

# IL DENARO IN FAMIGLIA: UN CONFRONTO TRA ADOLESCENTI ITALIANE E SPAGNOLE

MONEY IN THE FAMILY: A COMPARISON BETWEEN ITALIAN  
AND SPANISH TEENAGERS

EMANUELA E. RINALDI<sup>1</sup>

## 1. Il denaro come simbolo di potere

Il denaro è una risorsa particolare all'interno degli scambi sociali. Di fatto, come ben sottolinea Jon Elster,<sup>2</sup> rappresenta una riserva di potere che - nella nostra società - ha una valenza estremamente forte e riconosciuta anche in circuiti molto lontani dalle persone primariamente coinvolte nello scambio di tale risorsa. Si parla infatti di denaro come un linguaggio universale e persuasivo:<sup>3</sup> pur non esistendo "in natura" ed essendo puramente un'invenzione umana che richiede una relazione di almeno due persone per poter essere utile (avere 1 milione di euro in banconote su un'isola deserta non serve assolutamente a nulla, se non forse a fare un falò che possa riscaldare per qualche istante un povero naufrago), risulta una invenzione potentissima, che agisce sia come mezzo, sia come fine sia, secondo alcuni studi, come una vera e propria droga.<sup>4</sup> An-

che la storia di uno dei più celebri naufraghi della narrativa, *Robinson Crusoe*, racconta di come il mercante pur trovandosi su un'isola deserta, non resistette al richiamo di tuffarsi in acqua a riprendere il forziere con le monete che galleggiava al largo, supponendo che prima o poi avrebbero potuto essergli utili. Altre risorse - come la forza fisica ad esempio - possono esercitare un'influenza solo tra soggetti coinvolti attraverso la prossimità fisica. Facciamo un esempio piuttosto banale e persino forse brutale ma, ci auguriamo, esplicativo. Luca, 14 anni, che è nella stessa classe di Marco, minaccia di picchiarlo se Luca non gli dà la merendina. Se Luca e Marco vanno nella stessa scuola, è possibile che la minaccia abbia un senso. Ma se vanno in due scuole e città diverse e molto lontane o addirittura due continenti diversi, la minaccia non ha effetto, e la forza fisica non esercita potere. Ora passiamo a Paolo, 23 anni, che va all'università e chiede a

## RIASSUNTO

Il denaro è una delle riserve di potere più importanti nella società contemporanea, carica di significati emotivi ambivalenti. Nel corso degli anni, l'accesso al denaro (e alle conoscenze finanziarie) è stato limitato ad alcuni gruppi della popolazione, tra cui gli uomini a svantaggio delle donne. Eppure, anche oggi in alcuni Paesi dove non ci sono discriminazioni legali all'accesso al denaro (come l'Italia) le ricerche rivelano un livello di competenze finanziarie minore delle donne.

Come intervenire? Il saggio approfondisce alcuni aspetti della socializzazione finanziaria attraverso i dati OCSE-PISA relativi all'Italia (dove esiste un *gender gap* significativo nella *financial literacy* dei 15enni) e alla Spagna (dove tale gap non esiste).

**Parole chiave**

Denaro, socializzazione finanziaria, differenze di genere, *financial literacy*, Italia, Spagna.

## SUMMARY

Money is one of the most important reserves of power in contemporary society, and it is loaded with ambivalent emotional meanings. Over the years, access to money (and to financial knowledge) was limited to a few population groups; one such group was men, to the disadvantage of women. And yet, even today in some countries that have no legal discrimination against access to money - such as Italy - research shows that women have lower levels of financial skills. How might one intervene in such a situation? The article explores several aspects of financial socialization by means of the OCSE-PISA data relative to Italy, where there is a significant gender gap in financial literacy, and to Spain, where no such gap exists.

**Keywords**

Money, financial socialization, gender differences, financial literacy, Italy, Spain.

## RESUMEN

El dinero es una de las reservas de poder más importantes en la sociedad contemporánea, cargada de si-

Tommaso, un suo compagno di un corso online, di scrivergli la tesi di laurea e in cambio gli darà dei soldi - 4.000 euro - tramite un bonifico.

Anche se i due abitano in città diverse, regioni diverse o addirittura continenti diversi (uno in Italia e l'altro

in Brasile), il denaro sarà comunque in grado - tramite un banale bonifico internazionale - di esercitare il suo potere di persuasione sulle azioni di Tommaso. Da questo esempio si possono già intuire due caratteristiche importanti del denaro: la prima,

gnificados emotivos ambivalentes. En el curso de los años el acceso al dinero (y a los conocimientos financieros) se ha limitado a algunos grupos de la población, entre los cuales se sitúan los hombres en perjuicio de las mujeres. Incluso hoy, en algunos países donde no se dan discriminaciones legales para acceder al dinero (como Italia), las investigaciones revelan un nivel de competencias menores entre las mujeres. ¿Cómo intervenir? El ensayo profundiza algunos aspectos de la socialización financiera a través de los datos OCSE-PISA relativos a Italia (donde existe una diferencia de género significativa en la formación financiera de los quinceañeros), y los referentes a España, (donde no se encuentra esa diferencia).

