finanziatori, 144 sono banche, 32 assicurazioni e 14 fondi pensione per un totale 1,1 mil di persone coinvolte".

4 L'Invalsi (ente di ricerca del Ministero dell'Istruzione) cura l'Indagine PISA coordinata dall'Ocse per l'Italia. Nel 2015 hanno intervistato 48.000 studenti di 15 anni. La posizione del nostro Paese negli ultimi 3 anni è molto migliorata rientrando nella media Ocse. Rimane un tema ostico allo stesso corpo docente che vede l'economia come *una questione scabrosa* da cui i fanciulli vanno tenuti ben lontani. Va riconosciuto alla Banca d'Italia e al Ministero dell'Economia di aver supplito, in una fase iniziale, alla scuola su temi colpevolmente a lungo dimenticati con progetti come l'Educazione Finanziaria nelle Scuole ma, appena possibile, è bene che facciano un passo indietro. La scuola deve prendere con autorevolezza la guida della istruzione economica.

Invece “la tendenza che si sta affermando nei sistemi educativi un po’ in tutto il mondo, ma in particolare in Italia, è educare a *competenze* piuttosto che a *conoscenze* – afferma Settis (2016) – e così facendo si sacrifica negli individui la visione periferica per il dettaglio”. Pertanto, l’accezione di *economic literacy* di Stigler (1977) “la logica economica non dice cosa fare, ma insegna a comprendere i costi e i benefici in gioco” appare ancora la base più laica e convincente da cui partire.

Zamagni (2015) riporta l’*economic literacy* nell’alveo dell’educazione economica: “può essere strumento di inclusione sociale e di lotta alle disuguaglianze”, poiché contribuisce alla piena presa di coscienza dell’individuo e alla sua emancipazione sociale. Il processo dell’educazione economica – inverso rispetto all’*analfabetismo politico*⁵ – genera una serie di pericolosi sottoprodotti: spinte egalarie e redistributive, un commercio equo e sostenibile, valori positivi nel mondo dell’economia e della finanza, rischio di tensioni sociali. Forse è proprio per il timore di questi effetti collaterali che i player economici globali e le istituzioni internazionali sostengono campagne informative circoscritte all’*economic literacy*, intesa come tutela del consumatore/risparmiatore, concentrandosi sui particolari quando, invece, proprio una visione complessiva è necessaria per avere individui di *sana e robusta costituzione economica*.

In generale, pare riduttivo pensare all’*economic literacy* come a un “compendio per il consumatore” o alla *financial capability*⁶ come a “un libretto di istruzione del risparmiatore” sebbene questa sembra essere la cifra dell’approccio di molte iniziative di educazione alla dimensione economica promosse da istituzioni finanziarie, quali le Banche Centrali⁷, le Assicurazioni, le Authority, l’Ocse, il Fmi. Palese e irrisolto un evidente conflitto di interesse: “gli stessi produttori delle scorie si occupano della bonifica”.

In generale vi è una relazione positiva tra bassi livelli di educazione (prettamente formale) e modesto capitale umano (inteso anche come precipitato delle esperienze lavorative e di vita⁸) rispetto a preferenze “non razionali”, intese come soluzione non ottimali⁹ dei c.d. *dilemmi sociali ed economici*. Siamo spesso chiamati a prendere delle decisioni, fare delle valutazioni o optare per un percorso piuttosto che per un altro e questi *esercizi reali* di logica hanno sovente esiti migliori se si era bravi nel risolvere gli *esercizi teorici* o se si possiede esperienza di precedenti eventi simili. Ovvero non solo quando s’investono i propri soldi o si maneggiano strumenti finanziari ma, più in generale, ogni volta che ci s’interroga per prendere una posizione, votare o scegliere tra più opzioni emerge il ruolo della *cultura economica* (par. 4).

L’alfabetizzazione finanziaria non va perciò confusa con il conformarsi ad un abito economico, una sorta di *modello standard*, anzi. Essere in grado di comprendere le questioni

⁵ *Der politische Analphabet* di Bertolt Brecht e le tragiche scimmiette che “una non vede, una non sente e una non parla”.

⁶ La *financial capability* è stata oggetto di diversi studi e iniziative, tra cui: per gli USA, il *Financial Capability Report 2016*, <https://goo.gl/JtJhQD> o, per il Regno Unito, la *UK Strategy for financial capability*, <https://www.fincap.org.uk>.

⁷ La Banca Centrale Europea promuove materiale informativo su <http://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/html/index.it.html>.

⁸ Gli studenti finlandesi sono tra i migliori (Indagine PISA 2015) tuttavia quelli greci hanno competenze economiche superiori.

⁹ L’individuo razionale, in sintesi, è in grado di ordinare le sue preferenze per un insieme di risultati in base all’utilità attesa.

economiche implica capacità critica. In generale, va coltivato un atteggiamento privo di pregiudizi e incline a valutazioni obiettive. Si passa da una visione paternalistica, *another brick in wall*, ad un approccio cosciente, in cui si valutano le offerte volta per volta, senza fidelizzazioni o deleghe. Si parla di alfabetizzazione finanziaria proprio per indicare che si vuol dare una base minima su cui ognuno potrà aggiungere proprie intuizioni, sensibilità, capacità oltre alla protezione nel consumo (par. 3).

Numerose indagini – sostiene il Finance Watch¹⁰ – hanno mostrato che il livello di alfabetizzazione finanziaria tra i cittadini è generalmente molto basso. Ciò non è sorprendente considerando la complessità dei mercati e dei prodotti finanziari moderni. Ma le implicazioni della sensibilità economica travalicano la sfera meramente finanziaria, intesa come prodotti per investimento o strategie di risparmio o opzioni disponibili sui mercati. Si deve pensare all'impatto che le abilità interpretative delle dimensioni economiche di tutti gli individui, in tutti gli aspetti della loro vita sono un grandissimo sistema di relazioni, in cui il comportamento degli altri ha forti influenze sulle proprie scelte, ovvero che le dinamiche individuali sono molto condizionate dalle dinamiche collettive e viceversa.

2. Questioni definitorie e dati

La modalità di rilevazione delle risposte ai quesiti di *economic literacy* e *financial capability* è cruciale. La somministrazione dei quesiti è il primo problema poiché introduce una questione epistemologica rilevante: i risultati del soggetto campionato sono un predittore fedele del comportamento del cittadino?

Una definizione univoca e convincente dell'*economic literacy* a livello internazionale sarà quasi impossibile ottenerla dati i problemi di eterogeneità in gioco¹¹. A ciò si aggiunge che i risultati sono in funzione dei *costumi economici* dei territori e ciò rende difficile nel nostro Paese già un confronto nazionale. Tuttavia la recente indagine *Global Literacy Survey di Standard & Poor's Ratings* è un buon punto di partenza e di confronto. Utilizza il set definitorio dell'Ocse¹² e della Banca Mondiale e si basa su domande aggiunte all'indagine Gallup World. Nel 2014 sono stati intervistati più di 150.000 adulti in più di 140 Paesi. In tutto il mondo un adulto su tre è finanziariamente alfabetizzato e le donne, i poveri e chi è meno istruito hanno maggiori probabilità di avere basse conoscenze finanziarie, anche in paesi con mercati finanziari ben sviluppati.

L'alfabetizzazione finanziaria viene misurata utilizzando le domande che valutano le conoscenze di base di quattro concetti fondamentali nel processo decisionale finanziario: conoscenza dei tassi d'interesse semplici e composto, composizione degli interessi, inflazione e diversificazione dei rischi.

¹⁰ <http://www.finance-watch.org/>.

¹¹ Ci sono costumi economici, abitudini, strumenti, competenze, lingue diverse che rendono i confronti inevitabilmente parziali. In un articolo del The Guardian intitolato *OECD and Pisa tests are damaging education worldwide* si pone l'accento sui limiti di rilevazioni internazionali relativi proprio alla formulazione di standard, alla composizione dei quesiti e al sistema dei ranking tra paesi diversi tra di loro che alimenta un certo colonialismo educativo ed uno stress-correlato sia all'insegnante sia allo studente.

¹² Si rimanda per il toolkit Ocse a <http://www.feduf.it/assets/allegati/Monticone-ABI-ITA.pdf>.

I quesiti Ocse

Diversificazione del rischio. *Supponga di avere dei soldi. È più sicuro mettere i soldi in: a) un'attività o investimento, o b) in più imprese o investimenti?*

Inflazione. *Supponiamo che nei prossimi dieci anni i prezzi raddoppino. Se anche il suo reddito raddoppia, potrà acquistare: a) meno di quello che puoi acquistare oggi, b) lo stesso c) più di quello che puoi acquistare oggi?*

Tasso di interesse semplice. *Supponga di prendere in prestito 100 dollari. Preferirebbe pagare: a) 105 dollari o b) 100 dollari più il tre per cento?*

Tasso di interesse composto. *Supponiamo di mettere dei soldi in banca per due anni e che la banca paghi il 15% di interessi al conto. La banca pagherà di più il primo anno, il secondo, o aggiungerà la stessa quantità di denaro negli anni?*

In questo articolo si è utilizzata l'indagine PLUS¹³, uno dei più rilevanti strumenti dell'Inapp per studiare gli investimenti sociali, il cambiamento tecnologico, il futuro del lavoro. Si sottolinea, a tal proposito, che la fonte non è esplicitamente dedicata alla misurazione della *literacy* economica e finanziaria e che i quesiti posti non ricalcano gli schemi dei piani di rilevazione in materia. Tuttavia, come spesso capita, la ricchezza di controlli offerta dall'indagine PLUS consente letture particolarmente interessanti di fenomeni spesso considerati in modo disgiunto.

La rilevazione PLUS è somministrata solo in via diretta, caratteristica peculiare per la somministrazione di questi quesiti, in cui le risposte proxy sarebbero inappropriate e, dal 2017, sarà affiancata da una somministrazione controllata (*behaviour labs*) per avere un controllo diretto sulla qualità e dissonanza tra la rilevazione telefonica e quella diretta, ovvero con scelte che comportano vincite e perdite economiche reali. Inoltre, ormai, i principi economici fondativi sono sempre più messi in discussione¹⁴ e così pure vanno riconsiderate le preferenze del consumatore.

Operativamente il modulo dell'indagine PLUS, dal 2006 nel PSN (Programma Statistico Nazionale), è stato somministrato a 24.000 individui tra i 18 e i 75 anni. Attraverso 2 quesiti si sono simulati semplici calcoli che ci troviamo sovente a fare quando investiamo i risparmi, usiamo carte di credito o scegliamo le caratteristiche del mutuo o della pensione. Da questi si è creato un indicatore composito di *economic literacy*.

Vediamo le domande, tra parentesi le percentuali delle opzioni scelte, al netto di chi non risponde e i risultati:

Indicatore 1 sul tasso di interesse: "supponiamo che Lei abbia 100 € in un conto di risparmio, con un tasso d'interesse del 2% all'anno. Dopo 5 anni, quanto pensa di avere sul conto? Più di 102 € (61%), meno di 102 € (10%) o esattamente 102 € (10%)".

