

VALENTINA MOISO

I fenomeni finanziari nella letteratura sociologica contemporanea: l'emergenza di nuove prospettive

La sociologia europea sta mostrando una crescente attenzione verso la finanza e i mercati finanziari, muovendosi in direzioni in gran parte inesplorate. Obiettivo di questo articolo è presentare le coordinate di due prospettive emergenti: la prima ha per oggetto i *traders* e la loro operatività sui mercati, la seconda *le famiglie* e il loro rapporto con gli intermediari finanziari. Si tratta di due ambiti che acquisiscono particolare rilevanza sullo sfondo dei processi di *finanziarizzazione dell'economia*¹, le cui conseguenze presentano aspetti apparentemente contraddittori. Da un lato, è aumentato il carattere tecnico e specialistico degli strumenti utilizzati – ben riassunto dall'espressione *ingegneria finanziaria* (Onado 2007) – che richiedono una professionalizzazione elevata per essere gestiti con piena consapevolezza. Dall'altro, è cresciuta la quota di popolazione che può accedere a prodotti finanziari – si parla al riguardo di *democratizzazione finanziaria* – resi fruibili grazie a una standardizzazione del processo di vendita che ne semplifica il complicato funzionamento agli occhi dei clienti². La diffusione del sapere specialistico, la

Questo articolo sviluppa un lavoro discusso con i colleghi del Dottorato in Ricerca Sociale Comparata dell'Università di Torino, che ringrazio. Sono grata ad Arnaldo Bagnasco, Davide Donatiello, Luca Storti per aver più volte commentato precedenti stesure, e a due anonimi referee per gli utili suggerimenti. La responsabilità di quanto scritto è interamente mia.

¹ Per finanziarizzazione si intende l'aumento del peso della finanza nell'economia, manifestatosi a partire dagli anni Ottanta (Krippner 2005). Per Epstein (cit. in Dore 2008) la finanziarizzazione è caratterizzata da una crescente quota di reddito accumulata nelle mani di coloro che operano nel settore finanziario.

² Questi prodotti finanziari di massa sono spesso collegati a complessi meccanismi assicurativi che dovrebbero fornire protezione dai rischi: si pensi, ad esempio, al caso dei mutui *sub-prime* cartolarizzati.

legittimazione di tecniche e pratiche professionali, il rapporto tra attori esperti e non esperti sono dunque diventati elementi centrali per la comprensione delle dinamiche finanziarie.

La sociologia si sta attrezzando per stare al passo con questi processi: ha così cercato di integrare le precedenti tradizioni di studio, mostrando di potersi occupare di un più ampio insieme di fenomeni e della profonda evoluzione vissuta dai mercati finanziari. Fino ad anni recenti, l'attenzione era prevalentemente rivolta al tema del finanziamento delle imprese, ovvero ai rapporti tra capitale finanziario e capitale industriale, e il riferimento principale era la tradizione americana della cosiddetta «nuova sociologia economica» (cfr. Smelser *et al.* 2005; Trigilia 2009). Oggi sta invece emergendo una *seconda generazione di studi più europei* per quanto riguarda l'impostazione teorica (Godechot 2009)³ che – attingendo in particolare alla sociologia della scienza e della conoscenza – hanno ampliato lo sguardo: ritengono il sistema finanziario un *sistema esperto*⁴ da considerare nella sua complessità (cfr. Giddens 1990), indagando la varietà di istituzioni che vi operano, gli strumenti che vengono scambiati, i diversi attori – non solo imprese – a vario titolo coinvolti e le loro modalità di interazione negli scambi. Uno dei principali elementi di novità rispetto al passato è l'attenzione alle pratiche concrete con cui gli attori individuali a vario titolo coinvolti nel mondo della finanza si rapportano agli strumenti economici e tecnologici che sono utilizzati a supporto degli scambi (nella letteratura si parla di *devices*, cfr. Callon *et al.* 2007). Contributi del tipo che presenteremo stanno delineando i contorni dei cosiddetti *Social Studies of Finance*, in cui analisi in parte eterogenee si

³ Questi «studi di seconda generazione» sono definiti «più europei, per l'origine nazionale dei loro autori, per la localizzazione del terreno delle inchieste, e, soprattutto, per la loro fonte di ispirazione teorica: il quadro positivista utilizzato dalla sociologia delle reti (Baker 1984) cede il posto a lavori che si rifanno ai fondamenti della sociologia della scienza di Latour e Callon, della sociologia critica di Bourdieu, della sociologia della critica di Boltanski e Thévenot, dell'analisi del discorso di Foucault, come di approcci filosofici «continentali» (Godechot 2009, p. 611).

⁴ Come è noto, per *sistemi esperti* si intendono i «sistemi di realizzazione tecnica o di competenza professionale che organizzano ampie aree degli ambienti sociali e materiali in cui viviamo oggi», e verso cui la fiducia degli individui si basa su una «comprensione vaga e parziale del loro fondamento di sapere» (Giddens 1990, p. 37). Tra di essi possiamo certo annoverare il sistema finanziario, ovvero l'infrastruttura che permette e regola l'insieme degli scambi mondiali di capitale finanziario e di strumenti monetari (Onado 2008).

ritrovano nel comune interesse di «non ridurre gli studi sociali della finanza a una sociologia dei mercati finanziari» (AA.VV. 2000, p. 2): l'obiettivo condiviso è vedere *come la finanza funziona*, ovvero portare allo scoperto le pratiche concrete della pluralità degli attori coinvolti.

Tra le tante direzioni di ricerca che stanno prendendo forma, ci è sembrato particolarmente interessante selezionare gli studi relativi a due categorie di attori che si rapportano in modo completamente differente al sapere specialistico diffuso nel sistema finanziario: i *traders*, esperti dotati di elevata competenza professionale, in qualità di attori protagonisti dei mercati finanziari mondiali; e *le famiglie*, rispetto alle quali la finanza sta mostrando una notevole e crescente invasività, in presenza di una normativa ancora in gran parte inadeguata.

I due filoni di studio presentati in queste pagine possono rendere conto della varietà degli interessi emersi nelle attuali analisi sociologiche in ambito finanziario – dalle pratiche di calcolo dei prezzi dei titoli da parte dei *traders* alla gestione della rata del mutuo da parte delle famiglie – e indagano la costruzione sociale delle relazioni finanziarie attraverso un'ottica situazionale, osservando come le relazioni, ma anche la scienza e la tecnologia disponibili, influenzino le pratiche e le strategie individuali di attori più o meno competenti.

Nel prossimo paragrafo introduciamo brevemente l'emergere dei *Social Studies*; successivamente presentiamo una selezione delle indagini sull'interfacciarsi di *traders* e famiglie con il sistema finanziario.

1. Dall'*embeddedness* delle relazioni finanziarie alla materialità dei mercati

La sociologia ha interpretato l'azione economica come socialmente orientata anche in ambito finanziario: in tal senso sono stati particolarmente importanti i contributi della nuova sociologia economica, che hanno posto le basi per studiare l'*embeddedness* della finanza dal punto di vista strutturale, cognitivo e normativo (cfr. Granovetter 1985; 2000).

L'analisi di rete propria dell'approccio strutturale ha evidenziato come la collocazione degli attori nella struttura delle loro relazioni (*embeddedness* strutturale) comporti vincoli e opportunità rilevanti per il buon esito degli scambi finanziari

(cfr. Trigilia 2009; Barbera *et al.* 2008). La prospettiva strutturale ha dunque permesso di approfondire il concetto di mercato finanziario inteso come sistema sociale: «una struttura di continue e relativamente stabili reti di scambi tra acquirenti e venditori di risorse finanziarie» (Keister 2002, p. 40). Gli studi riconducibili a tale approccio si sono però concentrati principalmente su un preciso interesse di ricerca, che qui non approfondiremo, ovvero il ruolo dei mercati finanziari a servizio del mondo produttivo⁵ (White 1981): sono stati così ricostruiti i legami tra aziende e banche finanziatrici (Eccles *et al.* 1988; Uzzi 1999) o la presenza incrociata dei rappresentanti di queste nei rispettivi organi direttivi (*interlocking directorates*, si vedano ad esempio Mintz *et al.* 1985; Mizruchi 1996). Sono invece relativamente esigue le ricerche che si concentrano esclusivamente sull'attività di singole categorie di professionisti o istituzioni operanti sui mercati finanziari (cfr. Adler *et al.* 1984), anche se muove da un'interpretazione analitica strutturale il fondamentale studio di Baker (1984), in cui viene per la prima volta mostrata la connessione tra la volatilità dei prezzi dei titoli e la configurazione delle reti tra operatori (e non la semplice numerosità di questi) implicati negli scambi.

Come è noto, al fine di considerare il radicamento dell'azione economica tenendo anche in conto la dimensione cognitiva, culturale e politica, la nuova sociologia economica si è sviluppata in una direzione politico-istituzionale (Fligstein 2001; cfr. Trigilia 2009)⁶: da questa prospettiva è stato indagato l'affermarsi e il perdurare di determinate pratiche e norme anche in ambito finanziario. Analisi che muovono da una tale impostazione mettono particolarmente in risalto come il mercato finanziario sia un *outcome* risultante da un processo storico, contrastando l'idea che la sua organizzazione sia «naturale», trascendente il tempo e lo spazio, e dotata di «autoregolazione»⁷. Anche in questo caso, però, l'interesse si

⁵ Si tratta di studi sulle forme di controllo del capitale e sulle relazioni tra capitale finanziario e capitale industriale, un tema importante fin dai primi sviluppi della sociologia economica, in particolare di tradizione marxista (cfr. Hilferding 1910).