### Palabras clave

Dinero, socialización financiera, diferencia de género, formación financiera, Italia, España

già enunciata sopra, la sua forte valenza persuasiva. La seconda, il fatto che il denaro induce a compiere anche azioni non legali o immorali (magari anche il lettore ha pensato che per 4.000 euro sarebbe disponibile a scrivere una tesi di laurea per un'altra

persona...). Da qui, la celebre espressione di Martin Lutero del denaro come «sterco del diavolo», oggetto di un celebre saggio dello storico Jacques Le Goff,<sup>5</sup> che descrisse come dalla fine del Medioevo ad oggi il denaro si sia caricato sempre più di emozioni ambivalenti, di attrazione e repulsione al tempo stesso, fino a caricarsi di divieti e proibizioni paragonabili a quelle di altri tabù come la morte, la sessualità, il cibo.<sup>6</sup> L'associazione tra denaro, potere e felicità («avere tanto denaro rende felici») si è accentuata con la rivoluzione industriale e il diffondersi dello spirito del capitalismo, secondo i celebri studi di Karl Marx e Max Weber, insieme a una progressiva de-umanizzazione delle relazioni in cui esso circolava, messa ben in luce da George Simmel *in primis* e più di recente anche dagli studiosi della sociologia del denaro.<sup>7</sup> Date queste premesse, non stupisce che nella storia, specialmente dalla rivoluzione industriale in poi, i gruppi che hanno detenuto più denaro (e quindi potere) siano stati restii a dare accesso ai soldi (e anche alla conoscenza della gestione degli stessi) a gruppi considerati «inferiori», discriminandoli e contribuendo a mantenere il loro status sociale, a un livello più basso. Ciò può essere applicato a diverse categorie, tra cui l'etnia, la religione, ma anche il genere. Su tale fronte, gli uomini non hanno consentito alle donne di avere un accesso libero al denaro e indipendente da una figura maschile garante per lungo

tempo, ad eccezione di poche figure femminili, spesso associate a lavori considerati “immorali”.<sup>8</sup> Ma la distribuzione iniqua all’accesso al denaro dal punto di vista formale è storia anche recente. Fino al 1970, ad esempio, vigeva negli Stati Uniti un regolamento per cui le donne non potevano richiedere una carta di credito senza l’autorizzazione scritta del marito o di un garante maschile, e ciò fino all’*Equal Credit Opportunity Act* del 1974. Peraltro, forme simili di discriminazione sono ancora vigenti in alcuni Paesi, tra cui l’Arabia Saudita e altri Paesi dell’area medio-orientale, dove anche la partecipazione al mercato del lavoro delle donne è significativamente inferiore rispetto a quella degli uomini, e il loro rischio di povertà più marcato.<sup>9</sup> Parlando della società occidentale, possiamo dire che dal punto di vista legale l’accesso al conto corrente, alle carte di credito, alle possibilità di investire sono aperte a uomini e donne senza discriminazione. Eppure, sono numerose le indagini che mostrano che le donne hanno un livello di competenze finanziarie (o, in inglese, *financial literacy*) minore rispetto agli uomini anche oggi e in diverse Nazioni, tra cui l’Italia.<sup>10</sup> Perché ciò avviene? Come intervenire per ridurre questo *gender gap*? Nei prossimi paragrafi cercheremo di proporre alcune piste di ricerca utili a rispondere a tali quesiti, focalizzando la nostra attenzione su alcuni elementi poco esplorati dalla letteratura scientifica, individuati tramite il confronto dei processi

di socializzazione finanziaria in un Paese dove a 15 anni esiste un forte *gender gap* a sfavore delle femmine (l’Italia) e in un Paese dove non esiste tale *gender gap* (la Spagna).

Le nostre riflessioni non vogliono di certo essere delle risposte esaustive ma - lo ripetiamo - spunti per comprendere più a fondo il fenomeno del *gender gap* nelle competenze finanziarie e intervenire per promuovere uno scenario di maggiore inclusione finanziaria per tutti.

## 2. Competenze finanziarie e *gender gap* in Italia

La società contemporanea, definita talvolta *società dell’apprendimento*, presenta un contesto in cui la conoscenza, la riflessività, la capacità di apprendimento durante tutto il ciclo di vita (*lifelong learning*) sono considerate risorse essenziali da fornire agli individui se li si vuole capaci di progettualità, responsabilità e autonomia. In tale ambiente, ove il denaro regola gran parte delle relazioni sociali e crea nuovi spazi virtuali di scambio grazie alle innovazioni tecnologiche, le competenze finanziarie secondo diversi esperti rimandano a una competenza di base fondamentale per il cittadino di oggi che voglia evitare di incorrere in fenomeni di esclusione finanziaria e spesso anche sociale.<sup>11</sup> Ma cosa significa competenza finanziaria? In Italia una definizione frequentemente utilizzata è quella proposta dall’Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo

Economico (OCSE, o, in inglese, OECD) che parte dal presupposto secondo cui l'educazione finanziaria è un processo e la *financial literacy* è un prodotto, la cui definizione operativa è: «la conoscenza e la comprensione dei concetti e dei rischi finanziari unite alle competenze, alla motivazione e alla fiducia in sé stessi per utilizzare tale conoscenza e comprensione al fine di prendere decisioni efficaci in un insieme di contesti finanziari, per migliorare il benessere finanziario delle singole persone e della società e consentire la partecipazione alla vita economica».<sup>12</sup> Il processo di educazione finanziaria può essere invece definito come la parte esplicitata e formalizzata del processo di socializzazione e comprende gli interventi intenzionalmente volti a fare acquisire all'individuo competenze, informazioni, orientamenti e valori inerenti alla finanza, di solito mediati da figure con autorità legittimata in materia.