¹³ PLUS è un'ampia rilevazione campionaria nazionale, giunta alla sua ottava edizione, per la popolazione tra i 18 e i 75 anni. Dedicata ai temi della partecipazione lavorativa, comprende anche controlli su dimensioni economiche e sociali (i dati, i questionari e le metodologie sono su <www.inapp.org>).

¹⁴ Mauro Gallegati afferma come "la teoria economica ha cercato di seguire una coerenza interna, perdendo ogni contatto con il mondo reale [...] nonostante esteriormente assomigli alla fisica, l'economia non è una scienza, anzi assomiglia più a una religione".

Indicatore 2 sull'inflazione: "Se il tasso di interesse sul suo conto di risparmio è dell'1% all'anno e l'inflazione, invece, è del 2% l'anno: dopo un anno, con i soldi del suo conto Lei sarà in grado di acquistare: più di prima (4%), come prima (14%), meno di prima (**58%**)".

Indicatore 4 (derivato) di economic literacy: Solo il **44%** delle persone intervistate ha risposto correttamente ad entrambi i quesiti: l'indicatore sintetico di *economic literacy*, per arricchire il set di situazioni analizzabili.

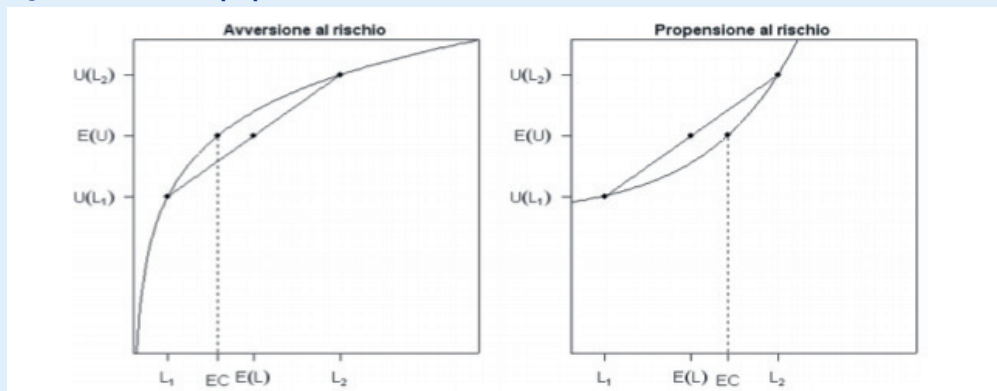
Inoltre si è costruito un indicatore sull'avversione al rischio, per arricchire il set di situazioni analizzabili. Questa presenza simultanea ci consente di valutare congiuntamente l'*economic literacy* e la propensione al rischio, offrendo un profilo piuttosto preciso e ricco di controlli.

Indicatore 3 di Avversione al Rischio. Per essere operativizzabile il sistema di rilevazione telefonica prende a prestito il noto meccanismo del gioco "affari tuoi": "Ci sono due pacchi chiusi: in uno ci sono 100.000 €. Nell'altro zero. Uno dei due è suo. Per il suo pacco le offro 20.000 €: accetta?". Il **65%** accetta ed è *avverso al rischio*, il 4% è moderatamente avverso perché accetta una somma inferiore al *valore atteso* della vincita (50.000€). Il 18% del campione è *neutrale al rischio* e solo il 13% degli intervistati sono *propensi al rischio*.

Avversione al rischio

La teoria implicita è ricavabile dalla figura 1 (Perotti 2009). L'esito della lotteria può dare all'individuo un importo L_1 nel caso sfavorevole (con probabilità del 50%), oppure un importo L_2 nel caso favorevole (sempre con probabilità del 50%). Il valore atteso della lotteria è la media dei due importi, pari a $E(L)$ e nel nostro caso uguale a 50.000 €. Secondo la teoria economica, però, la valutazione della lotteria non viene fatta in base ai semplici importi monetari, ma in relazione all'utilità che essi forniscono all'individuo. Se chiamiamo $U(x)$ la funzione di utilità individuale, l'utilità attesa della lotteria è $E(U)$, pari alla media fra $U(L_1)$ e $U(L_2)$. L'equivalente certo di una lotteria è la somma ottenibile con certezza che rende l'individuo indifferente tra partecipare alla lotteria e accettare la somma certa. Nella figura l'equivalente certo è l'importo EC tale che $U(EC)=E(U)$. Tanto maggiore è l'avversione al rischio, tanto minore è l'equivalente certo, perché l'individuo è disposto a ricevere una somma più bassa pur di eliminare l'incertezza dell'esito per la lotteria. In particolare, un individuo è definito "avverso al rischio" se l'equivalente certo è minore del valore atteso della lotteria, "neutrale" se l'equivalente certo è uguale al valore atteso, e "propenso al rischio" se l'equivalente certo è maggiore del valore atteso. Nella parte sinistra è rappresentato un caso di avversione al rischio, in cui $EC < E(L)$.

Figura 1 - Avversione/propensione al rischio



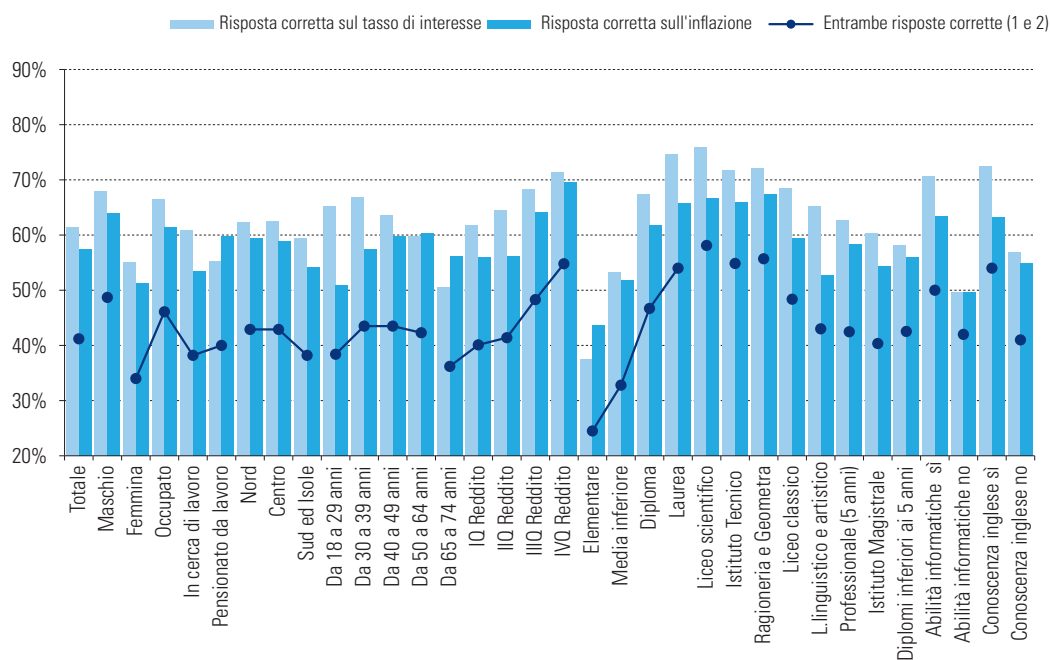
Fonte: Perotti, 2009

3. Analisi descrittive

Economic literacy

Nell'analisi svolta, poco più del 40% delle persone ha risposto correttamente a entrambi i quesiti, spia di una solida competenza finanziaria (figura 2). Le persone più carenti in termini di *economic literacy* sono di genere femminile, di età avanzata, del Sud, con titoli di studio e redditi bassi e senza abilità informatiche o linguistiche. Più attrezzati sono quelli con liceo scientifico, ragioneria o l'istituto tecnico.

Figura 2 - Risposte corrette relativamente al tasso d'interesse, l'inflazione e l'indicatore di economic literacy



Fonte: Indagine PLUS 2016

Le evidenze sono in linea con Lusardi (2013), Guiso e Jappelli (2008) e Jappelli (2009). L'indagine *Global Finlit Survey*¹⁵ sull'*economic literacy* realizzata nel 2014 su 140 paesi colloca l'Italia all'ultimo posto tra i paesi europei, con solo il 37% di persone con *economic literacy* elevata (ovvero tre risposte corrette su cinque, inerenti interesse semplice e composto, inflazione, diversificazione del rischio). In termini comparati l'*economic literacy* è al 57% in USA, 67% in UK, 66% in Germania, in UE-28 al 52%, in Spagna al 49%, in Francia al 52%.

¹⁵ <http://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>.

Economic literacy ricavata dagli item di numeracy di PIAAC

(a cura di Simona Mineo, Inapp)

Attraverso alcuni quesiti di *numeracy* dell'indagine PIAAC si possono dedurre indicazioni di *economic literacy*. Agli intervistati è stato presentato un grafico che mostra il confronto dell'andamento annuo del tasso reale di inflazione di una banca con l'andamento annuo del tasso previsto dagli economisti della banca. Su questo stimolo grafico vengono proposti due quesiti alle persone con *numeracy* livello 2 e 3:

Q1: viene chiesto di "indicare il mese in cui la previsione del tasso di inflazione è stata calcolata nel modo più corretto". Richiede all'intervistato di "Identificare, individuare e accedere" alla informazione proposta per poter fornire una risposta.

Q2: viene chiesto di valutare la media del tasso di inflazione reale. Richiede di "utilizzare" le informazioni fornite e "agire" (con un calcolo, misura, conteggio) per poter fornire una risposta. L'incidenza di chi risponde correttamente a Q1 e Q2 è prossima ai risultati delle principali rilevazioni: un terzo delle persone ha capacità di *economic literacy* buone. Le donne, i disoccupati, i residenti nel Sud, i giovanissimi e le persone con istruzione bassa sono i meno competenti in materie economiche e finanziarie.