⁶ Più precisamente, la nuova sociologia economica si è «avvicinata alle istanze provenienti dal neoinstituzionalismo organizzativo (Powell e DiMaggio 1991), nonché a quelle della sociologia culturale dell'economia (Zelizer 1987) e della *political economy* di matrice sociologica (Woll 2006)» (Barbera *et al.* 2008, p. 50).

⁷ L'obiettivo di *denaturalizzare* il capitalismo finanziario è condiviso da molti autori. Alcuni hanno mostrato che l'*ideologia* che lo veicola è contingente al momento

è prevalentemente concentrato sulla raccolta di capitale da parte delle imprese, ovvero sulle forme organizzative e sugli assetti proprietari più diffusi e legittimati in una data epoca, tenendo conto delle varietà dei contesti istituzionali⁸. Le analisi che hanno invece focalizzato nello specifico l'attività di operatori ed enti specializzati si sono spesso limitate a prendere in considerazione l'*embeddedness* dei mercati finanziari nel sistema delle politiche nazionali. Prime riflessioni sul ruolo dello Stato nella regolazione degli operatori di borsa si trovano già nei classici (Weber 1924)⁹, e sono l'oggetto di un importante studio pionieristico condotto da Abolafia (1996). Si tratta di un'etnografia sulle pratiche quotidiane dei *traders*, che ha portato alla luce i processi di controllo delle attività speculative, condotti tramite meccanismi riconducibili alla reputazione e alle pressioni sociali sui devianti, che questi operatori attivano ciclicamente alternandoli a una pressante domanda di regolazione istituzionale. Nel corso del Novecento, però, anche questo filone è stato piuttosto trascurato (Swedberg 2005), nonostante il cruciale ruolo rivestito dallo Stato nell'accompagnare la radicale trasformazione dei mercati finanziari in un'ottica liberista (cfr. Godechot 2009).

Nell'ultimo decennio le analisi sulla regolazione dei mercati hanno avuto un certo impulso, ipotizzando che la globalizzazione abbia paradossalmente aumentato il radicamento politico delle attività finanziarie¹⁰ (Sassen 2005). Diversi studi si interrogano

intellettuale e istituzionale degli Stati Uniti negli anni Ottanta (Aglietta *et al.* 2004). Altri hanno identificato un processo di *deificazione* delle istituzioni borsistiche, per cui l'immagine della borsa come un'entità religiosa, ora benevola ora punitrice (Godechot 2001; 2007), nasconde le reali dinamiche di potere che soggiacciono alla circolazione dei capitali, per esempio la capacità degli intermediari di orientare il comportamento di altri attori, *in primis* le imprese, mediante la costrizione o l'influenza rese possibili dal possesso di ingenti capitali e dalle relazioni con le istituzioni regolative (Lascoumes *et al.* 2007).

⁸ Non ci soffermiamo qui sul filone della *political economy* comparata (Dore 2000; cfr. Trigilia 1998; Keister 2002; Stearns *et al.* 2005).

⁹ Weber con questo saggio partecipava al dibattito dell'epoca sulla regolazione dell'attività degli operatori di borsa: la loro organizzazione in parte limitava lo sviluppo degli scambi di mercato, da lui e altri considerato indispensabile per la crescita dell'economia tedesca, ma presentava alcune caratteristiche positive per la stabilità del sistema. Gli operatori erano organizzati in corporazioni chiuse di professionisti benestanti che da un lato limitavano la concorrenza, ma dall'altro rendevano più semplice il controllo delle speculazioni.

¹⁰ Da un lato i mercati per un buon funzionamento necessitano di garanzie sui contratti e di regolamentazione. Dall'altro presentano un'elevata capacità di influenza

su come disciplinare il potere dei principali finanziatori delle imprese: si tratta dei fondi istituzionali o più in generale delle banche *cross-border*, vere e proprie multinazionali di capitali, che muovendo ingenti somme di denaro sui mercati possono esserne una forza stabilizzatrice o la principale fonte di speculazione¹¹ (cfr. Dore 2008; Aglietta *et al.* 2010; Gallino 2009; 2011). In parallelo, hanno finalmente mostrato una certa vitalità le analisi sull'*embeddedness* cognitiva e culturale delle attività finanziarie, in una prospettiva prevalentemente storico-politica che tiene conto dell'adozione e della diffusione di determinate tecniche. Alcuni studi valutano infatti l'impatto sulle pratiche finanziarie delle tecnologie disponibili e dei principi della scienza economica diffusi in una data epoca (Preda 2006). È proprio in questo «incontro» tra la prospettiva della nuova sociologia economica e quella della sociologia della scienza e della conoscenza che prendono vita le *nuove* analisi di sociologia della finanza.

1.1. *L'emergere dei Social Studies of Finance*

L'*embeddedness* degli scambi finanziari finora considerata costituisce dunque il punto di partenza delle prospettive emergenti che possiamo riunire sotto il cappello di *Social Studies of Finance*. Il nome richiama non a caso i *Social Studies of Science*: l'attenzione, come abbiamo detto, è alla tecnologia resa disponibile e utilizzata in un dato contesto (Zaloom 2003; Beunza *et al.* 2004; Muniesa 2005; Preda 2006). Questo approccio

delle politiche pubbliche: si pensi alle raccomandazioni delle banche centrali, alle politiche anti-inflazionistiche, alla parità dei tassi di cambio (Sassen 2005).

¹¹ Il coordinamento della normativa a livello internazionale, in cui viene da tempo indicata come priorità l'armonizzazione delle leggi sulla bancarotta (cfr. Halliday *et al.* 2007), richiede di definire più precisamente le relazioni tra le diverse autorità di vigilanza nazionali e la creazione di enti di controllo sovranazionali (Thompson 2010). Nella definizione di norme comuni emerge la tensione tra le differenti normative nazionali e i principi di cui si fanno portatrici. Ad esempio i fondi pensione, dovendo conciliare protezione sociale e speculazione finanziaria, trovano maggiore legittimazione nel sistema liberista anglosassone rispetto a paesi europei il cui *welfare* garantisce maggiore copertura (Montagne 2006). È inoltre particolarmente vivace il dibattito sulla ricapitalizzazione degli intermediari ad opera della finanza pubblica, che sembra legittimare una iniqua socializzazione delle perdite, ovvero una ricaduta sulla collettività dei risultati di azioni speculative non regolamentate, che non trova il contrappeso in un'adeguata distribuzione dei profitti delle attività finanziarie (Wigan 2010; cfr. Krippner 2005).

ha una forte componente storica: alcuni filoni ne evidenziano la dimensione diacronica, valutando come la strumentazione e le tecniche condizionino lo sviluppo di un determinato mercato (Guseva 2005), oppure concorrano all'emergere di una situazione di crisi (Poon 2009) o al successivo ripristino dell'equilibrio (Beunza *et al.* 2003). Lungi dall'esaurirsi in tale direzione, però, i *Social Studies of Finance* si propongono di analizzare non solo l'emergere dei mercati o alcuni momenti di disequilibrio, bensì la loro operatività quotidiana, ovvero il funzionamento di pratiche finanziarie ormai consolidate. Riconoscendo l'importanza dell'*information and communication technology* (ITC) e più in generale degli strumenti, o *market devices* (Callon *et al.* 2007), che influiscono sull'attività degli operatori specializzati, tali studi considerano la cosiddetta *materialità dei mercati* (Beunza *et al.* 2006). Muovere da un tale quadro analitico implica tre principali conseguenze, che andremo a sviluppare nei prossimi paragrafi. Innanzitutto, la considerazione del ruolo della strumentazione disponibile nello svolgersi delle relazioni sociali. In secondo luogo, l'attribuzione di capacità di *agency* anche a tali strumenti e non solo agli individui: decisioni dotate di significato, ad esempio l'elaborazione di strategie, sono attribuite all'azione congiunta di individui e *market devices* quali modelli matematici, report di analisti, programmi informatici. In terzo luogo, si arriva così alla formulazione del concetto di *performatività* della conoscenza specialistica, ovvero a valutare come la scienza economica possa orientare le azioni sui mercati finanziari.

Approfondiremo queste considerazioni applicandole allo studio degli operatori specializzati, attori esperti del sistema finanziario, e in seguito valuteremo il caso dei non esperti, ovvero delle famiglie.

2. Dentro le microstrutture globali dei *traders*

Le ricerche condotte nella prospettiva dei *Social Studies of Finance* hanno carattere prevalentemente etnografico: numerosi scienziati sociali sono scesi sul campo per indagare l'attività di *traders* operativi su differenti mercati, elaborando analisi in cui la descrizione di quanto osservato dialoga costantemente con la concettualizzazione teorica (Bruni 2009). Le dinamiche esaminate presentano differenze – a seconda del tipo di stru-

menti scambiati, ad esempio le valute o i titoli derivati – ma anche alcuni rilevanti aspetti comuni. Dietro al carattere globale dei mercati finanziari vi sono infatti interazioni coordinate tra operatori spazialmente distanti ma in stretto e continuo contatto grazie alle moderne tecnologie comunicative: le *global microstructures*, che «sono microfondate ma mettono in connessione domini globali» (Knorr Cetina *et al.* 2002a, p. 907). Lungo tali reti le informazioni non «circolano» semplicemente, ma sono mediate dalle stesse tecnologie dell'informazione e della comunicazione tramite cui gli operatori sono connessi. La quantità di domanda e offerta, il prezzo dei titoli e altri dati utili sono standardizzati secondo tecniche e procedure condivise, quindi diffusi dalle moderne tecnologie informatiche e presentati agli operatori tramite gli schermi dei loro computer, in una forma dipendente dai software in essi installati. Vengono così superate le differenze culturali e la lontananza spaziale tra gli attori, rendendo possibile una sorta di interazione quasi situata (cfr. Preda 2007), e le relazioni tra *traders* sono state definite «relazioni post-sociali», o relazioni orientate da oggetti (Knorr Cetina *et al.* 2000). Il cuore delle analisi di Knorr-Cetina e colleghi è l'intersoggettività: la costruzione di una realtà condivisa tra attori che, pur risultando «distanti» da un punto di vista culturale e spazio-temporale, sono coinvolti in continui e intensi flussi di transazioni coordinate. Il mercato studiato da questi sociologi è un «oggetto epistemico», ovvero quello che i *traders* immaginano quando si siedono di fronte agli schermi dei loro personal computer e si connettono con altri operatori sparsi per il globo (Knorr Cetina 1997; Knorr Cetina *et al.* 2002b).