In Italia, un minore livello di competenze finanziarie tra le femmine, rispetto ai maschi, è stato riscontrato in diversi gruppi della popolazione: adolescenti,<sup>13</sup> studenti universitari;<sup>14</sup> giovani-adulti, lavoratori.<sup>15</sup> Negli studi sugli alunni delle scuole primarie e secondarie di I grado, invece, il *gender gap* non è significativo e - se esistono delle differenze - lo sono più sugli atteggiamenti verso il denaro che non strettamente sulle competenze finanziarie. In particolare, i ma-

schi sembrano più attratti dal denaro come strumento per raggiungere la felicità, evidenziando un atteggiamento più materialista.<sup>16</sup> Sarebbe quindi che sia l'adolescenza il periodo in cui si iniziano a manifestare in modo più marcato le differenze tra maschi e femmine, per lo meno nel contesto italiano. Come studiare questo processo? Una delle variabili individuali più importanti che si correla al livello di *financial literacy* è la competenza matematica, ma gli studi dimostrano che il *gender gap* permane anche a fronte di un pari livello di competenza matematica in Italia.<sup>17</sup> Secondo alcuni autori, quindi, per spiegare il *gender gap* è necessario studiare dinamiche che intervengono nel processo socializzativo, entro cui la famiglia gioca un ruolo fondamentale.<sup>18</sup> In particolare, alcuni tra gli studi più recenti indicano che un più alto livello di istruzione materno, una bassa presenza di stereotipi di genere nel contesto di vita degli adolescenti, e l'esistenza di un contesto storico-culturale legato alle attività commerciali siano legati a un minor *gender gap*,<sup>19</sup> eppure tali variabili non danno una spiegazione ancora statisticamente molto soddisfacente del fenomeno, motivo per cui abbiamo voluto approfondire qui un tema particolare, ovvero il ruolo delle fonti del denaro e del gruppo dei pari attraverso i dati dell'indagine internazionale PISA promossa dall'OCSE sulla *financial literacy* dei quindicenni.

### 3. L'indagine OCSE-PISA sulla financial literacy: Italia e Spagna a confronto

L'indagine PISA (*Programme for International Student Assessment*) è un'indagine internazionale promossa dall'OCSE con periodicità triennale per accertare le competenze dei quindicenni scolarizzati. L'attenzione non si focalizza tanto sulla padronanza di determinati contenuti curricolari, quanto piuttosto sulla misura in cui gli studenti sono in grado di utilizzare competenze acquisite durante gli anni di scuola per affrontare e risolvere problemi e compiti che si incontrano nella vita quotidiana e per continuare ad apprendere in futuro. PISA ha l'obiettivo di verificare se e in che misura i quindicenni scolarizzati abbiano acquisito alcune competenze giudicate essenziali per svolgere un ruolo consapevole e attivo nella società e per continuare ad apprendere per tutta la vita (*lifelong learning*).<sup>20</sup> Gli ambiti dell'indagine PISA generalmente sono tre: lettura, matematica e scienze. Ogni ciclo dell'indagine rileva le competenze in tutti e tre gli ambiti ma ne approfondisce uno in particolare, come quello della *financial literacy*. Nel 2018, per l'Italia hanno partecipato 9.122 studenti, rappresentativi di un totale di più di 500.000 studenti quindicenni italiani dei Licei, degli Istituti tecnici, degli Istituti professionali e dei Centri di formazione professionale. Anche altre Nazioni hanno partecipato all'indagine del 2018, con procedure me-

todologiche analoghe, tra cui Bulgaria, Estonia, Finlandia, Lituania, Polonia, Portogallo, Serbia, Repubblica Slovacchia e Spagna.<sup>21</sup> Nel presente contributo abbiamo scelto di focalizzarci sul confronto Italia-Spagna principalmente per 3 ragioni. In primo luogo, entrambe le Nazioni sono tra le poche che hanno partecipato a più rilevazioni dell'indagine OCSE-PISA (2012, 2015, 2018), e in tutte e tre le rilevazioni sono state rilevate differenze di genere significative in Italia nelle competenze finanziarie (a sfavore delle ragazze), mentre in Spagna tale gap non è stato rilevato. Inoltre, in entrambe l'educazione finanziaria non è stata parte obbligatoria dei curricula scolastici fino al 2018 (anno della rilevazione OCSE), il che rende più facile la comparazione delle due Nazioni nello studio dell'effetto delle agenzie socializzative come la famiglia e il gruppo dei pari.<sup>22</sup> Infine, in entrambe le nazioni c'è un sistema di *welfare* simile, di tipo familistico, almeno a livello di macro-sociale, che privilegia l'intervento della famiglia, più che dello Stato, in diversi ambiti della transizione dei giovani all'età adulta. Il confronto tra le due nazioni può dunque aiutare a individuare elementi culturali importanti che intervengono nei processi socializzativi.

### 4. Le fonti di denaro e il gruppo dei pari

Prendiamo in considerazione un quesito semplice: come ricevono i soldi gli adolescenti italiani e quelli spa-

gnoli? La Tabella 1 indica la differenza (in termini di “percentuale di ragazze” meno “percentuale di ragazzi”) tra le due Nazioni a questo proposito. Le ragazze italiane, si osserva, hanno meno accesso a fonti autonome di denaro (vendere delle cose sul web o nei mercatini, fare dei lavoretti fuori dagli orari scolastici o nelle attività di famiglia...), così come a una paghetta regolare o a soldi per fare regolarmente degli aiuti in casa. Invece, ricevono più di frequente, rispetto ai maschi, regali da amici o parenti, probabilmente come forma di “accudimento” tipico delle logiche del dono tra le relazioni familiari o affettive, ampiamente documentate in letteratura.<sup>23</sup> Tuttavia, le stesse logiche - secondo diversi studi -<sup>24</sup> non stimolano il processo di autonomia dalla famiglia, come invece

accade con i lavoretti, specialmente fuori casa. In pratica, le logiche del dono - legittime e necessarie per coltivare le relazioni affettive - diventano per le ragazze paradossalmente un ostacolo all’acquisizione di conoscenze e competenze finanziarie che, spesso, si basano sull’esperienza diretta<sup>25</sup> dell’uso del “proprio” denaro (quello guadagnato con fatica, più che quello ricevuto in regalo). Il confronto con la Spagna evidenzia differenze importanti rispetto all’Italia: nella penisola iberica tra maschi e femmine le diversità in relazione alle fonti di denaro sono decisamente più ridotte e, specialmente, per i lavoretti informali e occasionali fuori casa (come lavoretti estivi, o lavoretti part-time) sono praticamente inesistenti. Rispetto alle differenze tra femmine