Tabella 1 – Economic literacy PIAAC

	Q1	Q2	Q1 e Q2
Totale	52,7	47,0	31,8
Maschio	58,7	46,8	35,7
Femmina	45,2	47,2	26,8
Occupato	57,8	50,6	35,2
Disoccupato	36,9	32,4	19,3
Studente	51,6	44,6	32,7
In pensione	59,7	37,5	19,4
Nord	62,8	52,6	37,1
Centro	64,3	48,8	39,4
Sud e Isole	33,1	38,5	19,6
16-25	46,7	40,7	26,8
26-35	56,0	57,1	41,4
36-45	54,7	44,5	28,8
46-55	51,5	43,8	29,6
56-65	54,9	48,7	30,6
Tit studio basso	42,5	37,5	21,0
Tit studio medio	55,1	49,9	33,5
Tit studio alto	62,1	54,2	43,2
Esperienza PC	52,7	47,0	31,8

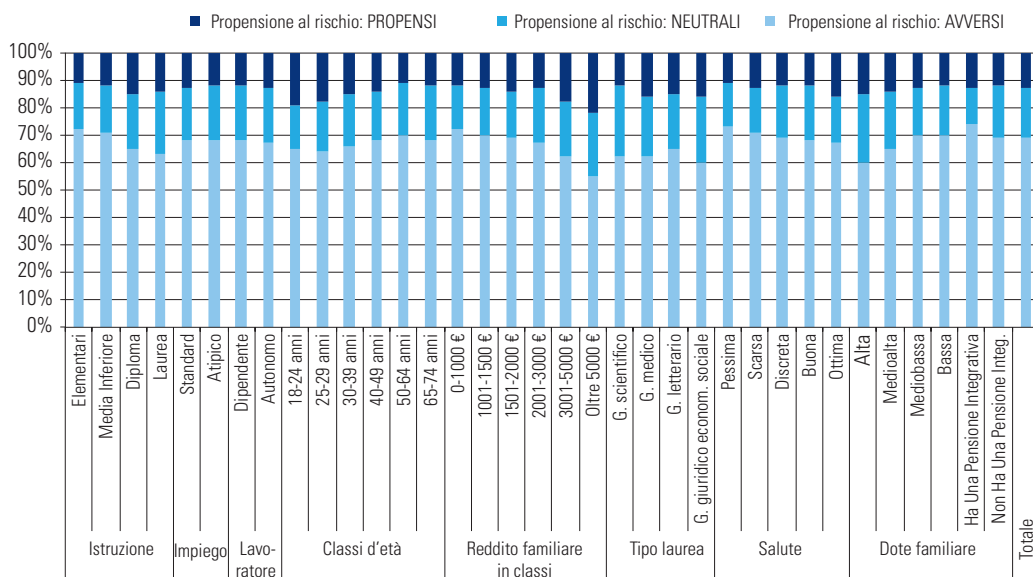
Fonte: Dati Ocse-PIAAC, 2012

Avversione al rischio

Vediamo, invece, quali sono i tratti che caratterizzano la *propensione al rischio* nella figura 3: il 65% "accetta" ed è *avverso al rischio*, poiché prende una somma inferiore rispetto al *valore atteso* della vincita (50.000 €). Questo valore è indicato dal 18% del campione, *neutrale al rischio*. Quelli con aspettative superiori ai 50.000 € sono *propensi al rischio*, pari al 13%.

La propensione al rischio aumenta all'aumentare del livello di istruzione, di un buono stato di salute, della dote familiare e del reddito familiare, mentre decresce al crescere dell'età. L'andamento, ovviamente, è speculare per l'avversione al rischio.

Figura 3 - Propensioni al rischio degli italiani



Fonte: Indagine PLUS 2016

Incompetenti ma prudenti

Generalmente le analisi della *economic literacy* non sono accompagnate da un set di controlli demoscopici come quello presente nella rilevazione PLUS, pertanto alcune letture sono *un unicum* nelle ricerche su questo tema. Ad esempio, la lettura congiunta di *economic literacy* e avversione al rischio dovrebbe consentirci di identificare le persone per così dire "a rischio truffa".

Nella figura 4 si possono identificare varie tendenze: 1) in generale l'istruzione (in particolare scientifica), l'attivismo sociale, le abilità informatiche e linguistiche, la retribuzione e la ricchezza familiare sono correlate ad *economic literacy* superiore; 2) le classi d'età estreme sono meno avverse al rischio delle centrali, 3) la ricchezza familiare alta induce ad una minore avversione al rischio rispetto a retribuzioni alte; 4) la disciplina influenza più del tipo di diploma/laurea 5) la *componente conservativa* (cerchio) - *incompetente e avverso al rischio* ha usi e costumi *socialmente* desiderabili.

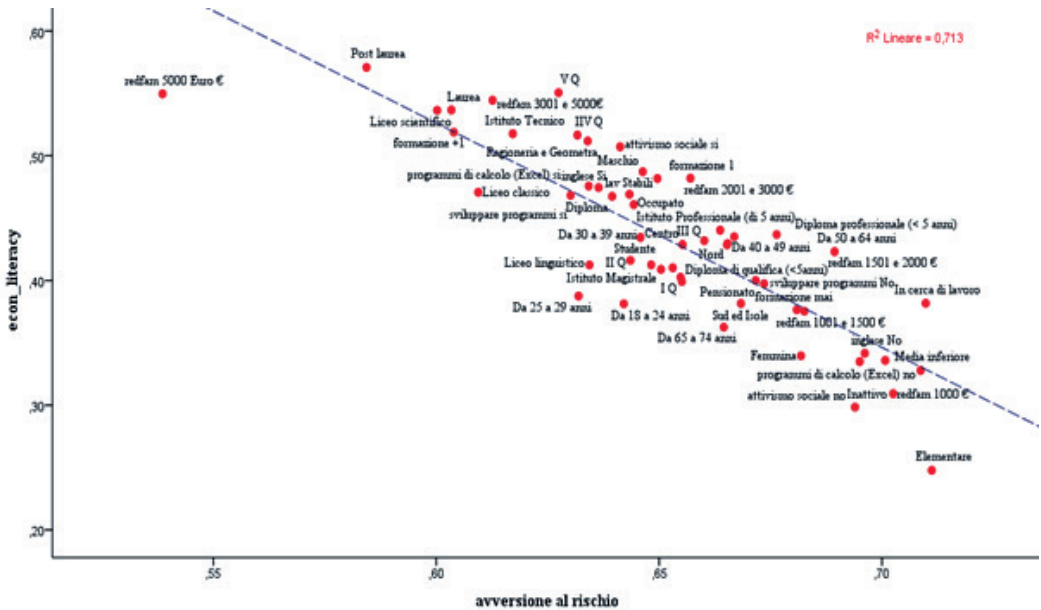
I tratti tipici della persona "incompetente/vittima potenziale" sono il genere femminile, l'età avanzata, risiedere nel Sud, avere titoli di studio e redditi bassi e non avere abilità

informatiche o linguistiche. Emerge – fortunatamente – una relazione inversa tra le competenze finanziarie e l'avversione al rischio e *economic literacy*, ovvero le persone “meno competenti” sono le più caute nelle loro condotte economiche.

Si potrebbe dire: è un loro problema! Ma sareste tranquilli a guidare sapendo che 6 auto su 10 che incrocerete sono condotte da persone che non conoscono i segnali stradali e non sanno a chi dare la precedenza? Mediamente il 65% degli italiani è avverso al rischio.

Per le persone con *economic literacy* bassa, l'avversione al rischio può essere intesa come una manifestazione del principio di *conservazione della specie*, una strategia di protezione, Polonio che consiglia una condotta morigerata ad Ascanio. Alcuni in ciò vedono i costumi che hanno fatto la fortuna del nostro Paese (alti tassi di risparmio e fiorenti raccolte) mentre altri lo considerano un freno allo sviluppo, una inibizione dello spirito d'intrapresa, micro-protezionismo, conservatorismo sterile.

Figura 4 - Relazione tra avversione al rischio e competenze economiche finanziarie



Fonte: Indagine Plus 2016

Mine vaganti

Val la pena enucleare un target particolarmente critico: l'8% della popolazione ovvero 3,5 milioni di persone (tabella 2) è “sia non avverso al rischio sia finanziariamente incompetente”. Una platea vulnerabile: esposta a truffe, a ludopatie e a consumi compulsivi.

Va rimarcato come i cittadini europei siano incoraggiati al consumo in debito (*Action Plan on Building a Capital Markets Union*) grazie ad un ampio e facile credito al consumo. Molti player del mercato globale vedono il comportamento del consumatore come una bussola

“ora da seguire, ora da orientare”. Pertanto avere una buona *economic literacy* è cruciale per sé, per gli altri e non solo per gli ambiti economici.

Tabella 2 - Propensione al rischio ed *economic literacy*, percentuali e valori assoluti

Propensione al rischio	Economic literacy					
	Bassa		Alta		Totale	
	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.
Avverso	40%	17.680.350	28%	12.172.896	68%	29.853.245
Neutrale	10%	4.413.066	8%	3.342.312	18%	7.755.378
Propenso	8%	3.576.043	6%	2.497.208	14%	6.073.251
Totale	59%	25.669.459	41%	18.012.415	100%	43.681.874

Fonte: Indagine PLUS 2016

Tutto ciò induce a considerare urgente per il nostro Paese fronteggiare non solo i rischi relativi ai prodotti finanziari - per tutelare il risparmio e il consumo - ma anche per difendersi dalle ludopatie (par. 5).

Il cittadino deve poter contare sia su tutele “passive”, tramite prodotti semplici e operatori di comprovata correttezza, introducendo certificazioni indipendenti sulla qualità del prodotto sulla falsariga del DOC o del BIO, sia “attive”, attraverso la promozione dello studio della statistica e della cultura economica¹⁶.

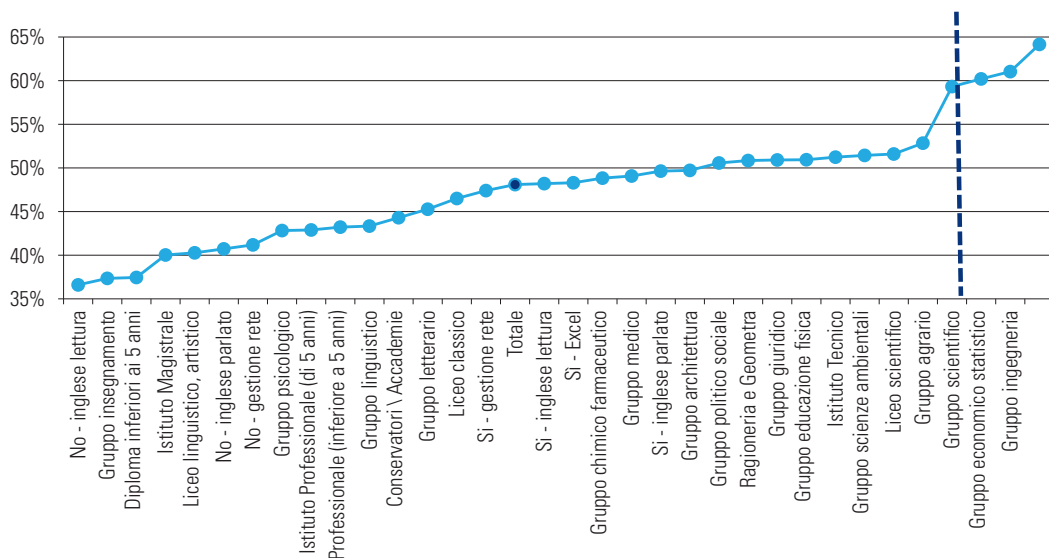
Cultura economica

Ma quale tipo di educazione consente di padroneggiare questa dimensione economico-finanziaria? Nella figura 5 sono state ordinate le discipline universitarie, i diplomi e alcune abilità informatiche e linguistiche rispetto all'*economic literacy* mediamente posseduta¹⁷. Parlare dell'istruzione o della formazione come di una proteina difensiva è improprio poiché la linea tratteggiata, che indica il 50% di rispondenti con *economic literacy* insufficiente, è così a destra da includere quasi tutte le discipline tra quelle inadeguate. La verità è che la statistica, l'economia e la finanza non sono materie presenti alle superiori (se non nei corsi specifici) quindi di per sé un liceo classico non incrementa l'*economic literacy*.

In realtà l'*economic literacy* è un caso particolare del principio generale che maggior istruzione e competenza sono una difesa rispetto ai rischi, ai problemi, ai dilemmi e alle scelte che la vita ci pone. Un cittadino informato, capace a trovare la risposta ai problemi, sicuro di sé, con indipendenza di giudizio è un valore sociale perché avere meno persone che sbagliano, si fanno raggirare o non rispettano le precedenze per strada è un costo per la collettività, oltre che per l'individuo.