Come vedremo, non tutti gli autori che analizzano i *traders* condividono in pieno questa prospettiva, che ha però il pregio di fare emergere gli aspetti di negoziazione e costruzione sociale della realtà alla base del lavoro quotidiano di questi operatori, nonché le pratiche adottate in situazioni di interazione non solo più faccia a faccia, ma faccia a schermo. Ne consegue la scoperta di flussi di comunicazione strutturati in modo tale da ripensare la socialità lungo linee che includono «oggetti» nel concetto di relazione sociale (cfr. Pryke *et al.* 2007; Bruni 2009).

2.1. *La natura ibrida delle pratiche di calcolo e la performatività dell'economia*

Idea condivisa da molti autori, dunque, è che i tipici strumenti dell'attuale ingegneria finanziaria contribuiscano a definire cognitivamente i mercati finanziari. In letteratura sono definiti *market devices* (Callon *et al.* 2007): algoritmi, programmi informatici, e qualsiasi altro oggetto che supporti gli operatori nella loro attività. Recenti studi analizzano anche i software che permettono alcune visualizzazioni grafiche dei mercati, traducendo in immagini i numeri che rappresentano le principali grandezze e permettendo previsioni sul loro andamento futuro (Zaloom 2009; Pryke 2010). A questi oggetti è applicabile il concetto di *agencement*, sviluppato da Callon (1998; 2005) e ripreso da altri autori (Hardie *et al.* 2007): l'idea che l'*agency* come capacità di agire e dare senso all'azione non sia prerogativa degli individui, ma sia riferibile anche agli strumenti. In altre parole, le pratiche messe in atto dagli operatori nello svolgimento del loro lavoro hanno una «natura ibrida»: in esse oggetti e persone sono «assemblati discorsivamente e materialmente» (Pryke *et al.* 2007, p. 342), certo in modo differente a seconda del tipo di mercato. Se l'attenzione all'intersoggettività tra attori distanti mediata dagli schermi dei computer emerge soprattutto in analisi sui mercati delle valute, nel caso dei mercati dei titoli derivati i sociologi hanno anche evidenziato l'effetto dell'interazione faccia a faccia tra *traders* che operano nello stesso spazio fisico, ovvero le *trading room* dei principali centri di investimento, e condividono sul posto una serie di *market devices* (Zaloom 2003). In questa seconda direzione è innanzitutto importante considerare la figura degli analisti finanziari che lavorano nelle banche di investimento e mappano la realtà economica per farla conoscere alle stesse istituzioni economiche che la popolano: in questo senso sono «produttori di cultura epistemica» (Knorr Cetina *et al.* 2001; cfr. Sauviat 2003). Gli analisti alimentano un attivo processo di produzione di *organizational devices*, ovvero documenti quali report, analisi, newsletter, la cui creazione struttura *networks* virtuali basati sulla conoscenza e contribuisce a definire un sistema di saperi condivisi a cui fare riferimento nell'implementare operazioni, quali investire o concedere credito, assicurando così una continuità alle attività finanziarie (Preda 2002). L'ar-

gomento è interessante anche dal punto di vista dei processi di costruzione di reputazione e fiducia che attivano gli stessi analisti, e del loro mantenimento in seguito a crisi finanziarie e/o errori di varia natura (cfr. Mutti 2008).

L'attenzione agli strumenti che definiscono il *frame* di operatività nei mercati porta inoltre a interessarsi ai motivi per cui una tecnica è preferita alle altre, e ai conseguenti effetti della sua applicazione (cfr. Callon *et al.* 2003; Muniesa 2007). Si apre così un filone di indagine che guarda al funzionamento dei mercati finanziari contemporanei tenendo conto dell'influenza esercitata dalla scienza economica sui processi cognitivi. Si tratta della prospettiva performativa allo studio dei mercati (Callon 1998; MacKenzie *et al.* 2003; 2007; MacKenzie 2004; 2006; 2007; Millo *et al.* 2009), che presuppone l'influenza delle teorie economiche nella definizione delle strategie di mercato, un tema di stringente attualità. Alan Greenspan, governatore della Federal Reserve dal 1987 al 2006, ha recentemente ammesso che i modelli applicati per il calcolo del prezzo dei derivati, seppur matematicamente sofisticati, erano inadatti a valutarne correttamente il valore. I modelli facevano riferimento alla scuola della teoria delle opzioni (1973), progressivamente legittimata nell'ambiente degli economisti fino all'assegnazione del premio Nobel per l'economia nel 1997 a due degli autori, M.S. Scholes e R.C. Merton. MacKenzie (2006) ripercorre l'affermarsi di questi filoni nella teoria economica e, parallelamente, l'evoluzione dei mercati finanziari, asserendo che la prima non si limita a descrivere e spiegare i meccanismi dei secondi, fornendone una fotografia, ma ne è il motore, ovvero una forza attiva che ne dirige lo sviluppo. Da qui il titolo del volume: *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Lo stesso procedimento è stato applicato in una lettura della crisi finanziaria del 2008 (MacKenzie 2010; cfr. Morgan 2010). I meccanismi di protezione dal rischio vigenti prima e durante la crisi possono essere ricondotti a una specifica «cultura della valutazione», vale a dire l'insieme di credenze condivise, pratiche, metodi e programmi di calcolo del rischio, e ai correlati «meta-strumenti», ovvero configurazioni di relazioni sociali e sistemi tecnici tramite cui vengono creati e diffusi gli stessi sistemi di valutazione. Tenendo conto di questi aspetti, MacKenzie analizza il processo storico che ha

portato a una stima scorretta dei due principali strumenti di finanza derivata coinvolti nella crisi¹².

Meriterebbe al proposito di essere maggiormente approfondito il ruolo delle Business Schools in cui vengono socializzate le persone che lavorano in ambito finanziario (Khurana 2007). In tal senso un interessante studio pionieristico è stato condotto da Muniesa (2010): si tratta di una serie di veri e propri esperimenti di rottura, che coinvolgono studiosi o analisti, con l'obiettivo di far emergere il «naturalismo presente nelle spiegazioni economiche, o meglio di esplorare lo stile per molti aspetti naturalistico utilizzato spesso nel prendere in considerazione i fatti economici» (Muniesa 2010, p. 3).

2.2. *L'attività dei traders: razionalità, pratiche comunitarie e competizione*

Le prospettive analitiche finora considerate si candidano a essere la risposta sociologica ai tentativi degli economisti di spiegare le imperfezioni del mercato introducendo dinamiche sociali nei loro modelli, come nel caso della finanza comportamentale (*behavioral finance*). Come si è detto, gli strumenti sviluppati grazie alle nuove tecnologie, in primo luogo i modelli matematici per il calcolo del valore delle azioni, i report e tutte le altre informazioni sull'andamento del mercato che scorrono sugli schermi dei computer, permettono a *traders* collegati tra loro di attivare una modellizzazione riflessiva, ovvero di svolgere il loro lavoro di valutazione dei titoli implementando i propri modelli e confrontandosi costantemente con gli altri operatori sul mercato. Si viene così a creare una sorta di interdipendenza cognitiva (Beunza *et al.* 2010), cosicché – quando un numero sufficientemente grande di *traders* non vede una criticità – è possibile che il conseguente errore di valutazione venga amplificato. Ne deriva che «capire il rischio sistemico nei mercati contemporanei richiede l'analisi del modo in cui i modelli rendono le convinzioni di un *traders* dipendenti dalle azioni degli altri» (*ibid.*, p. 47), senza dover richiamare *tout court* i meccanismi dell'imitazione o una «esuberante irrazionalità» per spiegare la formazione delle bolle (Shiller 2008), che

¹² ABS, *asset-backed securities*, e CDO, *collateralised debt obligations*.

non rendono giustizia al costante lavoro riflessivo di analisi e controllo svolto da questi operatori.