**TABELLA 1 - FONTI DI DENARO DEGLI STUDENTI, PER DIFFERENZE DI GENERE (ragazze - ragazzi %)**

	Italia	Spagna
Una paghetta regolare o soldi per fare regolarmente degli aiuti in casa	-7,8	-6,6
Una paghetta regolare o dei soldi su richiesta senza fare aiuti a casa (dare aiuti a casa)	-3,1	1,8
Lavoretti fuori dagli orari scolastici (lavoretti estivi, lavoretti part time)	-12,6	-7,2
Lavori nell’attività di famiglia	-12,0	-8,7
Lavoretti informali e occasionali (es.: baby-sitting, giardinaggio...)	-6,6	-0,5
Regali da amici e parenti	7,6	4,2
Vendere delle cose (es.: sul web o in mercatini dell’usato)	-19,1	-14,5

Fonte: Elaborazione dai dati “PISA 2018 Results (Volume IV) - OECD 2020 Table IV. B1. 6.15”.

**TABELLA 2 - FONTI DI INFORMAZIONI DEGLI STUDENTI SU QUESTIONI ECONOMICHE, PER DIFFERENZE DI GENERE (ragazze - ragazzi %)**

	Italia	Spagna
Genitori, tutori (o altri adulti significativi)	5,0	3,6
Televisione o radio	1,7	-2,6
Internet	2,6	-1,2
Insegnanti	3,4	6,1
Riviste	-4,5	-2,4
Amici	-12,5	-5,2

Fonte: Elaborazione dai dati "PISA 2018 Results (Volume IV) - OECD 2020 Table IV. B1.4.2."

e maschi nelle fonti di informazioni su questioni economiche, dai dati OCSE-PISA a livello generale si nota una predominanza del ruolo dei genitori per le ragazze in entrambe le nazioni, ed in particolare in Italia (5,0, Spagna 3,6 - Tabella 2), mentre è interessante notare come le riviste siano più usate dai maschi. Ma il dato più sorprendente è il ruolo del gruppo dei pari: soprattutto in Italia, le ragazze dichiarano di parlare di denaro molto meno rispetto ai coetanei maschi, un gap che in Spagna non è significativo. Peraltro, in nessuna delle altre Nazioni coinvolte nell'indagine sui quindicenni si rileva un gap così accentuato come quello riscontrato in Italia in merito al ruolo del gruppo dei pari.<sup>26</sup>

Perché queste differenze? Il rapporto OCSE-PISA sfortunatamente non risponde al quesito dal punto di vista statistico, ma vorremmo avanzare, seppur in ottica esplorativo-specu-

lativa, alcune ipotesi relative sia alle fonti del denaro, sia al ruolo degli amici. Lo faremo basandoci su ricerche qualitative e quantitative svolte in Italia sui percorsi di socializzazione economica degli adolescenti, seppur su campioni più ridotti rispetto a quelli dell'indagine OCSE-PISA.<sup>27</sup>

Una prima ipotesi si riferisce al fatto che la divisione dei ruoli di genere all'interno delle famiglie italiane e spagnole sia diversa, e ciò si riflette anche nei modelli di educazione finanziaria che i genitori propongono ai figli.

Un interessante contributo di Zanella e Scandurra mostra che gli uomini spagnoli contribuiscono più attivamente alla vita domestica familiare, rispetto agli italiani (seppur in minor misura rispetto alle donne, che sono comunque le principali responsabili delle faccende domestiche in entrambe le nazioni).<sup>28</sup> Inoltre, secondo i dati OCSE,<sup>29</sup> il tasso di occupazione

nel 2020 delle donne spagnole (57%) è più alto rispetto a quelle italiane (49%). Il modello “per imitazione” proposto nelle famiglie spagnole promuoverebbe quindi una maggiore indipendenza economica delle donne e una divisione più moderna dei ruoli domestici. Questo spingerebbe le ragazze in Spagna a cercare fonti di denaro extra-familiari più spesso rispetto a quanto avviene in Italia, dove le adolescenti sono ancora “mantenute” dalla rete familiare, conformemente ad alcune “aspettative di ruolo”<sup>30</sup> della famiglia tradizionale. Peraltro, le diverse “fonti” di denaro che hanno gli adolescenti in Italia e in Spagna influenzerebbero poi l’utilizzo dei soldi e le opportunità di sviluppare un livello più alto di *financial literacy*. A tal proposito, sono numerosi gli studi che - a partire dal famoso saggio di Richard Thaler sul *mental account* -<sup>31</sup> mostrano come il modo in cui i soldi vengono “guadagnati” condiziona significativamente il loro utilizzo, le emozioni ad essi collegate e la propensione al rischio. In sintesi: “il denaro di mamma” rispetto “al denaro guadagnato da me” potrebbe innescare dinamiche differenti di utilizzo dei soldi e sostenere un maggiore interesse, da parte di chi svolge lavoretti, a conoscere meglio le questioni finanziarie e a sviluppare un livello più alto di competenze finanziarie. Non a caso, alcuni approfondimenti svolti sui dati OCSE-PISA del 2012<sup>32</sup> in Italia indicano che, tra gli adolescenti di famiglie più ab-

bienti, il fare dei lavoretti extra familiari aumenta significativamente il livello di competenze finanziarie, a parità di altre condizioni (come le competenze matematiche).