¹⁶ “Sono sempre maggiori le opportunità economiche e gli strumenti a disposizione. Cresce così la necessità di responsabilizzare il cittadino verso scelte finanziarie più complesse e diventa indispensabile che i cittadini abbiano un livello di conoscenza dei rischi e delle opportunità associati alle possibili scelte finanziarie tale da consentire loro una adeguata comprensione delle conseguenze potenziali delle scelte stesse. La trasparenza finanziaria di legge è doverosa e va migliorata ma non è sufficiente: il cittadino deve poter comprendere ciò che gli viene proposto, deve avere le competenze necessarie ad interpretare l'informazione che accompagna i prodotti” (Padoan al convegno *La ricchezza della nazione. Educazione finanziaria e tutela del risparmio*).

¹⁷ Gli *skills* sono preceduti da “sì” e “no” che indicano il possesso o meno della abilità specifica.

Figura 5 - Economic literacy per discipline (superiori e università) e abilità

Fonte: Indagine PLUS 2016

4. L'attitudine riformatrice

Ci sono sempre nuovi tornanti sul cammino della storia, il mercato propone continuamente nuovi equilibri, la scienza supera incessantemente il suo limite: il cambiamento è fisiologico. Che fare: affrontarlo o subirlo? È esperienza comune che per tenere aggiornato un sistema sia necessaria una manutenzione periodica. Tutti fanno il tagliando all'auto o aggiornano il pc o lo smartphone. Come un campo non lavorato dopo qualche anno riduce la resa, così senza manutenzione, cura e risorse le istituzioni degradano. Le politiche che non si pagano non si sa quanto ci costano: una cura costante è il miglior modo per far durare a lungo le cose e le istituzioni.

L'*economic literacy* riguarda anche le scelte politiche, le riforme economiche, la contrattazione sindacale, le tutele e i diritti di ciascuno cittadino. Nota l'ex Ministra Fornero come molte persone non comprendano le riforme economiche perché non colgono appieno gli effetti complessivi e tutte le implicazioni¹⁸ che derivano, assai difficili da immaginare in termini di ricadute e di responsabilità dirette.

È già successo in passato. Si pensi ai BOT-people spiazzati dalla discesa dei rendimenti che non compensavano i vantaggi di un livellamento dei tassi. Oppure come non ricordare il terrore che ha accompagnato la conversione "Lira-Euro" o il dibattito decennale "inflazione-scala mobile, cambiamenti, in massima parte, nell'interesse di chi li criticava e (forse) non li capiva.

¹⁸ Come far capire a tutti termini tecnici quali *coefficienti attuariali, sostenibilità, progressività, spread, brent...* senza banalizzare.

Inevitabilmente il ricorso sempre più ampio a forme di democrazia diretta, anche su tematiche economiche, produrrà un aumento del rischio di scelte scarsamente fondate e consapevoli.

Nelle recenti consultazioni politiche (Brexit, Trump), l'analisi del voto (Colantone e Stanig 2016; Goodwin e Heath 2016; Inglehart e Norris 2016) ha mostrato una polarizzazione tra chi ha sostenuto posizioni e candidati populistici/conservatori e chi l'ha combattuta. I primi, generalmente, sono più anziani e vivono in zone più povere e depresse, hanno livelli economici e culturali più bassi e minori propensioni a viaggiare e a integrarsi con tutti i diversi¹⁹. Le prime evidenze mostrano, in generale, livelli più bassi di *economic literacy*, il che ha condotto molti commentatori al sillogismo "chi capisce meno le riforme tende a votare contro", ovvero ad essere conservatore, protezionista, alieno al cambiamento. Questa interpretazione è rischiosa per due ordini di motivi: i) la democrazia prevede che la maggioranza decida, qualsiasi cosa scelga, altrimenti è la fine della democrazia. ii) il novero delle persone è tale da assicurare sicuramente una rilevante componente "consapevole" della scelta fatta.

Inoltre, va tenuta in debito conto la lente ideologica su molte questioni salienti (Nyhan e Reifler 2012) o totem che non fa riconoscere "prove di fatto"²⁰ quando contraddicono le loro preferenze/opinioni. A volte queste posizioni sono autolesionistiche poiché le riforme darebbero ristoro proprio a chi le avversa. Studi recenti hanno analizzato gli effetti dell'alfabetizzazione finanziaria sulle scelte di pensionamento e sulle preferenze politiche (Lusardi 2008; Lusardi e Mitchell 2014), da cui è emerso come l'educazione economica sia fondamentale non solo nella sfera privata, ma anche nell'ambito pubblico, facilitando l'introduzione di riforme virtuose e tempestive.

Nelle rilevazioni PLUS 2014 e 2016 si sono inseriti quesiti riconducibili a "dilemmi sociali" di tipo finanziario-economico, etico-ecologista e opzioni fiscali. Le opinioni sono indipendenti tra loro e non ordinate (tra bene e male o giusto e sbagliato). Si è provveduto a polarizzare i risultati, togliendo le scelte non nette (le opzioni non sa, non voglio rispondere) riconsiderando un set di variabili binarie in cui il valore 1 indica "scelta riformista" o di cambiamento e 0 "scelta conservativa" o di mantenimento dello status quo.

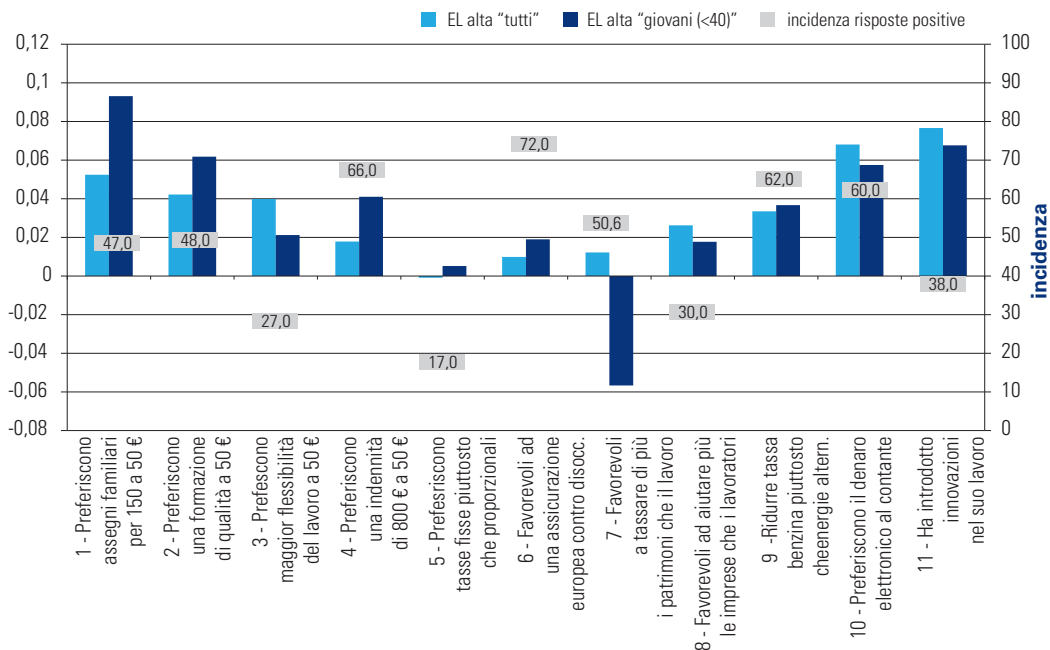
Quindi si sono analizzate le correlazioni²¹ tra *economic literacy* e i controlli, distinti tra tutto il campione e gli under 40. La linea rappresenta l'incidenza delle risposte positive. In appendice all'articolo una tavola con i dati tra alcune opzioni/dilemmi e l'*economic literacy*. L'evidenza è che siano rari i casi di favore incondizionato ad un cambiamento radicale, molto più ampia è una domanda di adeguamento, di cura, di manutenzione delle istituzioni, del sistema fiscale o dei servizi alle nuove esigenze e opportunità, ai nuovi bisogni e ai nuovi tempi. Si veda la figura 6, seguente.

¹⁹ Gli antichi greci consideravano barbari tutti gli stranieri, tutti coloro che *balbettavano* una lingua, una cultura diversa.

²⁰ La *scienza intransigente*, ovvero quella base conoscitiva non più in discussione e che non può tollerare interpretazioni contrarie. Si pensi a un certo revisionismo storico che scade nel ridicolo o al ricorso a medicine alternative, ecc. e ai drammi che creano.

²¹ Sono solo *associazioni*, non nessi causali, sebbene i secondi non abbiano spesso preservato da confutazioni evidenti.

Figura 6 - Correlazioni tra 11 dilemmi sociali e l'Economic literacy (EL), tutti i rispondenti e under 40 (asse sx, istogrammi). Incidenza risposte positive (asse dx). (val. %)



Esclusi i "non sa". L'incidenza è riferita al primo termine dell'opzione t<0,05 tutte le conclusioni sono significative

Fonte: Indagine PLUS, Panel 2014-2016

Dettaglio delle opzioni economiche/dilemmi sociali e correlazione con una Economic literacy elevata

Opzione 1. C'è una correlazione positiva tra preferire 150€ in assegni familiari a 50€ in più al mese; l'EL elevata è ancor più correlata con la scelta di avere più assegni familiari tra i giovani. Solo il 47% preferisce gli assegni familiari.

Opzione 2. C'è una correlazione positiva tra preferire una formazione di qualità a 50€ in più al mese; in particolare tra i giovani l'EL elevata è correlata con la scelta di optare per la formazione. Solo il 48% preferisce la formazione.

Opzione 3. C'è una correlazione positiva tra preferire più flessibilità (intesa come strumenti di conciliazione familiare, tempi e modi di lavoro) a 50€ in più al mese; l'intensità è minore tra i giovani. Solo il 27% preferisce la flessibilità

Opzione 4. C'è una correlazione positiva tra preferire una indennità di 800€ al mese in caso di perdita del lavoro ad avere 50€ in più al mese; l'intensità aumenta tra i giovani. Oltre il 65% preferisce avere una indennità di 800€.

Opzione 5. Le persone con EL levata sono sostanzialmente indifferenti tra avere tasse proporzionali al reddito/ricchezza piuttosto che fisse. Solo il 17% vorrebbe tasse fisse a schemi proporzionali/progressivi.

Opzione 6. Le persone con EL levata sono favorevoli ad una assicurazione europea contro la disoccupazione (Mandrone 2017); Oltre il 70% preferisce una copertura assicurativa europea.

Opzione 7. Le persone sono leggermente più favorevoli a tassare di più i patrimoni che il lavoro; l'EL elevata è correlata positivamente con la scelta di tassare maggiormente i patrimoni, invece la relazione è negativa per i giovani. Le due opzioni sono scelte in maniera equivalente (50%)

Opzione 8. Le persone con l'EL elevata sono favorevoli in caso di crisi ad aiutare di più le persone che le imprese. Il 70% vorrebbe maggiori tutele per i lavoratori.

Opzione 9. Le persone sono favorevoli a ridurre le tasse sulla benzina piuttosto che sulle energie alternative (con buona pace dell'ecologia); anche tra i giovani. Oltre il 60% vorrebbe tasse più basse sui carburanti.