Analizzando le «forme concrete di ragionamento» dei *traders* è dunque possibile superare l'opposizione dualistica tra razionalità e irrazionalità, e scoprire invece un grande «bazar della razionalità» (Godechot 2000). Le strategie di questi attori sono orientate da un insieme quanto mai variegato di elementi: il sapere economico e gli strumenti utilizzati, ma anche la struttura sociale dell'ambiente di lavoro, la socializzazione primaria ricevuta in famiglia, l'educazione scolastica, o ancora le routine e le procedure standardizzate che vengono attivate per ridurre il costo di procurarsi ed elaborare informazioni (cfr. Tadjeddine 2000). Prendendo in esame le pratiche di arbitraggio¹³ nella crisi dell'*hedge fund* Long-Term Capital Management (LTCM), ad esempio, MacKenzie (2003) sottolinea come il lavoro degli operatori non possa essere interpretato come mera applicazione di un metodo di calcolo da parte di agenti anonimi e atomizzati: strettamente connessi nelle *global microstructures*, i *traders* si conoscono e adottano pratiche e tecniche tramite processi in cui coesistono fattori economici e dinamiche relazionali. Analisi di questo tipo (cfr. Beunza *et al.* 2004) fanno emergere il carattere «sperimentale» del lavoro dei *traders* arbitraggisti, ovvero i loro tentativi di guadagnare sfruttando gli scarti di prezzo di due titoli collegati, procedendo per prove ed errori nel testare gli strumenti della finanza quantitativa e interagendo con gli altri operatori. In questo modo è possibile mostrare in che modo gli investitori professionisti applichino teorie e modelli finanziari nell'operatività pratica, fino a rilevare la commistione tra calcoli sofisticati quando si tratta di analizzare dati storici e il ricorso a semplici euristiche o addirittura all'intuizione quando occorre formulare previsioni (Svetlova 2010). Un ruolo importante è inoltre giocato dai processi di costruzione della reputazione e della fiducia necessari perché avvengano scambi in assenza di perfetta circolazione di informazioni (cfr. Preda 2005; Mutti 2008). Sui mercati, infatti, non circola solo capitale finanziario, ma anche capitale sociale, e nei loro processi riflessivi i *traders* considerano in modo differenziato le azioni di

¹³ Per gli studi sociologici sulle pratiche di arbitraggio si vedano Beunza *et al.* (2006).

concorrenti che godono di una differente reputazione (Martin 2002; Pixley 2002; Lapavitsas 2007).

Alcuni autori raccomandano ai *Social Studies of Finance* di non appiattirsi eccessivamente sulla prospettiva della performatività: questo la iscriverebbe «in un programma forte di sociologia della scienza», sottolineando come la borsa sia «incastrata nella tecnica e nella scienza economica del suo tempo», ma in un «programma debole di scienza dei mercati finanziari» (Godechot 2009, p. 622), perché rischierebbe di mettere in secondo piano i comportamenti ordinari dei *traders* nella quotidianità del loro lavoro. Sarebbe invece importante indagare le pratiche comunitarie che si affermano a livello di élite tra questi professionisti. Essi operano in campi caratterizzati da forte competizione, ma anche ricchi di interazione sociale (Godechot 2009), per cui si creano «piccole comunità in seno alle quali gli attori si conoscono, si seguono da una società all'altra, si giudicano e fanno alle volte riconoscersi dietro una transazione formalmente anonima» (*Ibid.*, p. 622). I mercati diventano così il luogo privilegiato per studiare le due facce della vita economica: «la collaborazione fondata sulle relazioni sociali» e la «competizione, non quella anonima dei mercati classici atomizzati, ma una competizione multidimensionale e strutturata» (*Ibid.*, p. 623). Godechot propone di leggere queste dinamiche attraverso il concetto di campo economico di Bourdieu, che coglie la struttura della competizione tra imprese e all'interno della stessa impresa tra attori con mansioni simili, e la combinazione di più forme di capitale oltre a quello economico. Le carriere dei *traders* risultano quindi definite da processi di accumulazione di competenze operative e simboliche: le relazioni lavorative tra colleghi, superiori e subordinati, impiegati e clienti si sviluppano e sono alimentate anche grazie ad affinità extralavorative, attivando meccanismi selettivi che, tra le altre conseguenze, svantaggiano ad esempio le donne (cfr. Godechot 2001; 2007).

Questa prospettiva permette infatti di considerare altri aspetti di grande interesse per l'analisi sociologica. La carriera delle donne in finanza può essere studiata come «caso estremo» per le elevate risorse richieste e le alte barriere strutturali all'entrata (Blair-Loy 2001). Se le donne che occupano oggi posizioni dirigenziali nella finanza hanno più libertà nel perseguire i propri obiettivi di carriera rispetto al passato, continuano però a essere costrette in traiettorie più rigide nei

tempi e nell'organizzazione del loro lavoro (Blair-Loy 1999), e rimangono sottopagate rispetto ai colleghi maschi (Roth 2003). Indagini qualitative dirette a evidenziare le pratiche che rendono possibili tali risultati hanno mostrato la persistenza nei mercati finanziari contemporanei di «discorsi di genere che contrappongono una razionalità maschile a una irrazionalità femminile, e che assumono la propensione al rischio come una caratteristica mascolina fondamentale per avere successo nella finanza» (De Goede 2005, p. 22; cfr. De Goede 2001).

3. Le discrepanze tra pratiche familiari e bancarie

La prospettiva di analisi che abbiamo introdotto in merito alla materialità dei mercati è applicabile anche allo studio della *finanza personale*, ovvero alle modalità con cui gli individui gestiscono il denaro e gli strumenti finanziari. In questo contesto è possibile, anzi importante, evidenziare le micropratiche ibride di gestione del denaro, in cui vengono assemblati oggetti e persone e sono mescolati differenti tipi di razionalità. Gli effetti della democratizzazione finanziaria a cui abbiamo accennato nell'introduzione sono incerti, e trattandosi di un fenomeno relativamente recente la regolazione è ancora in gran parte da costruire (Swedberg 2005; Hoffman *et al.* 2007; Bragantini 2008): si possono dunque cogliere buoni spunti di riflessione dall'analisi di cosa accade nei *nodì di accesso*¹⁴ delle famiglie al sistema finanziario, evidenziando quali effetti, virtuosi o perversi, scaturiscono dall'incontro tra la razionalità pratica di individui inesperti e la scienza e la tecnica degli esperti (Dufy *et al.* 2007).

Presentiamo quindi alcune prime ricerche sull'amministrazione familiare del denaro e sul confronto con le pratiche standardizzate bancarie nel momento in cui le famiglie entrano in relazione con gli operatori, sottolineando che nella letteratura questi due temi si presentano spesso strettamente collegati.

La finanza personale è un campo di studio che meriterebbe di essere sviluppato: infatti, nelle analisi sociologiche la figura del cittadino come gestore di denaro risulta ancora priva di un'attenzione dedicata (cfr. Swedberg 2005). Una sorte che in

¹⁴ Nell'accezione di Giddens (1990) si tratta dei punti di contatto tra gli individui e un sistema esperto: nel caso del sistema finanziario possiamo così indicare gli intermediari.

passato era stata riservata anche al consumatore, figura per lungo tempo trascurata in una sociologia economica tradizionalmente concentrata sul lato della produzione e distribuzione di beni e servizi (cfr. Sassatelli 2007).

3.1. *La gestione del denaro da parte delle famiglie: alle radici della vulnerabilità finanziaria*

Gli studi sociologici sulle modalità con cui gli individui gestiscono il denaro e gli strumenti finanziari sono molto esigui, ma negli ultimi anni sta emergendo con maggiore convinzione un campo a cavallo tra sociologia economica e sociologia della famiglia, prossimo anche alla sociologia dei consumi: si tratta dell'analisi di quella che potremmo chiamare *economia domestica*. In Francia questi studi sono piuttosto sviluppati, soprattutto sotto forma di etnografie orientate a osservare gli effetti sulla società delle nuove possibilità di accesso al credito e, più in generale, della bancarizzazione (Lazarus 2009a; Laferté 2010; Moulévrier 2010). Queste analisi – per ora concentrate principalmente sulle classi popolari (Perrin-Heredia 2009; Ducourant 2009) e sul fenomeno del sovraindebitamento (Plot 2009; Lacan *et al.* 2009) – raccomandano di non dare per acquisite le categorie di pensiero dei *savants* e degli esperti, ma di andare alla scoperta delle razionalità pratiche degli individui (Dufy *et al.* 2007; Weber 2009).

In questa direzione sono importanti i lavori di Viviana Zelizer sui diversi usi del denaro e i significati a esso attribuiti da parte degli attori sociali (Zelizer 1994)¹⁵: le persone non

¹⁵ Per inciso, queste ultime considerazioni sullo studio del credito e della gestione del denaro richiamano l'attenzione su un'altra opportunità a disposizione della sociologia che guarda ai fenomeni finanziari: il tema della circolazione del denaro e della sua legittimazione, peraltro già presente nelle analisi dei classici (Simmel 1900; Weber 1922). La distinzione tra denaro e moneta è attualmente dibattuta in ambito sociologico in seguito alla rinnovata attenzione a una *Sociologia del denaro*. Se in inglese è utilizzato in gran parte il termine *money* per riferirsi a entrambi (De Blic *et al.* 2007; Turri 2009, cfr. Zelizer 2004a), a volte affiancato da *currency* per indicare la moneta corrente o la valuta, in italiano, come nel caso francese che è ricco di letteratura recente, esistono due vocaboli distinti. La moneta (*monnaie*) è il «supporto materiale (o immateriale nel caso della moneta elettronica) dello scambio», mentre il denaro (*argent*) è «l'istituzione politica, sociale e morale di questo supporto», ovvero «la moneta nella sua dimensione sociologica» (De Blic *et al.* 2007, p. 5). De Blic e Lazarus riassumono le differenti forme del denaro: accumulato è capitale per gli

trattano il denaro come un oggetto generale e astratto, ma lo distinguono con un contrassegno (*earmarking*, o *marquage*), a seconda della transazione e del rapporto tra le parti in essa coinvolte (Zelizer 1994). Queste analisi pongono una sfida sociologica alla teoria economica neoclassica: «la moneta domestica mostra i limiti del modello strettamente strumentale e razionale della moneta di mercato, che nasconde la distinzione qualitativa tra differenti tipi di moneta esistenti nel mondo moderno. La moneta domestica è una moneta speciale, non solo un mezzo di scambio economico ma una valuta piena di significato e socialmente costruita, plasmata dalla sfera domestica in cui circola e dal genere e dalla classe di chi la maneggia» (Zelizer 2009, p. 144).