Appare invece più difficile capire il perché le ragazze italiane parlino molto meno di tematiche finanziarie con gli amici rispetto ai loro coetanei. Un’ipotesi si lega al materialismo che, come si è detto sopra, in Italia è più spiccato tra i maschi rispetto alle femmine sin dalle scuole primarie.<sup>33</sup> Pur non avendo dati comparabili sulla situazione spagnola, possiamo supporre che l’adesione a un modello più tradizionale delle aspettative di ruolo (il maschio come percettore del reddito più alto in famiglia), unito a un materialismo più spiccato forse originato da una rappresentazione mediatica del denaro associato più all’uomo che alla donna nelle narrazioni dedicate ai bambini,<sup>34</sup> supporti un maggiore interesse dei maschi italiani verso il denaro, che a sua volta spinge a parlare di soldi tra i pari, cercando tra gli amici anche informazioni sulle opportunità di guadagno più redditizie, seppur a volte più rischiose (come dimostrano gli studi sulle criptovalute e i giovani).<sup>35</sup> In tal modo, i maschi consoliderebbero la loro *confidence* e le loro conoscenze, rafforzando delle “aspettative di performance finanziarie più alte” rispetto a quelle delle femmine. Secondo Correll e Ridgeway,<sup>36</sup> che analizzano la costruzione delle aspettative in ottica interazionista-simbolica, le aspetta-

tive dei gruppi - (es: i maschi versus le femmine) - all'interno di scenari competitivi si basano su credenze culturali che spesso non sono fondate su differenze "oggettive" tra le parti. Ma se le aspettative diventano particolarmente forti e diffuse, allora possono trasformarsi in strumenti che creano disuguaglianze oggettive. Detto altrimenti: i ragazzi italiani pensano di saperne di più delle ragazze su tematiche finanziarie (anche se, fino alla preadolescenza, i testi dicono che non è così),<sup>37</sup> quindi parlano di più di denaro tra di loro, consolidano le aspettative di gruppo e, nel lungo termine, tali aspettative sviluppano percorsi di socializzazione economica differenti che vedono, ad esempio, molti più uomini in Italia lavorare nel settore finanziario rispetto alle donne, rafforzando quindi le disuguaglianze di genere.

Alcuni studi relativi a questo filone di ricerche indicano che più forti sono gli stereotipi di genere percepiti dalle persone, più ampio è il *gender gap* in termini di *financial literacy* nei campioni esaminati.<sup>38</sup>

### 5. Percorsi di ricerca e di intervento

Capire perché le donne mostrano un livello di competenza finanziaria inferiore rispetto agli uomini è fondamentale per lo sviluppo di politiche volte a ridurre le disuguaglianze di genere e migliorare il loro benessere finanziario. L'esistenza di tale divario di genere è piuttosto sorprendente

nelle società industrializzate, dove più donne che uomini frequentano l'università e conseguono dei titoli di studi in media più alti. Come dimostrato da più ricerche,<sup>39</sup> le persone con livelli più elevati di *financial literacy* mostrano comunemente una maggiore ricchezza finanziaria, una maggiore probabilità di partecipare al mercato azionario, una migliore resilienza a shock finanziari e meno ansia per le questioni finanziarie, motivo per cui appare sempre più urgente agire sulle competenze finanziarie per ridurre il *gender-gap*. Le riflessioni che abbiamo qui proposto partono dai dati sugli adolescenti (quindi-cenni) e evidenziano alcune differenze significative nei percorsi di socializzazione finanziaria tra Italia e Spagna che richiedono, a nostro parere, una maggiore attenzione dal punto di vista sia della ricerca sia della progettazione di interventi didattici e di *policy* nel nostro Paese.

In primo luogo: la fonte del denaro varia tra femmine e maschi, e vede i secondi in Italia incoraggiati a una maggiore autonomizzazione nell'utilizzo del denaro durante la transizione all'età adulta, rispetto alle femmine. Ciò non accade invece in Spagna, dove le fonti di denaro non segnalano un *gender gap* così accentuato. Escludendo i casi di ragazzi che sono "forzati" a lavorare in modo coercitivo (e quindi rientrerebbero in casi illegali di lavoro minorile, vista l'età), i dati suggeriscono che i maschi italiani sono sostenuti in percorsi di respon-

sabilizzazione nell'uso del denaro che, probabilmente, contribuiscono a creare maggiore fiducia nelle proprie competenze e conoscenze finanziarie, anche grazie alla maggiore esperienza acquisita lavorando, arrivando a un meccanismo di "conferma dello stereotipo" ("gli uomini sono più bravi a gestire il denaro") che si rafforza poi con l'età adulta attraverso le scelte di percorsi universitari con sbocchi occupazionali più remunerativi e carriere con stipendi medi più alti.<sup>40</sup> Le domande del questionario OCSE-PISA sulle fonti di denaro potrebbero giovare in futuro di una maggiore specificità (ad esempio: quanti hanno una "paghetta regolare" e quanti "soldi su richiesta?" Quanto pesa la paghetta, rispetto ai soldi ricevuti in modo autonomo? Cosa comprano gli adolescenti con i loro soldi e cosa acquistano con i soldi dati dai genitori?) che aiutino a comprendere meglio i diversi metodi di educazione finanziaria utilizzati in famiglia. Peraltro, il tema della "fonte" di denaro non viene toccato nei programmi di educazione finanziaria solitamente, poiché essi si basano sull'assunto della totale fungibilità o sostituibilità del denaro nonostante, come accennato sopra, gli studi sul *mental accounting* e quelli sui significati sociali del denaro indichino che tale assunto è sistematicamente violato in numerose occasioni dalle persone. Sarebbe quindi opportuno iniziare a dare maggiore enfasi ad aspetti di natura psicologica e rela-

zionale nella progettazione di percorsi di educazione finanziaria per gli adolescenti e per i giovani in transizione verso l'età adulta.