Opzione 10. Le persone con EL alta sono favorevoli ad usare la moneta elettronica invece del denaro contante (Mandrone 2015). In media il 60% preferisce il denaro elettronico al contante.

Opzione 11. L'EL elevata è correlata positivamente con l'aver introdotto innovazioni. Quattro persone su 10 hanno introdotto innovazioni tecniche o organizzative nel loro lavoro.

Le singole conclusioni sono per lo più di entità modesta, ma significativa ($t < 0,05$), tuttavia denotano un atteggiamento favorevole al cambiamento legato a EL elevate.

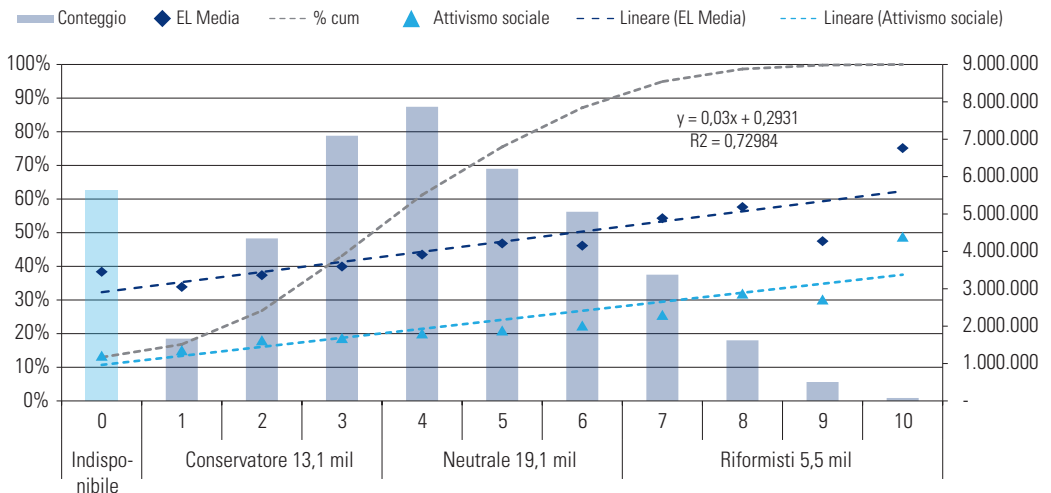
Al fine di osservare in che relazione si pone un atteggiamento favorevole al cambiamento rispetto all'*economic literacy* (figura 7), utilizzando i quesiti appena elencati, si è costruita una variabile *score*, sommando le risposte positive (indicanti un favore al cambiamento). Si è ottenuta una variabile compresa tra 0 (indisponibile a qualsiasi cambiamento) e 11 (disponibile sempre al cambiamento) dividendo inoltre la distribuzione in 4 fasce:

Gli indisponibili: pari a circa 5,5 milioni di persone che non rispondono o rispondono sistematicamente no al quesito. Questo atteggiamento è comune in molte rilevazioni data la natura del quesito e non necessariamente possono essere annoverati tra gli indisponibili al cambiamento. I conservatori: 13 milioni di persone che su 11 item hanno risposto in maniera favorevole a meno di 3.

I neutrali: 19 milioni di persone che hanno risposto favorevolmente tra i 4 e i 6 item.

I riformisti: ovvero 5,5 milioni di persone che hanno mostrato favore al cambiamento in più di 7 item.

Figura 7 - Conservatori e riformisti per economic literacy e attivismo sociale (v.a.,%, cumulate)



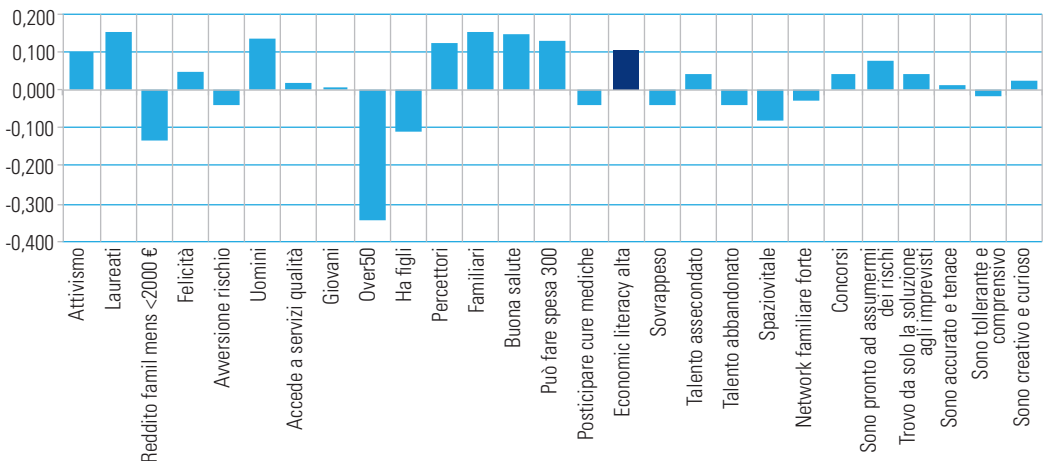
Fonte: Indagine PLUS, Panel 2014-2016

Come controllo si sono inseriti i livelli dell'*economic literacy* e dell'attivismo sociale (aver fatto proteste, reclami o manifestazioni). Gli andamenti sono simili su livelli superiori per l'*economic literacy*. Sembra effettivamente esserci una maggior associazione tra livelli di *economic literacy* alta e propensione a scelte di cambiamento (atteggiamento favorevole alle riforme) ovvero l'*economic literacy* gioca davvero un ruolo positivo nelle scelte complesse, nei dilemmi, nelle opzioni che richiedono una valutazione quali/quantitativa. Il contributo dell'*educazione finanziaria* e dell'*attivismo sociale* rispetto all'atteggiamento favorevole alle riforme è paradossalmente molto simile.

Proprio per far maggior luce sui fattori che influenzano la "propensione al cambiamento" (riformismo) si sono mostrate (figura 8) le correlazioni con alcuni controlli: tra i fattori positivi notiamo l'*attivismo sociale*, l'*avere una laurea*, il *dichiararsi felice*, il *genere maschile*, il giudizio positivo su *servizi e infrastrutture locali*, l'esser *under 30*, il *numero di percettori di reddito in famiglia*, i *componenti della famiglia*, l'essere *in buona salute*, il *poter sostenere una spesa improvvisa di 300 €*. Sono, contrarie a istanze riformiste le persone che appartengono a *famiglie con un reddito mensile inferiore ai 2.000 €* e *le persone avverse al rischio*. Intuitivamente l'*età* e l'*aver dovuto posticipare cure mediche* (non poter avere cura di sé e dei propri cari) fanno diminuire la fiducia nel cambiamento.

Sintomatico delle difficoltà legate alla genitorialità (problemi di lavoro, casa, cura) la correlazione negativa con *l'aver figli*. Essere *sovrappeso*²² è sovente sintomo di pigrizia che appare spia di una scarsa propensione al cambiamento. *Aver assecondato un talento* è un fattore che sostiene il cambiamento, viceversa il *non averlo assecondato* è un freno. Avere un *network familiare forte* è rassicurante tant'è che si preferisce mantenere lo *status quo*, al contrario di chi si è messo in gioco (con un *concorso*, ad esempio) che è tendenzialmente disponibile al cambiamento. Lo *spazio vitale* (dimensione dell'abitazione in metri quadrati per numero di componenti) è correlato negativamente con il cambiamento (*essere allo stretto* sostiene la domanda di cambiamento).

Figura 8 - Correlazione di Pearson* tra l'indicatore di propensione al cambiamento e vari controlli



* La correlazione è significativa a livello 0,01 (a due code)

Fonte: Indagine PLUS, Panel 2014-2016

²² Lo status di *sovrappeso* è ricavato dall'Indice di massa corporea (peso/altezza²) individuale corretto per genere ed età.

Alcuni tratti della personalità: *essere felice, assumersi rischi, trovare soluzioni in maniera autonoma, essere tenace, essere creativo* concorrono tutti in varia misura al riformismo, con l'eccezione *dell'essere tollerante e comprensivo* che pare non mostrare la stessa tolleranza al cambiamento.

Può essere utile vedere come l'eterogeneità del nostro territorio modifichi (in parte) le letture (tabella 3). Al Centro-Nord è maggiore l'*economic literacy*, la *propensione riformista*, la *qualità dei servizi*, la *dote familiare*. Al contrario al Sud è maggiore l'incidenza delle *famiglie relativamente povere* (<2.000 € al mese) e di *lavoratori atipici*. Abbastanza simile l'incidenza di persone in *buone condizioni* di salute.

Tabella 3 - Aree geografiche per alcuni indicatori (% e medie)

	Economic literacy	Pro riforme	Buoni servizi	Dote familiare	Lavoro atipico	Poveri (<2000 €)	Buona salute
Nord-Ovest	46%	3,89	3,47	2,21	12%	22%	89%
Nord-Est	44%	3,94	3,88	2,19	12%	26%	88%
Centro	45%	3,97	2,66	2,27	12%	25%	90%
Sud	42%	3,70	2,13	2,10	18%	41%	87%
Isole	37%	3,50	2,07	2,03	19%	44%	86%

Fonte: Indagine PLUS, Panel 2014-2016

5. Il sonno della ragione

Il sistema cognitivo umano è limitato, così per risolvere problemi, dare giudizi e prendere decisioni complesse (Simon 1957), ricorre a *processi euristici* (Tversky e Kahneman 1974) ovvero utilizza categorie semplici per pervenire comunque ad una soluzione. Il processo per associazione è esposto a rapido degrado: al crescere dei sillogismi e delle assonanze il senso generale si fa via via meno chiaro e si rischiano errori grossolani. Per Simon e Anders Ericsson (1985) le *euristiche* sono semplici ed efficienti meccanismi per spiegare come le persone prendono decisioni di fronte a problemi complessi. Sono una scorciatoia che va bene nella maggior parte dei casi, tuttavia può portare a errori di vario tipo. Uno è il processo di *satisficing* ovvero accontentarsi delle spiegazioni trovate consci che siano frutto di un processo semplificato. Spesso ricostruire percorsi analitici è oneroso per cui la pigrizia (o principio di parsimonia) ha il sopravvento in un mondo dove le capacità, le informazioni e gli strumenti per capire ci sarebbero. Sovente la mente impone una *eurisma*, quel meccanismo mentale che impedisce il corretto svolgimento del "pensiero produttivo", poiché ci si accontenta di soluzioni facili (stereotipi, ideologie, preconcetti) impedendo di attivare la parte intuitiva della mente.

Non sempre si può risolvere un problema da soli²³. Questa consapevolezza è uno degli obiettivi dell'*economic literacy*.

Nell'era della comunicazione, inoltre, i cittadini credono di avere un'informazione 'quasi' perfetta e questo li porta a voler gestire direttamente molte questioni. È una variazione

²³ Le donne risultano *agenti sociali migliori* in quanto meno *atelofofobiche*, ovvero si fanno meno problemi ad ammettere di non sapere la risposta e non cercano soluzioni estemporanee.

sul tema dei *lemon market* di Akerlof: a causa dell'asimmetria informativa²⁴ di cui soffrono gli acquirenti, il prezzo delle auto in buono stato è più basso del giusto per colpa del rischio di prendersi un "bidone/lemon". Ciò vale per l'auto, la tariffa telefonica, il politico, il servizio pubblico, ecc.