Le parole chiave che caratterizzano questi temi possono dunque essere *socializzazione all'uso* e *al valore del denaro* e *acquisizione delle competenze* per una gestione sostenibile dello stesso. Prime analisi confermano che la propensione all'indebitamento (e al consumo) delle famiglie è strettamente collegata alla struttura sociale di un paese: ad esempio, negli Usa le *middle classes* per non perdere eccessivo terreno nel livello di vita hanno ridotto o annullato il risparmio e si sono indebi-

imprenditori e patrimonio per le famiglie, guadagnato sul lavoro è salario, depositato in banca è risparmio, prestato è credito. Il punto in comune tra queste differenti forme è il valore, che si esprime in unità monetarie e produce effetti concreti, simbolici o sociali. Il denaro può essere definito come un concetto ontologico che vive nel tempo e si incarna in materie diverse, tra cui la moneta (Ferraris 2009): un concetto astratto, dunque, che può venire «incorporato in una base o veicolo materiale cui viene attribuito dal maggior numero di individui un valore di scambio relativamente costante» (Gallino 2004, p. 213). La moneta può essere invece definita come un oggetto sociale che assolve quattro funzioni: unità di conto, mezzo di pagamento, mezzo di scambio, riserva di valore. Solo in questa ultima veste è la «realizzazione fisico-sociale del denaro» (Ferraris 2009, p. 8). Polanyi considera moneta ciò che è adibito anche a una sola delle precedenti funzioni: solo alla moneta moderna, che segna il passaggio all'economia di mercato, possono essere contemporaneamente affidate le quattro funzioni. Ne consegue che soltanto nell'economia di mercato si cade nella confusione concettuale di denaro e moneta (cfr. Turri 2009). Nella letteratura anglosassone il significato del denaro e della moneta sono al centro di un vivace dibattito, che possiamo riassumere nelle espressioni *What money does follows from what money is* (Fine e Lapavistas 2000), secondo cui il denaro è innanzitutto agente che produce generalità e astrazione, prodotto e governato dal potere, oppure *Money is what money does* (Dalton 1965, in Carruthers 2005), a cui si rifa l'impostazione di Zelizer ripresa nel nostro saggio. Si vedano anche Ingham (1998; 2001; 2006) e De Goede (2005; 2007).

tate, fino a dover ricorrere a procedure fallimentari¹⁶ (Butler *et al.* 1995). Più nello specifico, indagando etnograficamente gli strumenti di calcolo e le razionalità a guida della gestione dei budget familiari, Perrin-Heredia (2009) ha mostrato come nella maggior parte dei casi le gravi difficoltà finanziarie non possono essere ricondotte a un preciso «accidente della vita», bensì sono un esito di lungo periodo delle abitudini finanziarie familiari. Il tempo dei debiti è un tempo lungo, durante il quale si è chiamati a rispondere di azioni intraprese anche decenni prima, che intanto hanno prodotto effetti mescolandosi lungo i corsi di vita. Gli individui sono così chiamati a pianificare nel presente la sostenibilità del loro futuro: *l'idea di previsione* nelle economie capitalistiche ha sostituito quella che era *l'idea di previdenza* nelle economie di comunità (Bourdieu 2008 in Lacan 2010). La programmazione sul futuro delle carriere professionali, economiche, sociali e personali e delle loro intersezioni rischia però di avere dell'utopistico nell'attuale quadro di destrutturazione, o meglio di individuazione e individualizzazione (Bagnasco 2008), in cui è diventata più complessa la progettazione coerente dei propri percorsi di vita. Gli incroci tra carriere dell'individuo, e tra carriere, cambiamenti istituzionali e congiunture economico-finanziarie, concorrono dunque a definire l'attuale passaggio del rischio dal sistema all'individuo (cfr. Sennett 1998; Bosco *et al.* 2006; Negri *et al.* 2010).

Queste prime ricerche consigliano di valutare la vulnerabilità delle famiglie anche da un punto di vista finanziario, soprattutto nell'ottica della tutela del consumatore (cfr. Caratelli *et al.* 2009). In Italia, ad esempio, anche se si sono compiuti i primi passi in questa direzione, è da segnalare un importante vuoto legislativo: manca una normativa che faciliti il rientro dei debiti da parte delle famiglie sovraindebitate¹⁷, non di rado

¹⁶ Gli Stati Uniti, diversamente dall'Italia, concedono la possibilità di dichiarare fallimento anche agli individui, e così in alcuni paesi europei. Nell'ordinamento francese, ad esempio, è previsto l'intervento di un'apposita commissione che faciliti la negoziazione di un piano di risanamento finanziario tra il debitore e l'intermediario creditore.

¹⁷ In Italia l'unica misura presa a contrasto del sovraindebitamento è la legge n. 108 del 1996 che ha stabilito i limiti oltre ai quali i tassi di interesse applicati alle operazioni di finanziamento nei confronti di famiglie e imprese vengono definiti «usurai».

ritenute anche moralmente colpevoli della propria condizione dalle stesse associazioni dei consumatori.

3.2. *La natura ibrida della relazione operatore-cliente e il posto della disuguaglianza nelle pratiche bancarie*

Ricerche come quelle finora descritte sono la base da cui partire per analizzare le difficoltà delle famiglie nel condurre il rapporto con le banche, le cui attività sono intrise e governate da un sapere esperto ad alto contenuto di tecnologia. Questo è evidente nelle pratiche attivate all'interno della relazione tra famiglie e operatori soprattutto in due ambiti: la gestione del profilo del cliente a fini commerciali da parte del consulente di filiale e la valutazione del rischio cliente prima della concessione di una linea di credito. Nel primo caso parliamo del *Customer Relationship Management* (CRM), una sorta di conduzione standardizzata delle relazioni personali: in pratica degli algoritmi che supportano e guidano il consulente nella definizione di proposte commerciali da presentare al cliente in base al suo profilo e alla sua storia finanziaria. Nel secondo caso si tratta della valutazione quantitativa del rischio-cliente mediante l'attribuzione di un punteggio (*rating*), che può fornire una previsione del suo rischio di morosità nel futuro (*credit scoring*), tenendo conto dell'insolvenza del gruppo statistico di riferimento a cui un individuo appartiene.

La standardizzazione prevista dai protocolli del *Customer Relationship Management* segmenta i clienti anche in base al *credit score*: a seconda del grado con cui le famiglie sono giudicate bancabili/non bancabili, oppure buoni/cattivi pagatori, cambiano le condizioni della loro inclusione bancaria. Assume dunque un ruolo cruciale il criterio di attribuzione di tale giudizio. Lazarus (2009b) nota che, se negli Stati Uniti l'elemento centrale della valutazione tramite il *rating* è la storia di credito e di rimborsi del cliente, in Francia si giudica prima di tutto la stabilità del richiedente, l'integrazione sociale in senso durkheimiano. Gli appositi algoritmi riconoscono uno *score* più alto a chi possiede un'identità ufficialmente riconosciuta, una residenza comprovata da fatture di utenze domestiche intestate all'indirizzo dichiarato, un'anzianità di residenza calcolata in anni, ma non solo: conta anche essere sposati piuttosto che conviventi o peggio

ancora divorziati, il numero di figli, la professione, il tipo di contratto, l'anzianità del rapporto di lavoro, i riferimenti del datore di lavoro, l'anzianità del rapporto con la banca. Il tipo ideale di cliente e di debitore, quello con lo *scoring* massimo, è disegnato sulla figura tipica degli anni in cui si è sviluppato il credito bancario: gli anni Sessanta e Settanta degli impieghi stabili e delle carriere prevedibili, in una società con un basso grado di bancarizzazione dove a richiedere prestiti erano gli esponenti delle classi medio-alte. Le banche hanno conferme statistiche sui pagamenti di questi debitori, mentre non hanno dati che provino l'affidabilità dei nuovi tipi di debitori, i giovani dagli impieghi precari e dalle vite fluttuanti (Lazarus 2009b). In questo modo, le tecniche di valutazione sottendono una visione normativa sul tipo di famiglia e di conduzione della propria vita, e rendono difficile l'inclusione bancaria per chi non ha un budget scadenzato mensilmente, tipico delle professioni impiegate.

In merito alla diffusione dei sistemi di valutazione del rischio di insolvenza, è particolarmente interessante lo studio di Poon (2009) sull'impatto della tecnologia che ha permesso la crescente concessione di debiti *sub-prime* negli Stati Uniti. Secondo Poon le argomentazioni utili per capire la dinamica dei debiti *sub-prime* non hanno solo a che fare con la ricerca di profitto da parte degli intermediari o le motivazioni e la psicologia che portano i privati al sovraindebitamento. Bisogna invece guardare allo sviluppo degli strumenti che hanno supportato la diffusione delle tecniche di *credit scoring* e hanno reso possibili nuove possibilità commerciali: *in primis* i programmi economico-statistici per il calcolo del *rating* e la condivisione tra intermediari di database informatizzati sui clienti. Queste tecniche hanno dato alle istituzioni finanziarie private la possibilità di attribuire a ogni individuo non solo una valutazione binaria – sopra o sotto il livello accettato per la concessione del mutuo – ma un indicatore di rischio personale, creando così uno spettro di potenziali clienti con differenti gradi di rischio. È divenuto quindi possibile per gli intermediari diversificare l'offerta costruendo una serie di prodotti-mutuo con costi e parametri differenti a seconda del rischio cliente, assicurandosi «adeguatamente» contro le eventuali insolvenze dei debitori. Una concessione di credito a famiglie ad alto rischio permessa non da una progettazione *ad hoc* (come nel caso della consulenza personalizzata del microcredito) ma dalle

possibilità di assicurazione offerte dalla finanza innovativa è potenzialmente foriera di conseguenze sociali ed economiche di cui dovremmo essere avvertiti in seguito alla crisi finanziaria innescata dalla cartolarizzazione dei mutui *sub-prime*.