In secondo luogo: il ruolo del gruppo dei pari. Le ragazze italiane parlano poco di denaro con gli amici e le amiche, con una differenza di genere decisamente più marcata in Italia rispetto a quanto avviene in Spagna e negli altri Paesi OCSE. Sul fronte della ricerca, sarebbe opportuno fare ulteriori domande su questo argomento (di cosa parlano i ragazzi quando parlano di finanza? E le ragazze?) eventualmente anche con strumenti di natura qualitativa per capire meglio perché le ragazze non parlano di finanza con i coetanei. Precisiamo che parlare con gli amici di finanza non è necessariamente un bene: gli studi sui giovani e il mondo del *trading online* e le criptovalute, mostrano che, se è vero che c'è una tendenza ad approfondire tali temi soprattutto tra i maschi, è altrettanto vero che non sempre tali attività si accompagnano a una consapevolezza dei rischi finanziari che si corrono.<sup>41</sup> D'altro canto, il non parlare di finanza tra ragazze potrebbe rinforzare un "banale" disinteresse verso la materia finanziaria da parte delle stesse, ma anche contribuire a costruire un più preoccupante "tabù" intorno alle materie finanziarie. Non a caso, numerosi esperti sottolineano la difficoltà delle donne adulte di parlare di "problemi economici di coppia" tra le amiche, anche nei casi più

drammatici di violenza finanziaria.<sup>42</sup> Tale reticenza spesso si accompagna tra le donne a un basso livello di *confidence* (o sicurezza) su argomenti finanziari<sup>43</sup> che, come sappiamo, può portare a “pericolose” deleghe totali della gestione delle finanze ad altri, tipicamente i partner maschili. Sul fronte della didattica, recenti studi<sup>44</sup> hanno dimostrato che in Spagna ci sono maggiori interventi di educazione finanziaria per gli adolescenti, e questo potrebbe essere un fattore che spiega la non significatività del *gender gap* nel contesto iberico. Sarebbe pertanto opportuno, nel nostro Paese, incrementare l'esposizione a interventi (efficaci) di questo tipo, ed eventualmente progettare interventi che prevedano in modo più esplicito il coinvolgimento del gruppo dei pari e degli amici, coinvolgimento che, in diversi studi, si è mostrato come uno strumento di rinforzo dell'efficacia dei percorsi di educazione finanziaria.<sup>45</sup> Questo potrebbe avere anche effetti positivi nella prevenzione di fenomeni di esclusione finanziaria e sociale che, sappiamo, in Italia colpiscono duramente anche le donne. Ciò andrà fatto tenendo sempre in considerazione gli indicatori per una progettazione di qualità (che comprendano anche fasi di monitoraggio e valutazione)<sup>46</sup> e un linguaggio e una contestualizzazione che sia sensibile al linguaggio di genere, come raccomandato da alcuni interessanti studi di linguistica sui progetti di educazione finanziaria.<sup>47</sup>

In definitiva, è tempo di parlare in modo più aperto del denaro in Italia - superando paure, tabù e pregiudizi - in famiglia e a scuola, senza la preoccupazione di spingere le ragazze verso un atteggiamento materialista, ma sottolineando a tutti l'importanza di una gestione corretta del denaro, sin dall'adolescenza, per promuovere non solo il proprio benessere finanziario ma anche quello sociale e per sostenere una partecipazione più consapevole e informata dei giovani alla vita economica e politica del Paese, come raccomandato dall'OCSE stesso. Un discorso di questo tipo dovrà essere costruito su contenuti tecnici (i termini più comuni della finanza, gli strumenti adatti alle diverse fasi della vita, i diritti dei consumatori) e su contenuti che spieghino le dinamiche psico-emotive e culturali che ruotano intorno al denaro, e che spesso allontanano le persone dal discutere di soldi (si pensi al tema dell'eredità in famiglia), e che sovente inducono a decisioni errate. Insomma, è tempo di seguire il consiglio di Anna Gunn, protagonista del bel film “Equity” di Meera Menon sulle carriere delle donne che lavorano nell'alta finanza a Wall Street: «*don't let money be a dirty word*» (non fate che il denaro sia una parola sporca).

## NOTE

<sup>1</sup> Emanuela E. Rinaldi, PhD è Responsabile Scientifico dell'Osservatorio Nazionale di Educazione Economico Finanziaria (ONEEF) ed è Professore Associato in Sociologia dei Processi Culturali e Comunicativi presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca, dove insegna Comunicazione, negoziazione e nuovi media. È membro del Comitato Direttivo della *Sociology of Education della European Sociological Association* (ESA).

<sup>2</sup> Cf ELSTER Jon, *Argomentare e negoziare*, [Arguing and bargaining in two constituent assemblies] tr. it. di Gianni Rigamonti, Milano, Anabasi 1993.

<sup>3</sup> Cf MANISCALCO Maria Luisa, *Sociologia del denaro. Dimensioni sociali, culturali, etiche della moneta*, Roma, Laterza 2002.

<sup>4</sup> Cf LEA Stephen E. G. - WEBLEY Paul, *Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive*, in *Behavioral and brain sciences* 29(2006)2, 161-176. Cf anche BELK Russel W. - WALLENDORF Melanie, *The sacred meanings of money*, in *Journal of Economic Psychology* 11(1990)1, 35-67.

<sup>5</sup> Cf LE GOFF Jacques, *Lo sterco del diavolo. Il denaro nel Medioevo* [Le Moyen Age et l'argent, Paris, Perrin 2010] tr. it. di Paolo Galloni, Roma, Laterza 2010.

<sup>6</sup> Cf KRUEGER David W., *Money meanings and madness: A psychoanalytic perspective*, in *Psychoanalytic Review* 78(1991)2, 209-224; BERGER Brenda - NEWMAN Stephanie, *Money talks. In therapy, society, and life*, Routledge 2012.

<sup>7</sup> Cf BAKER Wayne E. - JIMERSON Jason B., *The sociology of Money*, in *American Behavioral Scientist* 35(1992)6, 678-693; ZELIZER Viviana A., *The Purchase of Intimacy*, Princeton, Princeton University Press 2005.