Il gioco per alimentarsi sfrutta "bias cognitivi", come il *near miss* ovvero l'illusione che "ci sia mancato poco" per vincere, alla stregua del marketing per indurre consumi non necessari degli istituti di credito per gestire risparmi incoerenti con il profilo di rischio²⁵.

Si sono imposti, recentemente, nella propaganda pubblicitaria pericolosi ossimori come "scoperto facile" o "finanziamento per tutti" o "*life is now*" un po' come dire "guida e bevi" o "sperpera i risparmi".

C'è tanta cattiva "cultura economica" e Internet è un micidiale untore, uno straordinario amplificatore degli effetti dell'ignoranza, della moda, delle tendenze. Latente è il rischio di andare in risonanza per cui gli errori generano e(0)rrori, l'ignoranza alimenta opinioni sbagliate, le mode diventano manie.

"Siamo un paese di *analfabeti matematici*, in cui un sacco di gente ammette di non capire nulla di matematica, senza provare il senso di vergogna o disagio che mostrerebbe se dicesse che non sa leggere o scrivere – sostiene Verani – il pensiero scientifico, in Italia, non viene visto come uno strumento che serve per navigare la realtà".

Verani propone un progetto di "matematica civile" basato su 3 pilastri: 1) *La probabilità*. Per un tipo di Gratta & Vinci vengono emessi ogni anno 30 milioni di biglietti, 5 valgono 500mila €. La probabilità di vincere 500.000 € è 1 su 6 milioni. Quindi è tanto? È poco? La gente non ha una percezione precisa, è disorientata; 2) *La quasi vincita*. Il giocatore ha spesso la percezione di aver quasi vinto, di esserci andato vicino e questo lo spinge a giocare di nuovo. Peccato che ogni giocata sia indipendente dalla precedente. E il numero 6 è diverso da 7 esattamente come da 1354. Non esiste nella matematica nessuna nemesi compensatrice; 3) *Piccola vincita/grande perdita*. Nel lungo periodo i giochi, in media, restituiscono il 75% di quello che si gioca. È iniquo, ed è questo il motivo per cui chi di mestiere fa il "banco" guadagna così tanto. Se il costo di un gioco è 5 € il premio medio sarà di 3,5 €. Se si continua a giocare all'infinito per ogni 5 € che si spendono ne tornano 3,5. Questo principio è ben noto al crimine, infatti questa regola è interpretabile come il costo del riciclaggio del denaro sporco: se gioco 1.000 € frutto di malaffare ottengo 750 € puliti. Le "ludopatie" sono un problema crescente. Il Ministero dell'Economia ha stimato come dal 2006 (entrata in vigore del Decreto Bersani-Visco sulla liberalizzazione dei Giochi) al 2014 la raccolta dei Giochi di Stato sia cresciuta del 191% a fronte di una crescita delle entrate erariali del 30%. Sono stati spesi 84,5 miliardi di € nel gioco in Italia nel 2014 (su un giro d'affari mondiale di 380 miliardi di €), cioè 1.400 € a persona. L'Italia è il primo mercato del gioco d'azzardo in Europa e il terzo mercato nel mondo. Un giro d'affari che vale

²⁴ Esemplificativo è il film *Pretty Woman*. Edward e Vivian raggiungono un accordo per 3.000 \$ ma poco dopo Vivian gli confida: "avrei accettato per 2.000 \$!" e lui "sarei arrivato a 4.000 \$". Conoscendo le preferenze rivelate, l'accordo sarebbe stato diverso?

²⁵ Luca Giordano nota che dal 1/1/2018 cambia il contenuto del documento informativo - frutto di un regolamento europeo (Priips) del 2014 - che dovrà essere messo a disposizione degli investitori: solo 3 pagine, con indicatori sintetici di rischio, costo e scenari di performance e metodi chiari di calcolo. L'individuazione della corretta metodologia ha rappresentato il principale ostacolo da superare nella definizione di un approccio condiviso a livello europeo. I temi più spinosi hanno riguardato i prospetti (fornire scenari di performance, probabilità di rischio, valori numerici o giudizi) e la misura dell'avversione al rischio.

più del 5% del PIL, con un gettito per lo stato di 8 miliardi all'anno e circa 120.000 addetti. C'è una slot-machine ogni 155 italiani, una ogni 261 tedeschi e una ogni 372 statunitensi. Il Ministero della Salute considera il "Disturbo da Gioco d'Azzardo" (DGA) non solo un fenomeno sociale, ma è una vera e propria patologia, che rende incapaci di resistere all'impulso di fare scommesse in denaro e comporta effetti sulle relazioni sociali e la salute invalidanti. La presenza del DGA tra la popolazione è tra l'1 e il 3%. Tra i giocatori l'1,6% è considerato "problematico" (800.000 persone, per lo più maschi). Nel 2015 12.300 sono i pazienti in carico ai Servizi.

6. Conclusioni

L'*economic literacy* e la *financial capability* sono capacità che concorrono ad alimentare l'educazione economica che in un mondo complesso, veloce e connesso diventa una materia strategica, quasi una patente da possedere per muoversi in sicurezza. L'interpretazione prevalente²⁶ rischia di ridurre i cittadini al ruolo di consumatori che accettano il sistema finanziario acriticamente. Si forniscono istruzioni come a un bambino si spiegano le "regole del gioco". Semplificare questioni articolate, renderle accessibili al grande pubblico, comporta una perdita di informazioni, sempre. Il limite dell'approccio, per così dire, "riduzionista" emerge quando i sistemi si fanno complessi e interconnessi, poiché le proprietà delle componenti sono solo in parte trasferite al sistema nel suo complesso che, peraltro, ne ha pure di proprie²⁷.

Piuttosto che affannarsi nella formulazione di "leggi economiche"²⁸ pare più utile un approccio simile a quello delle "scienze biologiche" dove l'affinamento dell'intervento ottiene risultati sempre più soddisfacenti, in un *work in progress* in cui la tensione continua verso la performance migliore è parte stessa del processo d'apprendimento, che così diviene evolutivo. Quando si vuole semplificare troppo²⁹, si rischia di parcellizzare le informazioni così tanto da creare una pressione elaborativa difficilmente gestibile, una sorta di "effetto venturi" del flusso d'informazioni che, aumentando di velocità, diventa ingovernabile e si trasfor-

²⁶ La cultura prevalente o *mainstream* crea una convergenza verso il pensiero medio o prevalente, sottostimando le teorie minori o laterali ("progress is disobedience"), creando forze conservatrici che si autoalimentano, ad esempio con il sistema del ranking (accademico, bancario, finanziario) per cui l'appartenenza è più rilevante del merito o della originalità.

²⁷ Le questioni, ormai, non sono più tecniche. Si sa perfettamente cosa fare, con quali strumenti agire più efficacemente e i costi del "non intervenire". Ma siamo sopraffatti dalla tattica politica: sempre a mischiare burro e cannoni, gli F35 e gli asili, tutto o niente. Queste forzature mettono alla prova il cittadino che le vive come una violenza e creano disaffezione alla politica.

²⁸ Il numero è ordine, la proporzione geometrica è armonia. I numeri sono universali, si capiscono più delle lingue. Tuttavia la speranza che i numeri avrebbero posto termine a tutte le discussioni sulle scelte, le politiche, i fatti compiuti è stata mal riposta. Anzi, si è ottenuta una moltiplicazione delle interpretazioni, magari numericamente fondate, analiticamente corrette o formalmente ineccepibili, eppure, sostanzialmente sbagliate. I numeri hanno una grande capacità evocativa e una proprietà di sintesi straordinaria ma non hanno in sé proprietà di disambiguazione o *aletheiche*. Lo dicono i numeri è un modo di dire abusato.

²⁹ "La complessità diventa una barriera non sempre superabile" (Martini e Sisti 2009) e l'operazione di riduzione necessaria alla misurazione delle variabili risultato e trattamento si rivela non solo ardua, ma anche poco interessante sotto il profilo informativo.

ma in un problema o, come direbbe Nate Silver, serve solo ad amplificare il rumore e disturbare il segnale, non a caso si dice: *la calunnia è un venticello*.

La “complessità implicita” del mondo di oggi è acuita nel nostro Paese (inteso come Europa) da un legislatore/burocrate incline alla “complessità indotta”, gratuita, sovente ostativa, che rende ad esempio il tributo, la regola o la norma³⁰ ancora più antipatica perché difficile da capire, applicare o pagare.

L'amplificarsi di queste occasioni induce a considerare urgente per il nostro Paese attivare politiche (in)formative e tempestive strategie informative, sulle competenze economiche e sistemi di tutele sui prodotti finanziari, non solo per tutelare il risparmio e il consumo ma anche per difendersi dalle ludopatìe e creare le condizioni per una partecipazione consapevole, una condizione necessaria per superare la stagione delle *riforme contro*.

Servono altresì intermediari che svolgano un ruolo di mediatore tra l'individuo non in grado di comprendere strumenti complessi e gli operatori. Si intravede una domanda di servizi per professionisti, sindacati, associazioni... L'“homo oeconomicus” non pare particolarmente “sapiens” quindi necessita di “tutele passive” tramite operatori di comprovata correttezza³¹ e prodotti semplici (introducendo certificazioni di garanzia, sulla falsariga della DOC o del CE) e di “tutele attive” attraverso la promozione dello studio della statistica e della cultura economica³².

Quali sono le implicazioni di una popolazione a competenze economiche basse nella realizzazione delle riforme? Ad esempio, le persone che non sono in grado di comprendere i complessi equilibri del sistema demografia-occupazione-pensioni – oltre all'eterogeneità frutto del proprio set di preferenze, vincoli e propensioni – come potranno valutare una riforma previdenziale consapevolmente?

Qualcosa si muove. Il decreto legge 23 dicembre 2016, n. 237 *Salva Risparmio* individua la necessità di una complementare “strategia nazionale per l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale” – dando al Ministero dell'Economia la leadership della *taskforce* (il comitato è composto da undici membri, nominati dal Ministero dell'Istruzione, Ministero delle Finanze, Ministero dello Sviluppo economico, Banca d'Italia, Consob, Covip, Ivass, Consiglio nazionale dei consumatori e degli utenti oltre a un rappresentante dei consulenti finanziari) per la definizione delle strategie per aumentare l'*economic literacy* – e non a caso Boeri, Presidente dell'Inps, ha iniziato a inviare “milioni di buste arancioni” per informare sulla posizione previdenziale: “sono meccanismi complessi e senza precedenti; i lavoratori devono fare la scelta più informata e consapevole possibile”. Il *sentiment* dunque è forte.

Il Garante della Privacy, Soro, nota come il possesso di enormi quantità di dati personali frutto dell'analisi delle scelte e delle preferenze ricavate dai social media e dai big data consentano una attività persuasiva, surrettizia, che concorre a determinare i costumi degli individui e una parte elevata degli scambi commerciali. Questo processo, relativa-

³⁰ Contrastare alcuni comportamenti indesiderabili con un sistema sanzionatorio è, per un verso, costoso e per l'altro crea uno spiacevole stato di polizia. La rivista *Science* (2016) sostiene che “le istituzioni formali non sono sempre in grado di far rispettare i risultati collettivamente desiderabili: in questi casi, le norme sociali possono essere più efficienti. Se il comportamento o una pubblicità o l'esempio giusto diventa un modello socialmente accettato si genera una positiva tendenza a conformarsi”.