Le tecniche standardizzate brevemente richiamate possono essere differentemente implementate a seconda degli obiettivi aziendali delle banche. In Italia, ad esempio, vengono adottate nella quasi totalità dei grandi istituti commerciali, mentre sono applicate più debolmente in banche cooperative o *no profit* (cfr. Moiso 2011). Inoltre, l'evoluzione di tali tecniche e i conseguenti cambiamenti dell'organizzazione bancaria sono fenomeni in rapida evoluzione, e richiedono al cliente di modificare la gestione del proprio denaro rispetto a quanto appreso durante la socializzazione familiare (Lacan *et al.* 2009; Perrin-Heredia 2009). Ecco entrare in atto la cosiddetta socializzazione bancaria: il cliente apprende dagli intermediari stessi le pratiche definite corrette sulla base dell'uniformità ai vigenti sistemi di calcolo del rischio. I soggetti con più risorse cognitive possono essere in grado di padroneggiare – nella relazione con l'operatore bancario – un linguaggio e una capacità di calcolo matematico estranei alla competenza appresa in famiglia per l'ordinaria gestione del proprio budget, riuscendo in questo modo a «smontare» la semplificazione standardizzata dei servizi loro proposti e contrattare condizioni più adatte alla propria condizione personale. Persone inesperte possono invece essere portate verso una totale delega fiduciaria al consulente.

In conclusione, dal punto di vista delle famiglie l'ottenimento e i costi dell'inclusione bancaria dipendono certo dalla conoscenza finanziaria posseduta (*financial literacy*), ma anche dall'abilità di riconoscere le caratteristiche principali del sistema a cui ci si sta rivolgendo e di interfacciarsi con esso, nonché dalle risorse a disposizione per contrattare, che non si esauriscono nel possesso di capitale economico, bensì riguardano in misura non trascurabile anche il capitale sociale e culturale. In questa ottica, l'analisi degli scambi finanziari può essere inserita nell'ambito dello studio dei nuovi processi di strutturazione delle disuguaglianze (Ingham 2000; Crompton 2000). L'accesso al denaro è differenziato e la sua amministrazione richiede competenze specifiche, quindi può essere identificato come un importante fattore che contribuisce alla polarizzazione sociale: «esistono inoltre differenti forme di denaro, ciascuna associata a differenti forme di disuguaglianza, le cui conseguenze ge-

nerali non sono ancora state completamente comprese (...) e le continue innovazioni finanziarie creeranno nel futuro nuovi modelli di disuguaglianza» (Carruthers 2005, p. 371).

4. Conclusioni: verso una sociologia della finanza e dei mercati finanziari

Nel corso della presente rassegna abbiamo cercato di mostrare che i recenti studi sulla finanza stanno sviluppando «fresh concepts and ideas» nel panorama della sociologia economica (Knorr Cetina 2007, p. 4): «si tratta, secondo il linguaggio di Granovetter, di un altro lago vergine (certo non del tutto sconosciuto) (...) che richiede *fishing expeditions* da parte degli scienziati sociali. Penso che proprio in queste spedizioni esplorative sia ora impegnata la sociologia della finanza e dei mercati finanziari» (*Ibid.*, p. 6). Abbiamo iniziato il nostro saggio sostenendo che la finanziarizzazione dell'economia sviluppatasi a partire dagli anni Ottanta ha provocato profondi cambiamenti nel sistema finanziario, contribuendo a sollecitare la sociologia verso un approfondimento degli scambi di strumenti finanziari tra operatori esperti e su mercati specializzati. Dopo aver riportato l'esempio dei *traders*, abbiamo sottolineato che l'attenzione all'operatività specifica nei mercati finanziari non dovrebbe esaurire il rinnovato interesse degli scienziati sociali: il funzionamento del sistema finanziario produce importanti conseguenze su differenti soggetti «esterni» che con esso interagiscono, quali istituzioni, imprese e individui. Abbiamo quindi riportato un caso di attori non esperti, introducendo il campo della finanza personale, ovvero l'analisi della gestione del denaro e degli strumenti finanziari da parte delle famiglie, che da un punto di vista sociologico guarda alla socializzazione all'uso e al valore del denaro e all'acquisizione delle competenze per una gestione sostenibile dello stesso, in un quadro di interazione con gli intermediari finanziari. Abbiamo quindi accennato all'influenza che le tecniche adottate dalle banche comporta sulle opportunità, sui limiti, sulle prospettive di vita delle persone e infine sulla strutturazione delle disuguaglianze.

Nel corso del saggio abbiamo fatto riferimento al sistema finanziario e non solo ai mercati, riferendoci all'insieme degli scambi di capitale e di strumenti monetari (Onado 2008), e interpretandolo da una prospettiva sociologica come

un sistema esperto. Questo ci ha permesso di ampliare lo sguardo oltre i rapporti tra capitale finanziario e capitale industriale. Azzardando una definizione polaniana di finanza (cfr. Polanyi 1944), potremmo indicarla come *l'insieme delle attività stabilmente intraprese dai membri di una società per produrre, distribuire e scambiare denaro*. I recenti studi di matrice europea – riconducibili all'etichetta di *Social Studies of Finance* – sono vicini a tale sensibilità perché si propongono, lo abbiamo riportato, di vedere come la finanza funziona in diversi contesti sociali, ovvero di studiare la finanza attraverso la società.

Si tratta di una realtà che richiede un grosso sforzo da parte dei sociologi a causa dei tecnicismi e del sapere specialistico che la permeano, nonché del ritardo con cui viene indagata e dell'ampiezza delle tematiche interessate. Il suggerimento per analisi successive è quello di occuparsi dell'interazione tra elementi propri della ricerca economica ed elementi propri della ricerca sociologica, in un quadro sufficientemente articolato da includere quei fattori, per esempio i sistemi di classe, la famiglia, il genere, l'età, le reti sociali, che strutturano il contesto d'azione degli attori definendo vincoli e opportunità (Zelizer 2004b). Una direzione percorribile può essere quella di distinguere tra *mezzi monetari* (dalla moneta al titolo derivato, fino al «gratta e vinci»), *transazioni* attivate (scambio economico, acquisizione di un diritto a ricevere, dono), *strumenti* impiegati e *relazioni sociali* implicate (*Ibid.*). Il sociologo si troverebbe così a osservare le combinazioni di queste diverse categorie, a comprendere da quali soggetti sono legittimate, individuando tipi di attori e di istituzioni finanziarie, di analisi o di regolazione, e a interpretare i cambiamenti in seguito alle crisi e alle innovazioni che rimescolano periodicamente le carte della finanza mondiale.

In questa prospettiva non scompare la dimensione del potere. Le indagini richiamate nel corso di questa rassegna, condotte in precisi ambiti di utilizzo del denaro, dicono molto sulle pratiche che contribuiscono a produrre e far perdurare disuguaglianze legate all'accesso e all'utilizzo di denaro e strumenti finanziari. Occorre considerare «le lotte di potere parallele e le distribuzioni ineguali che oggi prevalgono nelle numerose e differenti sfere monetarie. Manca oggi una teoria integrata del denaro, della negoziazione e del potere. L'integrazione dei processi monetari nelle analisi più generali delle pratiche e

delle strutture economiche è il nuovo fronte per chi analizza l'economia» (Zelizer 2006, p. 136).

La dinamica del denaro pare dunque rilevante non solo per comprendere la formazione delle classi, ma anche per indagare aspetti della povertà e della polarizzazione tra ricchi e poveri. Questo implica la necessità di analizzare i mercati del capitale così come si è fatto per i mercati del lavoro, alla ricerca di meccanismi tipici anche in vista di una *political economy* della loro regolazione (Crompton 2000). Occorre cioè effettuare una ripolitizzazione delle pratiche finanziarie: «portando allo scoperto e aprendo il dibattito su pratiche finora nascoste alla vista. Aprendo a un più ampio dibattito e rendendo comprensibili formule e tecnologie che erano dominio esclusivo degli specialisti. Questo apre la via al cambiamento, senza necessariamente indicare o predire la forma che tale cambiamento dovrà assumere» (De Goede 2005, p. 24).

Una sociologia della finanza che analizzi il funzionamento dei mercati finanziari e, forte di questa conoscenza, ne indaghi le interazioni e gli effetti su soggetti esterni – quali le aziende, le istituzioni pubbliche e i cittadini – sembra andare in questa direzione.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AA.VV. (2000), *Parlons finance!*, texte collectif préparé pour les Journées d'études sociales de la finance, 20-21 avril 2000, Association d'études sociales de la finance, <http://ssfa.free.fr>.
- Abolafia, M.Y. (1996), *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Adler, P.A., Adler, P. (1984), *Social dynamics of Financial Markets*, Greenwich, CT: JAI.
- Aglietta, M., Rebérioux, A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Paris: Albin Michel.
- Aglietta, M., Khanniche, S., Rigot, S. (2010), *Les hedge funds: Entrepreneurs ou requins de la finance?*, Paris: Perrin.
- Bagnasco, A. (2008), *Ceto medio. Perché e come occuparsene*, Bologna: Il Mulino.
- Baker, W.E. (1984), The Social Structure of a National Securities Market, in *American Journal of Sociology*, 89(4), pp. 775-811.
- Barbera, F., Negri, N. (2008), *Mercati, reti sociali, istituzioni. Una mappa per la sociologia economica*, Bologna: Il Mulino.
- Beunza, D., Hardie, I., MacKenzie, D. (2006), A Price is a Social Thing: Towards a Material Sociology of Arbitrage, in *Organization Studies*, 27(5), pp. 721-745.