<sup>8</sup> Cf SIMMEL Georg, *Filosofia del denaro* [Philosophie des Geldes, Lipsia 1900] tr. it. di Alessandro Cavalli, Renate Liebhart e Lucio Perucchi, Torino, Utet 1984.

<sup>9</sup> HTUN Mala - JENSENIUS Francesca R. - NELSON-NUÑEZ Jami, *Gender-discriminatory Laws and Women's Economic Agency in Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 26(2019)2, 193-222; MCGEE Suzanne

- MOORE Heidi, *Women's rights and their money: a timeline from Cleopatra to Lilly Ledbetter*, in <https://www.theguardian.com/money/us-money-blog/2014/aug/11/women-rights-money-timeline-history> (11-08-2014).

<sup>10</sup> La letteratura sul *gender gap* nelle competenze finanziarie è molto vasta. Citiamo ad esempio: *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*, in [www.oecd.org/financial/education/launchoftheoeecdinfeobalfinancialliteracysurveyreport.htm](http://www.oecd.org/financial/education/launchoftheoeecdinfeobalfinancialliteracysurveyreport.htm) (25-06-2020) e DAVOLI Maddalena - RODRIGUEZ-PLANAS Núria, *Culture, Gender, and Financial Literacy*, in *Discussion Paper*, Institute of Labor Economics (IZA) (2022)15054.

<sup>11</sup> Cf NICOLINI Gianni - CUDE Brenda J., *The Routledge Handbook of Financial Literacy*, New York, Routledge 2022.

<sup>12</sup> Definizione tratta dalla pagina 2 del report: *OECD, PISA 2012 Results: Students and Money. Financial Literacy Skills for the 21st Century. Volume VI*, Paris, PISA, OECD Publishing 2014.

<sup>13</sup> Cf BOTTAZZI Laura - LUSARDI Annamaria, *Stereotypes in financial literacy: Evidence from PISA*, in *Journal of Corporate Finance* 71(2021)101831.

<sup>14</sup> Cf CUCINELLI Dorian - TRIVELLATO Paolo - ZENGA Mariangela, *Financial literacy: The role of the local context*, in *Journal of Consumer Affairs* 53(2019)4, 1874-1919; ERGÜN Kutlu, *Financial literacy among university students: A study in eight European countries*, in *International Journal of consumer studies* 42(2018)1, 2-15.

<sup>15</sup> Cf *Rapporto 2021 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane. Attitudini e profili comportamentali*, Roma, CONSOB 2021, in <https://www.consob.it/web/area-pubblica/report-famiglie> (24-03-2022); cf DI SALVATORE Antonietta et ALII, *Measuring the financial literacy of the adult population: the experience of Banca d'Italia*, Occasional Papers, Bank of Italy (2018)435.

<sup>16</sup> Per le scuole primarie le differenze nei percorsi di socializzazione economica cf RINALDI Emanuela E. - ARGENTIN Gianluca, *Come si diventa ricchi? Differenze di genere nei percorsi di socializzazione economica degli alunni di 8-10 anni*, presentazione presso IV Convegno

SISEC (Società Italiana di Sociologia Economica), *La riscoperta del valore. Politeismo e ibridazione dei mercati*, Dipartimento di Culture, Politica e Società dell'Università degli Studi di Torino, 30 gennaio-1° febbraio 2020; per le scuole secondarie di I grado cf RINALDI Emanuela E. - TODESCO Lorenzo, *Financial literacy and money attitudes: Do boys and girls really differ? A study among Italian preadolescents*, in *Italian Journal of Sociology of Education* 4(2012)2.

<sup>17</sup> Cf OCSE Pisa 2018 *Financial Literacy. I risultati degli studenti italiani*, Rapporto nazionale, INVALSI-OECD 2020.

<sup>18</sup> Cf GUDMUNSON Clinton G. - DANES Sharon, *Family financial socialization: Theory and critical review*, in *Journal of family and economic issues* 32(2011)4, 644-667; cf APREA Carmela et ALII. *International handbook of financial literacy*, Singapore, Springer 2016.

<sup>19</sup> Cf BOTTAZZI - LUSARDI, *Stereotypes in financial literacy*.

<sup>20</sup> Cf [www.invalsiopen.it](http://www.invalsiopen.it)

<sup>21</sup> Per ulteriori informazioni sull'indagine OCSE PISA 2018 è possibile consultare il sito internazionale all'indirizzo <https://www.oecd.org/pisa> (22-02-2020).

<sup>22</sup> Attualmente in Italia l'educazione finanziaria non è materia obbligatoria dei programmi scolastici, nonostante ci siano alcune proposte in merito: cf l'audizione di BIANCO Magda al Senato del 23 febbraio 2022, in <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-vari/int-var-2022/Bianco-23022022.pdf>, così come in Spagna, ove si parla solo genericamente di educazione all'imprenditorialità. Per aggiornamenti in merito, è possibile consultare i siti ministeriali ufficiali dedicati all'educazione finanziaria. In Italia, il sito è [www.quellocheconta.gov](http://www.quellocheconta.gov). In Spagna è <https://www.finanzasparatodos.es/actualidad>.

<sup>23</sup> Cf GODBOUT Jacques - CAILLÉ Alain, *L'esprit du don*, Paris, La Découverte 1992.

<sup>24</sup> Cf SCABINI Eugenia - LAFRATE Raffaella. *Psicologia dei legami familiari*, Bologna, Il Mulino 2003 e RINALDI Emanuela E., *Giovani e denaro. Percorsi di socializzazione economica*, Milano, Unicopli 2007.

<sup>25</sup> Cf HAPP et ALII, *Young adults' knowledge and understanding of personal finance in Ger-*

*many: Interviews with experts and test-takers*, in *Citizenship, Social and Economics Education* 17(2017)1, 3-19.