³¹ Si pensi alla *mala gestio* di istituti di credito storicamente dedicati alla raccolta di risparmi dei territori a fini non speculativi.

³² “La povertà economica è spesso causata dalla povertà educativa: le due si alimentano e si trasmettono”, conibambini.org.

mente recente, di *moral suasion* attuato da poche aziende comporta rischi, oltre che per la *privacy*, per il libero mercato e anche in questo ambito giova avere una buona *economic literacy*.

Si pensi all'immagine del consumatore consapevole, pro-attivo. Spesso si è messi davanti alla scelta tra pagare per avere più qualità o per fare una scelta ecologica o per premiare comportamenti etici e, anche in questi casi, avere competenze economiche rende le scelte davvero consapevoli. Solo in questo caso si crea un circuito virtuoso in cui l'individuo-consumatore, scegliendo in maniera selettiva, ha la possibilità di influenzare tipo e modo di produzioni di beni e servizi. Il cliché è applicabile a molti contesti.

Sia chiaro, uno strumento complesso non è sinonimo di truffa, tuttavia implica una serie di costi occulti: richiede competenze, tempo, consulenze, aggiornamento. La crescita degli ambiti e della frequenza con cui dobbiamo confrontarci con probabilità condizionate, valutazioni intertemporali o norme intricate è crescente: dalle carte di credito al *bail-in*, dalle scelte previdenziali a quelle assicurative, dalle valutazioni immobiliari alle tariffe (telefono, luce, tv) fino al rischio idrogeologico o sismico o connesso con la velocità, l'ebbrezza, la dieta, per non parlare dell'incertezza data dalla condizionalità nell'erogazione dei servizi della sanità (cure), della scuola (scelte di istruzione), del lavoro (diritti).

Il dilemma del legislatore, a sua volta, diventa se sia socialmente accettabile sostenere qualsiasi consumo (per massimizzare la crescita economica e il relativo gettito fiscale) o si debba, invece, tutelare la collettività (inevitabilmente frenando l'economia). Così intesa la questione fa emergere il ruolo ambiguo dello Stato – in precario equilibrio sull'art. 41 della Costituzione – che svolge due parti in commedia: ora antidoto, ora veleno.

Nota l'Ocse come si sia “assistito a un massiccio trasferimento del rischio da governi e imprese ai singoli individui”. Se si introducono “opzioni complesse e benefici aleatori” si carica l'individuo di ulteriore incertezza (Beck 1986). Appare paradossale quindi che si indeboliscano – surrettiziamente – gli strumenti ideati per non lasciare soli gli individui più deboli a gestire l'incertezza, parte del patto sociale e del nostro stile di vita. Oggi più che mai l'assicurazione pubblica è opportuna e va ricompresa, in termini estensivi, anche la vulnerabilità finanziaria. Non a caso il Governatore della Banca d'Italia, Visco, ha sottolineato come “accre-scere il livello di cultura finanziaria dei cittadini è un'esigenza più rilevante che in passato e i giovani vanno raggiunti in via prioritaria”.

Qual è la risposta a questi pericoli incombenti³³? La conoscenza rimane l'antidoto al sapere superficiale, quello che non distingue i nessi causali dalle relazioni spurie. Per dare una cittadinanza economica le persone vanno educate. Verosimilmente, l'innalzamento della *economic literacy*, se correttamente sviluppata, porterà ad un aumento della comprensione delle diseguaglianze, delle ingiustizie, dei prezzi³⁴ non corretti con inevitabile esca-

33 “Cinquant'anni fa - nota E. Laurent nel suo libro *Mitologie economiche* - l'economia era oggetto di dibattito tra pochi. Oggi se ne parla nei bar o nei talk show. E ognuno dice la sua, anche se della materia sa poco o nulla”. L'economia ha sostituito come capro espiatorio Malaussène. Dice di no al posto dei politici, delle imprese, delle organizzazioni internazionali. Contribuisce a far dimenticare gli investimenti pubblici che hanno permesso il progresso (Mazzuccato 2014, *Lo Stato innovatore*) visti solo come debito pubblico. Lascia intendere che si possa fare lo stesso prodotto, lavoro, infrastruttura a meno (ovvero con meno salario, con meno materiali, con meno cura). L'economia è come il *poliziotto cattivo* dei film che suggerisce sempre uno scenario peggiore, un mondo distopico, altamente indesiderabile. Tutto ciò non è vero e se si avesse una migliore *economic literacy* sarebbe più chiaro a tutti.

34 Siamo alla fine del concetto di “prezzo”. Esso non è più un ordinatore del valore acquistato, frutto dei costi di produzione. Dipende da strategie commerciali che modificano il prezzo in base al luogo, al provider, al minuto in cui si perfeziona l'acquisto.

tion delle rivendicazioni sociali. Ma avrà anche importanti ricadute sui costumi: si pensi alle scelte familiari basate su "consuetudini irrazionali" (l'uomo lavora la donna sta a casa, possedere anziché usare i beni, condizionare gli ambienti anziché non riscaldare l'ambiente...) sostituite da analisi costi-benefici che conducano a soluzioni razionali, eque, ecologiche. L'aumento della conoscenza ha inevitabilmente conseguenze sociali dirimpenti³⁵. Avere un ampio numero di persone in grado di dare giudizi indipendenti e autorevoli (*società civile*) è un formidabile deterrente verso prodotti scadenti, contratti ingannevoli, investimenti rischiosi, interpretazioni opinabili, culti della personalità, programmi politici poco credibili e, in generale, regressione sociale, opzioni rischiose o, vere e proprie, truffe. Per concludere, possiamo pensare all'educazione – e a quella economico-finanziaria in particolare – alla stregua di un vaccino che attiva le proprie difese immunitarie senza debellare l'agente patogeno. Ovvero limita il propagarsi dell'infezione (frodi, raggiri, *fake news*) a patto, però, che sia elevata la quota di persone vaccinate (intese con *economic literacy* elevata). Infatti se la copertura tra la popolazione è ampia, ovvero un'ampia parte della popolazione è immune o ha le difese elevate, ciò tutela anche gli altri, in particolare quelli più deboli e a rischio, che per vari motivi non sono in grado di salvaguardare se stessi.

³⁵ Passare da un basso livello di educazione economica ad uno elevato comporta un'evoluzione sociale: si passa dall'aver paura perché non si capisce al far paura perché si capisce rinnovando le sfide del suffragio universale o della scuola di massa.

Appendice

Tavola 1 - Alcune opzioni o dilemmi sociali/economici/ecologici per i principali controlli socioeconomici, incidenze percentuali

	Sesso		Classi di età				Titolo di studio			Reddito mensile della famiglia					Correlazioni con Economic Literacy	
	Uomini	Donne	18-29 anni	30-39 anni	40-49 anni	50-64 anni	Media inferiore	Diploma	Laurea	Fino a 1000	1001 1500€	1501- 2000€	2001- 3000€	3001- 5000€		Oltre 5000 €
Introduzione di un sussidio europeo per chi è senza lavoro. (2016)	Favorevole	74,4%	71,9%	68,7%	73,7%	76,1%	72,7%	72,3%	75,2%	76,4%	73,3%	75,7%	71,6%	69,1%	71,6%	0,1040
	Contrario	25,6%	28,1%	31,3%	26,3%	23,9%	27,3%	27,7%	24,8%	23,6%	26,7%	24,3%	28,4%	30,9%	28,4%	-0,1040
Ha introdotto utili e significative innovazioni tecniche o organizz. (2016)	Si	45,2%	31,0%	37,6%	40,3%	41,3%	33,4%	38,7%	49,3%	30,9%	31,4%	36,8%	43,0%	49,5%	54,2%	0,5762
	No	54,8%	69,0%	62,4%	59,7%	58,7%	66,6%	61,3%	50,7%	69,1%	68,6%	63,2%	57,0%	50,5%	45,8%	-0,5762
Per combattere l'evasione fiscale è favorevole a limitare l'uso dei contanti (solo con carte o assegni o web (2016)	Si	56,3%	59,4%	56,3%	58,1%	54,8%	48,4%	60,7%	69,8%	44,2%	54,2%	56,9%	64,7%	67,2%	66,1%	0,1527
	No	38,8%	36,6%	37,1%	38,9%	38,0%	43,7%	35,4%	27,3%	45,6%	41,2%	39,4%	31,1%	30,6%	31,6%	-0,2269
	Non sa	4,9%	5,9%	3,4%	4,8%	5,4%	7,2%	7,8%	3,0%	10,2%	4,7%	3,7%	4,2%	2,2%	2,3%	0,0436
Le risorse vanno prese prevalentemente da...	patrimoni	54,1%	45,7%	44,3%	48,4%	52,6%	46,3%	50,8%	57,4%	47,4%	48,6%	48,8%	53,2%	54,2%	58,1%	0,5400
	entrambi	12,6%	15,6%	12,2%	14,7%	13,6%	15,9%	13,2%	12,0%	14,5%	15,0%	15,2%	12,3%	13,7%	12,8%	-0,4306
	lavoro	33,2%	38,7%	43,5%	36,9%	33,8%	32,4%	37,9%	30,6%	38,1%	36,4%	36,1%	34,5%	32,1%	29,1%	-0,4632
Nei momenti di difficoltà, sosterebbe di più...	le imprese	32,5%	29,1%	30,6%	33,4%	32,1%	29,5%	31,4%	32,4%	29,4%	30,2%	29,7%	30,5%	32,2%	37,0%	0,4950
	entrambi	24,0%	24,8%	13,4%	21,2%	26,6%	26,7%	23,2%	21,6%	23,5%	24,1%	25,3%	25,3%	23,6%	17,4%	-0,2151
	i lavoratori	43,5%	46,1%	56,0%	45,4%	41,3%	40,3%	43,8%	45,4%	46,0%	47,2%	45,7%	44,1%	44,2%	45,7%	-0,0547
Ridurrebbe le tasse sulla benzina oppure sulle energie alternative?	benzina	62,7%	62,2%	61,0%	67,7%	65,4%	65,1%	62,5%	54,8%	63,5%	63,3%	64,8%	60,4%	58,6%	56,6%	-0,3662
	non sa	4,6%	6,0%	3,6%	4,0%	4,7%	6,8%	4,4%	3,6%	6,0%	5,6%	4,6%	5,1%	4,4%	3,7%	-0,2488
	energie alternative	32,7%	31,8%	35,4%	28,3%	29,9%	34,8%	28,1%	33,1%	41,6%	30,4%	30,6%	34,5%	37,0%	39,8%	0,4100