- Beunza, D., Stark, D. (2003), Dopo l'11 settembre: innovazione e ripresa nelle trading room di Wall Street, in *Stato e Mercato*, 68, pp. 185-215.
- Beunza, D., Stark, D. (2004), Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street Trading Room, in *Industrial and Corporate Change*, 13, pp. 369-400.
- Beunza, D., Stark, D. (2010), Models, Reflexivity, and Systemic Risk: A Critique of Behavioural Finance, working paper *Social Science Research Network- SSRN*.
- Blair-Loy, M. (1999), Career Patterns of Executive Women in Finance: An Optimal Matching Analysis, in *The American Journal of Sociology*, 104(5), pp. 1346-1397.
- Blair-Loy, M. (2001), Cultural Constructions of Family Schemas: The Case of Women Finance Executives, in *Gender and Society*, 15, pp. 687-709.
- Bosco, N., Sciarrone, R. (2006), La certezza dell'incertezza. Ambivalenze e rimedi, in *Meridiana*, 55, numero monografico «Incertezze» a cura di N. Bosco e R. Sciarrone, pp. 9-33.
- Bragantini, S. (2008), Un commento a La finanziarizzazione dell'economia globale di R. Dore, in *Stato e mercato*, 84(3), pp. 403-410.
- Bruni, A. (2009), Etnografie organizzative, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, a. L, 1, pp. 185-192.
- Butler T., Savage, M. (1995), a cura di, *Social change and the middle classes*, London: UCL Press.
- Callon, M. (1998), a cura di, *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell.
- Callon, M. (2005), Why Virtualism Paves the Way to Political Impotence: A Reply to Daniel Miller's Critique of the Laws of the Markets, in *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, 6(2), pp. 3-20.
- Callon, M., Millo, Y., Muniesa, F. (2007), a cura di, *Market Devices*, Oxford: Blackwell.
- Callon, M., Muniesa, F. (2003), Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul, in *Réseaux*, 6(122), pp. 189-233.
- Caratelli, M., Filotto, U., Naccarato, A., Nicolini, N. (2009), Non è mai troppo tardi; l'imperativo ergonomico nella financial education, in G. Bracchi, D. Masciandaro (a cura di), *Dopo la crisi. L'industria finanziaria italiana tra stabilità e sviluppo*, Fondazione Rosselli, XIV Rapporto sul sistema finanziario italiano, Roma: Bancaria Editrice.
- Carruthers, B.G. (2005), The Sociology of Money and Credit, in N.J. Smelser, R. Swedberg, (a cura di), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Crompton, R. (2000), *Renewing Class Analysis*, Oxford: Blackwell.
- De Blic, D., Lazarus, J. (2007), *Sociologie de l'argent*, Paris: La Découverte.
- De Goede, M. (2001), Mastering «Lady Credit», in *International Feminist Journal of Politics*, 2(1), pp. 58-81.
- De Goede, M. (2005), Resocialising and Repoliticising Financial Markets: Contours of Social Studies of Finance, *Economic Sociology European Electronic Newsletter*, 6(3), pp. 19-29.
- De Goede, M. (2007), Underground Money, *Cultural Critique*, 65, pp. 140-163.

- Dore, R. (2000), *Stock Market Capitalism, Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford: Oxford University Press [trad. it. *Capitalismo della borsa o capitalismo del welfare?*, Bologna: Il Mulino, 2001].
- Dore, R. (2008), La finanziarizzazione dell'economia globale, in *Stato e Mercato*, 84(3), pp. 373-394.
- Ducourant, H. (2009), Le crédit revolving, un succès populaire. Ou l'invention de l'endetté permanent?, in *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 41-65.
- Dufy, C., Weber, F. (2007), *L'ethnographie économique*, Paris: La Découverte.
- Eccles, R., Crane, D. (1988), *Doing Deals: Investment Banks at Work*, Boston: Harvard Business School Press.
- Ferraris, M. (2009), *Introduzione*, in M.G. Turri (2009), *La distinzione tra moneta e denaro. Ontologia sociale ed economia*, Roma: Carocci.
- Fine, B., Lapavistas, C. (2000), Markets and Money in Social Theory: What Role for Economics, in *Economy and Society*, 29(3), pp. 357-382.
- Fligstein, N. (2001), *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*, Princeton, NJ: Princeton University Press [trad. it. *L'architettura del capitale*, Milano: Università Bocconi Editore, 2004].
- Gallino, L. (2004), Denaro: Sociologia del, in L. Gallino, *Dizionario di Sociologia*, Torino: UTET, pp. 212-216.
- Gallino, L. (2009), *Con i soldi degli altri. Il capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi.
- Gallino, L. (2011), *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino: Einaudi.
- Giddens, A. (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press [trad. it. *Le conseguenze della modernità*, Bologna: il Mulino, 1994].
- Godechot, O. (2000), Le bazar de la rationalité. Vers une sociologie des formes concrètes de raisonnement, in *Politix*, 13(52), pp. 17-56.
- Godechot, O. (2001), *Les traders. Essai de sociologie des marchés financiers*, Paris: La Découverte.
- Godechot, O. (2007), *Working rich. Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*, Paris: La Découverte.
- Godechot, O. (2009), Concurrence et coopération sur les marchés financiers. Les apports des études sociales de la finance, in P. Steiner, F. Vatin, (a cura di), *Traité de sociologie économique*, Paris: PUF.
- Granovetter, M.S. (1985), Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness, in *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.
- Granovetter, M.S. (2000), Un'agenda teorica per la sociologia economica, in *Stato e mercato*, 60(3), pp. 349-382.
- Guseva, A. (2005), Building New Markets: a Comparison of the Russian and American Credit Card Markets, in *Socio-Economic Review*, 3, pp. 437-466.
- Halliday, T.C., Carruthers, B.C. (2007), The Recursivity of Law: Global Norm Making and National Lawmaking in the Globalization of Corpo-

- rate Insolvency Regimes, in *American Journal of Sociology*, 112(4), pp. 1135-1202.
- Hardie, I., MacKenzie, D. (2007), Assembling an Economic Actor: The Agencement of a Hedge Fund, in *The Sociological Review*, 55(1), pp. 57-80.
- Hilferding, R. (1910), *Das Finanzkapital*, Wien: Wiener Volksbuchhandlung [trad. it. *Il capitale finanziario*, Milano: Feltrinelli, 1961].
- Hoffman, P., Postel-Vinay, G., Rosenthal, J. (2007), *Surviving Large Losses. Financial Crises, the Middle Class and the Development of Capital Markets*, London: Harvard University Press.
- Ingham, G. (1998), On the Underdevelopment of the «Sociology of Money», in *Acta Sociologica*, 41, pp. 3-18.
- Ingham, G. (2000), Social polarization in the electronic economy, in R. Crompton, (2000), *Renewing Class Analysis*, Oxford: Blackwell.
- Ingham, G. (2001), Fundamentals of a Theory of Money: Untangling Fine, Lapavistas and Zelizer, in *Economy and Society*, 30(3), pp. 304-323.
- Ingham, G. (2006), Further Reflections on the Ontology of Money: Responses to Lapavistas and Dodd, in *Economy and Society*, 35(2), pp. 259-278.
- Keister, L.A. (2002), Financial Markets, Money, and Banking, in *Annual Review of Sociology*, 28, pp. 39-61.
- Khurana, R. (2007), *From Higher Aims to Hired Hands: The Social Transformation of American Business Schools and the Unfulfilled Promise of Management as a Profession*, Princeton: Princeton University Press.
- Knorr Cetina, K. (1997), Sociality with Objects. Social Relations in Postsocial Knowledge Societies, in *Theory, Culture & Society*, 14(4), pp. 1-30.
- Knorr Cetina, K. (2007), Economic Sociology and the Sociology of Finance. Four Distinctions, Two Development, One Field?, in *Economic Sociology – the European electronic newsletter*, 8(3), pp. 4-10.
- Knorr Cetina, K., Bruegger, U. (2000), The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets, in *Canadian Journal of Sociology/Cahiers canadiens de sociologie*, 25(2), pp. 141-168.
- Knorr Cetina, K., Bruegger, U. (2002a), Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets, *American Journal of Sociology*, 107(4), pp. 905-950.
- Knorr Cetina, K., Bruegger, U. (2002b), Inhabiting Technology: The Global Liferform of Financial Markets, in *Current Sociology*, 50(3), pp. 389-405.
- Knorr Cetina, K., Preda, A. (2001), The Epistemization of Economic Transactions, in *Current Sociology*, 49(4), pp. 27-44.
- Krippner, G.R. (2005), The Financialization of the American Economy, in *Socio-Economic Review*, 3, pp. 173-208.
- Lacan, L. (2010), Des années 1980 aux années 2000. Les temps du crédit à la consommation, mimeo, Paris: Centre Maurice Halbwachs.
- Lacan, L., Lazarus, J., Perrin-Heredia, A., Plot, S. (2009), Vivre et faire vivre à crédit: agents économiques ordinaires et institutions financières dans les situations d'endettement, in *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 5-15.
- Laferté, G. (2010), De l'interconnaissance sociale à l'identification économique: Vers une histoire et sociologie comparée de la transaction à crédit, in *Genèses*, 79, pp. 135-149.