<sup>26</sup> Cf OECD - *PISA 2018 Results. Are Students Smart about Money? Volume IV*, Paris, PISA, OECD Publishing 2020, in <https://doi.org/10.1787/48ebd1ba-e>.

<sup>27</sup> Cf DEI Marcello, *Economia e società nella cultura dei giovani. Rappresentazioni e credenze degli studenti medi*, Milano, FrancoAngeli 2006; RINALDI, *Giovani e denaro* 2007; RUSPINI Elisabetta, *Educare al denaro. Socializzazione economica tra generi e generazioni*, Milano, FrancoAngeli 2008; RINALDI Emanuela E. - SALMIERI Luca, *Gender Gaps in Financial Education. The Italian Case*, in COLOMBO Maddalena - SALMIERI Luca (a cura di), *The education of gender The gender of education. Sociological Research in Italy*, Roma, Associazione "Per Scuola Democratica" 2020, 141-168.

<sup>28</sup> Cf ZANNELLA Marinella - SCANDURRA Rosario I., *Il peso del welfare familiare in Spagna e in Italia*, in <https://www.ingenere.it/articoli/il-peso-del-welfare-familiare-spagna-e-italia> (03-02-2014).

<sup>29</sup> Cf sito <https://www.oecdbetterlifeindex.org/it/countries/italy-it/>.

<sup>30</sup> Cf DECLICH Andrea, *Aspettative e narrazioni: spunti per una riflessione interdisciplinare*, in *Quaderni di Sociologia* 64(2014) 111-138.

<sup>31</sup> Cf THALER Richard H., *Mental accounting matters*, in *Journal of Behavioral decision making* 12(1999)3, 183-206.

<sup>32</sup> Cf PASQUALINO Montanaro - ROMAGNOLI Angela, *La financial literacy in PISA 2012: un'analisi dei risultati e il ruolo delle famiglie in Italia*, Occasional Papers, Bank of Italy (2016)335.

<sup>33</sup> Cf RINALDI Emanuela E., *Come si diventa ricchi? Aspetti della socializzazione finanziaria dei bambini in Italia oggi*, in *Rivista di Scienze dell'Educazione* 58(2020)1, 26-40.

<sup>34</sup> Si tratta di un'ipotesi tutta da verificare. Esistono comunque già alcuni studi che mostrano che la rappresentazione del denaro nelle fiabe per bambini e l'associazione dei soldi con valori positivi o negativi cambia da nazione a nazione (Cf DOYLE Kenneth O. - DOYLE MacKenzie R., *"Meanings of wealth in European and Chinese fairy tales*, in *American*

*Behavioral Scientist* 45 (2001), 191-204.

<sup>35</sup> Cf KELLAWAY Lucy, *Crypto in the classroom: Lucy Kellaway on the kids' new craze*, in <https://www.ft.com/content/6ff0f503-f20b-45d5-b2d3-7f93da184e8c> (19-11-2021).

<sup>36</sup> Cf CORRELL Shelley J. - RIDGEWAY Cecilia L., *Expectation States Theory*, in DELAMATER John (a cura di), *Handbook of Social Psychology*, Boston, Springer 2006.

<sup>37</sup> Cf RINALDI - TODESCO *Financial literacy and money attitudes*.

<sup>38</sup> Cf DRIVA Anastasia - LÜHRMANN Melanie - WINTER Joachim, *Gender differences and stereotypes in financial literacy: Off to an early start*, in *Economics Letters* 146(2016) 143-146.

<sup>39</sup> Cf CONSOB (2021); LUSARDI Annamaria - HASLER Andrea - YAKOBOSKI Paul J., *Building up financial literacy and financial resilience*, in *Mind & Society* 20(2021)2, 181-187; TINGHÖG Gustav et ALII, *Gender differences in financial literacy: The role of stereotype threat*, in *Journal of Economic Behavior & Organization* 192(2021) 405-416.

<sup>40</sup> Si vedano i dati sul *gender pay gap*, in [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Gender\\_pay\\_gap\\_statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Gender_pay_gap_statistics).

<sup>41</sup> Cf CASNICI Niccolò, *Investitori in rete. Finanza non professionale nell'era del web*, Roma, Aracne 2019.

<sup>42</sup> Cf BERGER - NEWMAN, *Money talks. In therapy, society e Casa di Accoglienza delle Donne Maltrattate, La violenza economica*, guida disponibile, in <https://www.cadmi.org/wp-content/uploads/2019/03/Guida-22La-violenza-economica-22.pdf>, 2019.

<sup>43</sup> Cf CUPÁK Andrej - FESSLER Pirmin - SCHNEEBaum Alyssa, *Gender differences in risky asset behavior: The importance of self-confidence and financial literacy*, in *Finance Research Letters* 42(2021)101880.

<sup>44</sup> RINALDI Emanuela Emilia - SALMIERI Luca - VERA MOROS Joaquin Maria, *Gender Difference in Financial Literacy and Socialization: Comparing Italy to Spain*, in *Italian Journal of Sociology of Education* (2022), in corso di pubblicazione.

<sup>45</sup> Cf RIITSALU Leonore, *Goals, commitment*

*and peer effects as tools for improving the behavioral outcomes of financial education*, in *Citizenship, Social and Economics Education* 17(2018)3, 188-209.

<sup>46</sup> Cf REFRIGERI Luca - RINALDI Emanuela E. - MOISO Valentina, *Scenari ed esperienze di educazione finanziaria. Risultati dell'indagine nazionale ONEEF e riflessioni multidisciplinari*, Lecce, Pensa MultiMedia 2020, 1-312.

<sup>47</sup> Cf BOGGIO Cecilia - MOSCAROLA Flavia Coda - GALLICE Andrea, *What is good for the goose is good for the gander?: How gender-specific conceptual frames affect financial participation and decision-making*, in *Economics of Education Review* 75(2020)101952.