	Sesso		Classi di età				Titolo di studio			Reddito mensile della famiglia					Correlazioni con Economic Literacy	
	Uomini	Donne	18-29 anni	30-39 anni	40-49 anni	50-64 anni	Media inferiore	Diploma	Laurea	Fino a 1000	1001-1500€	1501-2000€	2001-3000€	3001-5000€	Oltre 5000 €	
La sanzione o la tariffa di un servizio dev'essere...	fissa per tutti	20,1%	17,0%	18,0%	16,8%	19,2%	20,2%	15,5%	17,9%	17,2%	17,8%	16,6%	16,9%	19,8%	19,0%	0,3850
	non sa	2,3%	2,0%	2,1%	2,7%	3,7%	3,4%	2,3%	2,4%	2,8%	2,5%	2,6%	2,6%	3,3%	3,7%	0,2387
Per combattere l'evasione fiscale è favorevole a limitare il contante, pagare solo con carte o assegni	Proporzion. al reddito	77,6%	81,1%	79,9%	80,4%	77,1%	76,5%	82,2%	79,6%	79,9%	79,7%	80,9%	80,5%	76,9%	77,4%	- 0,3972
	Si	61,3%	59,7%	62,8%	59,5%	61,9%	58,6%	62,0%	68,4%	51,6%	59,7%	59,7%	63,4%	66,8%	69,5%	0,2157
	Non so	4,4%	6,8%	4,5%	5,4%	4,7%	7,3%	7,9%	4,1%	7,1%	5,8%	6,6%	4,2%	4,0%	1,7%	-0,4067
	No	34,2%	33,5%	32,7%	35,2%	33,3%	34,1%	36,0%	33,8%	41,3%	34,4%	33,7%	32,4%	29,2%	28,8%	-0,0942
Preferirebbe avere...	<Y>- in più al mese	70,6%	68,8%	69,7%	75,2%	66,8%	76,6%	68,1%	62,2%	74,9%	70,9%	72,6%	69,0%	66,2%	64,8%	-0,2256
	non so	4,4%	4,2%	3,6%	2,9%	4,6%	5,0%	4,1%	3,9%	5,0%	4,1%	4,2%	3,8%	4,9%	5,1%	0,3331
	o più flessibilità nell'orario di lavoro?	25,0%	27,0%	26,7%	21,9%	28,6%	26,1%	18,4%	27,9%	20,1%	25,0%	23,2%	27,2%	28,9%	30,0%	0,1665
	<Y>- in più al mese	43,4%	47,5%	49,0%	49,1%	37,4%	48,1%	46,4%	45,2%	53,0%	44,7%	41,5%	43,6%	46,1%	57,3%	0,4507
Preferirebbe avere...	non so	6,9%	8,6%	7,4%	5,5%	7,4%	8,4%	7,4%	6,9%	7,8%	9,2%	7,2%	6,9%	7,5%	6,8%	- 0,3964
	o <Y>3- al mese in più di assegni di familiari?	49,7%	43,9%	43,5%	45,4%	55,3%	45,2%	48,5%	47,9%	39,2%	46,1%	51,4%	49,5%	46,4%	35,9%	- 0,3531

	Sesso		Classi di età				Titolo di studio			Reddito mensile della famiglia						Correlazioni con Economic Literacy
	Uomini	Donne	18-29 anni	30-39 anni	40-49 anni	50-64 anni	Media inferiore	Diploma	Laurea	Fino a 1000	1001-1500€	1501-2000€	2001-3000€	3001-5000€	Oltre 5000 €	
Preferirebbe avere...	<Y> in più al mese	28,5%	23,3%	26,9%	26,2%	28,5%	30,6%	24,5%	25,5%	27,5%	25,5%	27,0%	26,5%	25,7%	27,2%	0,2771
	non so	6,2%	3,9%	4,9%	5,8%	8,2%	6,7%	5,9%	5,5%	7,3%	6,1%	6,5%	5,7%	5,3%	5,7%	0,0408
Preferirebbe avere...	o, in caso di perdita del lavoro, un reddito di 800€?	65,4%	72,8%	68,1%	68,0%	63,3%	62,8%	69,6%	69,0%	65,2%	68,4%	66,6%	67,8%	69,0%	67,2%	-0,2127
	<Y> in più al mese	45,2%	41,9%	46,9%	41,9%	50,4%	50,7%	45,9%	37,0%	47,4%	46,0%	46,2%	46,2%	43,7%	45,0%	-0,2248
Preferirebbe avere...	non so	5,8%	3,3%	6,6%	6,7%	7,0%	9,9%	4,6%	4,4%	5,3%	5,8%	6,2%	7,6%	4,0%	4,0%	-0,3113
	o una formazione continua di qualità scelta da lei?	49,0%	54,8%	46,5%	51,4%	42,6%	39,4%	49,5%	58,6%	47,3%	48,2%	47,6%	46,2%	52,3%	50,9%	0,2766
Fa attività sportiva abitualmente?	Si	43,1%	54,3%	36,3%	34,4%	30,5%	29,1%	41,4%	47,7%	25,5%	29,8%	36,3%	41,5%	47,2%	51,1%	0,3097
	No	55,2%	45,3%	60,8%	64,6%	68,3%	69,2%	57,8%	51,6%	73,6%	68,2%	62,0%	57,8%	52,0%	48,1%	-0,2974
Economic literacy	Non risponde	1,7%	,4%	2,9%	1,0%	1,1%	1,8%	,8%	,7%	,9%	1,9%	1,8%	,7%	,8%	,8%	-0,2727
	Bassa	49,2%	63,5%	58,0%	53,5%	56,1%	61,3%	65,4%	51,3%	42,8%	70,5%	61,1%	54,6%	50,5%	42,7%	
	Alta	50,8%	42,0%	44,0%	46,5%	43,9%	38,7%	34,6%	48,7%	57,2%	29,5%	38,9%	45,4%	49,5%	57,3%	
	riformista redistribuzione															
	riformista generico															
	Competenze economiche															
	riformista ecologista-salutista															

Fonte: Istat PLUS panel 2014-2016

Bibliografia

- Anders Ericsson K. e Simon H. (1985), *Protocol analysis*, Cambridge, MIT Press
- Atkinson, A. and F. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Publishing, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions n. 15 <<http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>>
- Beck U. (1986), *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Frankfurt, Suhrkamp
- Behrman J.R., Mitchell O.S., Bravo D. (2012), How Financial Literacy Affects Household Wealth Accumulation, *American Economic Review*, 102, n. 3, pp. 300-304
- Bersani P.L., Visco V. (2006), D.L. n. 223 convertito nella legge n. 248, c.d. *Pacchetto liberalizzazioni*
- Boeri T. e Tabellini G. (2012), Does Information Increase Political Support for Pension Reform?, *Public Choice*, 150, n.1-2, pp. 327-362
- Bruni L. e Zamagni S. (2015), *L'economia civile*, Bologna, Il Mulino
- Colantone I. e Stanig P. (2016), *Global competition and Brexit*, Milano, Baffi Carefin Centre, Research Paper n. 44
- Bassa Scheresberg C. (2013), Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications, *Numeracy*, 6, n. 2, art. 5
- De Mauro T. (1963), *Storia linguistica dell'Italia unita*, Bari, Laterza
- Fornero E. (2015), Economic-financial literacy and (sustainable) pension reforms: why the former is the key ingredient for the latter, *Banker, Markets and Investors*, n. 134, pp. 6-16
- Draghi M. (2009), *I motivi dell'assicurazione sociale*, Moncalieri, Collegio Carlo Alberto - CeRP, 13 ottobre <<http://goo.gl/P3Ehw9>>
- Goodwin M.J. e Heath O. (2016), The 2016 Referendum, Brexit and the Left Behind: An Aggregate-level Analysis of the Result, *The Political Quarterly*, 87, n. 3, pp. 323-332
- Franceschi F., Romagnoli A. e Tracò F. (2017), *Rilevazione sulle iniziative di educazione finanziaria in Italia nel triennio 2012-14*, Roma, Banca d'Italia
- Isfol, Mandrone E. (2012), *Labour Economics: Plus Empirical Studies*, Roma, Isfol, Temi&Ricerche n. 3
- Isfol, Perotti V. (2009), *La scelta fra lavoro autonomo e lavoro dipendente in Italia*, Roma, Isfol, Studi Isfol n. 4
- Laurent E. (2017), *Mitologie economiche*, Milano, Neri Pozza Editore
- Lusardi, A. (2008), *Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs*, Cambridge-MA, NBER, NBER Working Paper n. 13824
- Lusardi A. (2015), Risk Literacy, *Italian Economic Journal*, 1, n. 1, pp. 5-23
- Lusardi, A. e Mitchell O.S. (2014), The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence, *Journal of Economic Literature*, 52, n. 1, pp. 5-44
- Lusardi A. e Tufano P. (2009), Teach Workers about the Peril of Debt, *Harvard Business Review*, 87, n. 11, pp. 22-24
- Mazzuccato M. (2014), *Lo stato innovatore*, Bari, Laterza
- Martini A., Sisti M. (2009), *Valutare il successo delle politiche pubbliche*, Bologna, Il Mulino
- Mandrone E. (2015), La banda degli onesti che vuole il denaro elettronico, *www.lavoce.info*, 19 maggio <<http://goo.gl/rwcvMv>>
- Mandrone E. (2017), Una assicurazione dal rischio di perdere il lavoro: qual è il consenso?, *Neodemos.it*, 8 settembre <<http://www.neodemos.info/articoli/una-assicurazione-dal-rischio-di-perdere-il-lavoro-qual-e-il-consenso/>>

- Parolini N. e Verani M. (2013), *Un progetto di Matematica Civile BetOnMath: Matematica e gioco d'azzardo*, Politecnico di Milano - MOX-Dipartimento di Matematica <<http://goo.gl/YDMDHs>>
- Silver N. (2012), *The Signal and the Noise: Why Most Predictions Fail - but Some Don't*, New York, Penguin Random House
- Simon H. (1957), *Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting*, New York, Wiley
- Stango, V. e Zinman, J. (2009), Exponential Growth Bias and Household Finance, *Journal of Finance*, n. 64, n.6, pp. 2807-2849
- Stigler G.J. (1977), The Case, If Any, for Economic literacy, *The Journal of Economic Education*, 1, n. 2, pp. 77-84
- Tullio J. (2010), Economic literacy: An International Comparison, *Economic Journal*, 120, n. 548, pp. 429-451
- Tversky A e Kahneman D. (1974), Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science. New Series*, 185, n. 4157, pp. 1124-1131
- Visco I. (2017), *La ricchezza della nazione Educazione finanziaria e tutela del risparmio, Intervento del Governatore della Banca d'Italia I. Visco del 30 marzo 2017*, Senato della Repubblica Commissione Finanze e Tesoro, Roma <<http://goo.gl/87RYho>>
- Zamagni S. (2015), *Prudenza*, Bologna, Il Mulino



Inapp
e. mandrone@inapp.org

Emiliano Mandrone

Ricercatore Inapp, è laureato in Scienze politiche all'Università degli studi di Torino, svolge un assegno di ricerca sulla "transizione dei sistemi previdenziali" alla facoltà di Economia dell'Università di Torino e consegue un master in Economia dell'Arte all'Università di Tor Vergata di Roma. È stato *visiting* al Luxembourg Income Study (European Community Household Panel) e alla London School of Economics and Political Science (*skills mismatch*). Interessi: occupazione, precarietà, *skills*, capitale umano, welfare, *child care*, questioni di genere, povertà.