- Lascoumes, P., Lorrain, D. (2007), Trouis noirs du pouvoir. Les intermédiaires de l'action publique, in *Sociologie du Travail*, 49(1), pp. 1-9.
- Lapavitsas, C. (2007), Information and Trust as Social Aspects of Credit, in *Economy and Society*, 36(3), pp. 416-436.
- Lazarus, J. (2009a) *L'épreuve de l'argent. Une sociologie de la banque et de ses clients*, Thèse de doctorat en sociologie, École des hautes études en sciences sociales, 29 juin 2009.
- Lazarus, J. (2009b), L'épreuve du crédit, in *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 17-39.
- MacKenzie, D. (2003), Long-Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage, in *Economy and Society*, 32(3), pp. 349-380.
- MacKenzie, D. (2004), The Big, Bad Wolf and the Rational Market: Portfolio Insurance, the 1987 Crash and the Performativity of Economics, in *Economy and Society*, 3(3), pp. 303-334.
- MacKenzie, D. (2006), *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*, Cambridge MA: MIT Press.
- MacKenzie, D. (2007), The Material Production of Virtuality: Innovation, Cultural Geography and Factivity in Derivatives Markets, in *Economy and Society*, 36(3), pp. 355-376.
- MacKenzie, D. (2010), *The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge*, working paper.
- MacKenzie, D., Millo, Y. (2003), Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange, in *American Journal of Sociology*, 109(1), pp. 107-145.
- MacKenzie, D., Muniesa, F., Siu Do, L. (2007), a cura di, *Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Martin, D. (2002), Dispositifs de défiance et fluidité des échanges sur les marchés financiers de gré à gré, in *Sociologie du travail*, 44, pp. 55-74.
- Millo, Y., MacKenzie, D. (2009), The Usefulness of Inaccurate Models: Towards an Understanding of the Emergence of Financial Risk Management, in *Accounting, Organizations and Society*, 34, pp. 638-653.
- Mintz, B., Schwartz, M. (1985), *The Power Structure of American Business*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Mizruchi, M.S. (1996), What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates, in *Annual Review Sociology*, 22, pp. 271-298.
- Moiso, V. (2011), *Ceto medio in difficoltà: titolari di mutuo e operatori bancari in periodo di crisi finanziaria*, Tesi di dottorato, Università di Torino.
- Montagne, S. (2006), *Les fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Paris: Odile Jacob.
- Morgan, G. (2010), Legitimacy in Financial Markets: Credit Default Swaps in the Current Crisis, in *Socio-Economic Review*, 8, pp. 17-45.
- Moulévrier, P. (2010), Les «banquiers solidaires» ou la légitimation d'une «profession économique», in *Formation emploi*, 111, pp. 51-65.
- Muniesa, F. (2005), Contenir le marché: la transition de la criée à la cotation électronique à la Bourse de Paris, in *Sociologie du travail*, 47, pp. 485-501.

- Muniesa, F. (2007), Market Technologies and the Pragmatics of Prices, in *Economy and Society*, 36(3), pp. 377-395.
- Muniesa, F. (2010), The Problem with Economics: Naturalism, Critique and Performativity, *Papiers de recherche du CSI*, n. 20/2010.
- Mutti, A. (2008), *Finanza sregolata? Le dimensioni sociali del mercati finanziari*, Bologna: Il Mulino.
- Negri, N., Filandri, M. (2010), a cura di, *Restare di ceto medio. Il passaggio alla vita adulta nella società che cambia*, Bologna: Il Mulino.
- Onado, M. (2007), Crisi dei subprime: cosa non funziona, in *www.lavoce.info*, 20.08.2007.
- Onado, M. (2008), *Economia e regolamentazione del sistema finanziario*, Bologna: Il Mulino.
- Perrin-Heredia, A. (2009), Les logiques sociales de l'endettement: gestion des comptes domestiques en milieux populaires, in *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 95-119.
- Pixley, J.F. (2002), Finance organizations, decisions and emotions, in *British Journal of Sociology*, 53(1), pp. 41-65.
- Plot, S. (2009), Du flambeur à la victime?, in *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 67-93.
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation*, New York: Holt, Rinehart & Winston Inc. [trad. it. *La grande trasformazione*, Torino: Einaudi, 1974].
- Poon, M. (2009), From New Deal Institutions to Capital Markets: Commercial Consumer Risk Scores and the Making of Subprime Mortgage Finance, in *Accounting, Organizations and Society*, 34, pp. 654-674.
- Preda, A. (2002), Financial Knowledge, Documents, and the Structures of Financial Activities, in *Journal of Contemporary Ethnography*, 31(2), pp. 207-239.
- Preda, A. (2005), Legitimacy and Status Groups in Financial Markets, in *The British Journal of Sociology*, 56(3), pp. 451-471.
- Preda, A. (2006), Socio-technical Agency in Financial Markets. The Case of the Stock Ticker, in *Social Studies of Science*, 36(5), pp. 753-782.
- Preda, A. (2007), STS and Social Studies of Finance, in S. Jasanoff, E. Hackett, M. Lynch (a cura di), *Handbook of Science and Technology Studies*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Pryke, M., Du Gay, P. (2007), Take an Issue: Cultural Economy and Finance, in *Economy and Society*, 36(3), pp. 339-354.
- Pryke, M. (2010), Money's Eyes: The Visual Preparation of Financial Markets, in *Economy and Society*, 39(4), pp. 427-459.
- Roth, L.M. (2003), Selling Women Short: A Research Note on Gender Differences in Compensation on Wall Street, in *Social Forces*, 82(2), pp. 783-802.
- Sassen, S. (2005), The Embeddedness of Electronic Markets: The Case of Global Capital Markets, in K. Knorr Cetina, A. Preda, (a cura di), *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press.
- Sauviat, C. (2003), Deux professions dans la tourmente. L'audit et l'analyse financière, in *Actes de la recherche en sciences sociales*, 146-147(1-2), pp. 21-41.

- Sassatelli, R. (2007), Consumo, merci, mercati, in M. Regini, *La sociologia economica contemporanea*, Roma-Bari: Laterza.
- Sennett, R. (1998), *The Corrosion of Character. The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, New York-London, W.W. Norton & Company; [trad. it. *L'uomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano: Feltrinelli, 1999].
- Simmel, G. (1900), *Philosophie des Geldes*, Leipzig: Duncker & Humblot [trad. it. *Filosofia del denaro*, Torino: Utet, 1984].
- Shiller, R.J. (2008), *The Subprime Solution. How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about it*, Princeton, NJ: Princeton University Press [trad. it. *Finanza Shock. Come uscire dalla crisi dei mutui subprime*, Milano: Egea, 2008].
- Smelser, N.J., Swedberg, R. (2005), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stearns, L.B., Mizruchi, M.S. (2005), Banking and Financial Markets, in N.J. Smelser, R. Swedberg, (a cura di), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Svetlova, E. (2010), *On the Refinement of the Uncertainty Concept: Calculation and Judgment*, paper draft presented at the Social Studies of Finance International Workshop «Reembedding Finance», Paris, May 20-21.
- Swedberg, R. (2005), Conflicts of Interest in the US Brokerage Industry, in K. Knorr Cetina, A. Preda, (a cura di), *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press.
- Tadjeddine, Y. (2000), Les prises cognitives de la rationalité. Une typologie des décisions spéculatives, in *Politix*, 13(52), pp. 57-71.
- Thompson, G. (2010), «Financial Globalisation» and the «Crisis»: A Critical Assessment and «What is to be Done»? , in *New Political Economy*, 15(1), pp. 127-145.
- Tuckett, D., Taffler, R. (2008), Phantastic Objects and the Financial Market's Sense of Reality: A Psychoanalytic Contribution to the Understanding of Stock Market Instability, in *International Journal of Psychoanalysis*, 89(2), pp. 389-412.
- Triglia, C. (2009), *Sociologia economica*, Bologna: Il Mulino, prima edizione 1998.
- Turri, M.G. (2009), *La distinzione tra moneta e denaro. Ontologia sociale ed economia*, Roma: Carocci.
- Weber, M. (1922), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen: Mohr [trad. it. *Economia e società*, Milano: Edizioni di Comunità, 1961].
- Weber, M. (1924), *Die Börse*, in *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*, Tübingen: Mohr [trad. it. *La borsa*, Milano: Unicopli, 1985].
- Weber, F. (2009), *Le calcul économique ordinaire*, in P. Steiner, F. Vatin, (a cura di), *Traité de sociologique économique*, Paris: PUF.
- Wigan, D. (2010), Credit Risk Transfer and Crunches: Global Finance Victorious or Vanquished?, in *New Political Economy*, 15(1), pp. 109-125.
- White, H. (1981), Where Do Markets Come From?, in *American Journal of Sociology*, vol. 87, n. 3, pp. 517-547.

- Uzzi, B. (1999), Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing, in *American Sociological Review*, 64(4), pp. 481-505.
- Zaloom, C. (2003), Ambiguous Numbers: Trading Technologies and the Interpretation of Financial Markets, in *American Ethnologist*, 30(2), pp. 258-272.
- Zaloom, C. (2009), How to Read the Future: The Yield Curve, Affect, and Financial Prediction, in *Public Culture*, 21(2), pp. 245-268.
- Zelizer, V. (1994), *The Social Meaning of Money*, New York: Basic Books.
- Zelizer, V. (2004a), Money, Sociology of, in N.J. Smelser, P. Baltes (a cura di), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Oxford: Elsevier, pp. 9991-9995.
- Zelizer, V. (2004b), Economic Sociology, in N.J. Smelser, P. Baltes (a cura di), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Oxford: Elsevier, pp. 4128-4132.
- Zelizer, V. (2006), L'argent social, entretien avec Florence Weber, in *Genèses*, 65(4), pp. 126-137.
- Zelizer, V. (2009), *Vite economica. Valore di mercato e valore della persona*, Bologna: Il Mulino.

Titolo in inglese

Summary:

JEL Classifications: