

## **Il welfare come bene comune: estrazione di valore, prospettive di finanziarizzazione e autodifesa della società.**

Federica Rucco

**Welfare services as commons: value extraction, perspectives of financialization and self-defence of society.** *This paper seeks to integrate the economic and legal concept of "commons", to propose an interpretation of welfare services as common goods. Only by recovering a conception of welfare as a common good, in fact, it is possible to set aside its further marketization. After describing the value-extraction capacity of economic actors in the various service provision models, we describe the last frontier of value extraction from this sector: the advent of "impact investing", particularly in the form of the Social Impact Bond. The theme of financialization of the economy has been explored from various perspectives in recent years, but little is still said about the financialization of the welfare. The spread of forms of impact investing – alongside the phenomena of household consumption of advanced financial products (financialization of daily life) – can accelerate the shift from an universalistic public-funded welfare to a particularistic, extremely marketized one. In this scenario the no-profit sector is called upon to play an important role as an innovative service provider. Then, finally we argue that, only the no-profit sector, if supported by an aware and active citizenship, could be the bearer of the deep sense of "welfare as a common good": if it is not fascinated by the promises of impacts investing, it can constitute the last bastion to defend a truly universalistic and solidaristic welfare.*

**Keywords:** financialization, welfare, commons, SIB, impact investing, value extraction

### *Il welfare può essere considerato un bene comune?*

Secondo la celebre classificazione di Elinor Ostrom, si possono inscrivere nella categoria di beni comuni quei beni caratterizzati da bassa escludibilità (caratteristica, con la bassa rivalità, anche dei beni pubblici) ma alta rivalità al consumo (caratteristica, insieme all'alta escludibilità, dei beni privati). Adottando questo punto di osservazione possiamo considerare il welfare un bene comune – sulla base del fatto di essere un bene "costruito" attraverso la fiscalità generale dal cui utilizzo pertanto, in linea di principio, nessun cittadino può essere escluso – e, d'altra parte, per la sua natura non illimitata, un bene soggetto a rivalità: l'allocazione delle risorse limitate comporta infatti decisioni di amministrazione del bene che possono avere come effetto l'impossibilità del suo consumo da parte di alcuni soggetti quando esso è stato già consumato da altri. Detto in altre parole: pur essendo le risorse disponibili per il finanziamento dei servizi di welfare di proprietà di tutti i cittadini (e pertanto a tutti i cittadini accessibili secondo le regole stabilite), come queste risorse verranno spese dipenderà da scelte politiche

o amministrative che avvantaggeranno l'una piuttosto che l'altra categoria di beneficiari.

Adottando un altro punto di vista, quello della più volte citata (almeno in Italia) definizione di bene comune rilasciata dalla commissione Rodotà, devono essere considerati beni comuni “le cose che esprimono utilità funzionali all'esercizio dei diritti fondamentali nonché al libero sviluppo della persona” (Commissione Rodotà 2007, art. 1 lettera c). Da questa prospettiva rientrano sicuramente nella definizione di bene comune tutti quei servizi di welfare (istruzione, sanità pubblica, assicurazioni contro la povertà, la non autosufficienza, etc.) che liberano il cittadino da uno stato di difficoltà e gli permettono di esercitare liberamente lo sviluppo delle proprie capacità.

Le due concezioni di bene comune – quella economica e giuridica – tendono, però, a non sovrapporsi perfettamente: sono caratterizzate da un diverso grado di oggettivismo e dalla presenza o assenza di un orientamento a specifici valori. Ma, quando si parla di beni comuni, la differenza fondamentale nello scegliere di adottare l'una o l'altra prospettiva riposa sul modello di gestione che esse propongono. Se la conclusione a cui giunge Ostrom è quella secondo cui la gestione dei beni comuni è ottimale se affidata alla comunità che utilizza quel bene, molto diversa è la conclusione a cui giunge la Commissione, secondo cui un ruolo centrale nella gestione di questi beni deve restare in capo allo Stato, unico attore in grado, attraverso il diritto e la giustizia, di garantire l'accesso universale al bene (che, ricordiamo, in questa prospettiva, è funzionale all'esercizio dei diritti fondamentali).

Seguendo un'intuizione di Chiara Saraceno<sup>1</sup> (2014), a proposito di welfare è possibile tentare di integrare le due prospettive: se, chiaramente, la gestione diretta del bene in questo caso particolare deve essere esclusa – è particolarmente difficile immaginare un welfare universalistico in assenza di una leva fiscale generale e di un ordinamento che lo regoli e lo tuteli – e che quindi la gestione del welfare da parte dello Stato debba restare centrale, la degenerazione verso una gestione sub-ottimale del bene può essere evitata attraverso un coinvolgimento

---

<sup>1</sup> Pur non affrontando direttamente il problema di mediare tra le prospettive economica e giuridica (l'autrice adotta esplicitamente la seconda) le conclusioni a cui giunge la sociologa forniscono una chiave di lettura utile a risolvere il problema che qui poniamo.

maggior della comunità di riferimento nelle decisioni di gestione, eventualità che presenta la stessa Ostrom per i casi in cui non si possa configurare una gestione diretta del bene. Una soluzione di questo tipo a proposito di welfare garantirebbe contemporaneamente universalismo e pluralismo. Maggiori controlli e partecipazione da parte di tutti i cittadini (sia come attori organizzati del privato o del no-profit, sia in senso allargato come “cittadinanza attiva”) sull’attività di gestione del welfare da parte dello Stato potrebbe evitare, infatti, i rischi di stagnazione burocratica (e quindi non aggiornamento dei servizi sulle rinnovate esigenze della popolazione) o, peggio, di politicizzazione a fini propagandistici o elettorali. Un approccio analogo è quello suggerito negli studi sull’economia fondamentale<sup>2</sup> (*foundational economy*). In questa prospettiva – che ha molti punti di contatto con l’approccio dei beni comuni – si insiste da un lato sulla possibilità di un welfare generativo promosso direttamente dall’associazionismo e dal terzo settore, dall’altro sulla necessità di esigere una “licenza sociale” per tutte le attività economiche fondamentali, sia quando sono rese in regime pubblicistico, sia quando sono svolte in regime privatistico (v. Barbera et al. 2016). I servizi di welfare, infatti, come gran parte dei settori dell’economia fondamentale, sono fortemente dipendenti dallo Stato che garantisce alle imprese private che vi operano una “vita protetta” (ivi, p. 266), a cui generalmente non corrispondono vincoli di gestione particolarmente stringenti, ove invece sarebbe “giusto chiedere a questi attori economici il rispetto di una serie di condizioni, dal momento che essi beneficiano della spesa delle famiglie o di introiti fiscali” (ivi, p. 267).

Chiaramente a questo scopo, sarebbe necessario un mutamento culturale radicale: a proposito di welfare, almeno in Italia, manca una visione – appunto – “comune”, dove invece prevale una tendenza alla tutela di interessi corporativi e particolaristici. La situazione italiana sembra, dunque, somigliare più a una “tragedia dei beni comuni” che a un loro governo sensato. Non perché, come ipotizzato da Hardin (1968), lo Stato Sociale garantisca troppi diritti fondamentali, ma proprio per la ragione opposta: lo Stato, da solo, non è in grado di garantire questi diritti universalmente. Il “bene welfare” viene, pertanto, “consumato” senza

---

<sup>2</sup> “L’economia fondamentale è rappresentata da quelle attività i cui prodotti vengono usati, tendenzialmente, da tutti i cittadini, a prescindere dal reddito di cui dispongono; attività che sono inoltre territorializzate o comunque territorializzabili, perché legate necessariamente – almeno nelle loro articolazioni (branche, filiali) – a contesti locali, o tutt’al più nazionali.” Cfr. (Barbera et al. 2016, p. VII).

tenere a mente il criterio dell'utilità collettiva, per tutelare interessi particolaristici piuttosto che una crescita del benessere di tutti e di ciascuno. È su questo equivoco che negli ultimi trent'anni, piuttosto che imboccare la strada di una correzione e un miglioramento di uno Stato Sociale spesso inefficiente, che potesse trasformarlo davvero in "un bene comune", si è invece optato per un suo smantellamento nella direzione diametralmente opposta, ovvero a tutto vantaggio di interessi privatistici.

#### *Estrazione di valore e processi di finanziarizzazione*

Il processo di privatizzazione dei servizi di welfare è in corso in Italia, come è noto, da almeno trent'anni. Nonostante il settore resti caratterizzato da prevalente (seppur ridimensionato) finanziamento pubblico, negli anni è cambiata la struttura dell'offerta di servizi in termini di titolarità, finanziamento e gestione. È possibile individuare almeno quattro "modelli" nell'offerta di servizi (Barbera et. al. 2016, p. 130): i primi due sono quelli dei servizi pubblici o privati "puri" in cui titolarità, finanziamento e gestione sono tutte in capo rispettivamente all'attore pubblico o privato. Gli altri due modelli sono di natura mista: il cosiddetto *outsourcing*, che è caratterizzato da titolarità e finanziamento pubblici con gestione del servizio affidata a un privato, e il servizio privato sostenuto da finanziamento pubblico, in cui sono in capo all'attore privato sia la titolarità che la gestione del servizio.

Dall'ultimo Censimento Istat (2011) emerge che attualmente solo il 20% della forza lavoro nel settore dei servizi sociali è costituita da dipendenti pubblici, pertanto il restante 80% si colloca in una delle forme alternative al servizio pubblico "puro". Dal punto di vista del nostro discorso sul welfare come bene comune non è irrilevante riflettere sulla capacità di estrazione di valore dei diversi attori coinvolti nei modelli di servizio menzionati. Le leve principali che consentono ai fornitori di servizi di massimizzare i profitti riducendo le spese sono due: la riduzione degli standard qualitativi dei servizi offerti e l'abbassamento dei salari corrisposti ai lavoratori impiegati. L'attore pubblico è chiaramente quello meno in grado di esercitare capacità estrattiva (nei doppi termini dello sfruttamento del lavoro o dell'abbassamento della qualità del

servizio), e quindi di garantire in maniera universalistica l'accesso a servizi fondamentali di qualità. Nel continuum presentato in Fig.1 la capacità estrattiva va invece ampliandosi spostandosi verso modelli privatistici: nell'outsourcing si allentano i vincoli di gestione pur mantenendosi quelli di qualità (che sono garantiti dalla titolarità pubblica del servizio), vincoli che vengono progressivamente a sciogliersi nelle gestioni private. L'equità e l'universalismo vengono in questo modo a perdersi non solo sul fronte della qualità dei servizi erogati ma anche nelle possibilità di accesso agli stessi da parte degli utenti: dal punto di vista dei fornitori privati, infatti "crescono gli incentivi a individuare beneficiari che garantiscano una maggiore possibilità di riuscita degli interventi" (Barbera et al. 2016, p. 131) poiché il successo di questi è condizione di accesso a nuove risorse. Naturale conseguenza di questo processo è la tendenza a escludere dall'intervento le fasce di maggiore disagio sociale, più difficili da trattare.

|                      |  |             |                                 |                 |
|----------------------|--|-------------|---------------------------------|-----------------|
| <b>FINANZIAMENTO</b> | PU   | PU          | PU                              | PR              |
| <b>TITOLARITÀ</b>    | PU   | PU          | PR                              | PR              |
| <b>GESTIONE</b>      | PU   | PR          | PR                              | PR              |
| Modello di servizio: | Servizi pubblici   | Outsourcing | Servizi privati a fin. pubblico | Servizi privati |
| Capacità estrattiva  |  |             |                                 |                 |

Figura 1 – Continuum della capacità estrattiva. Ns. elaborazione grafica su Barbera et. al. 2016

A fronte di una spesa pubblica per i servizi caratterizzata da prevalente delega o finanziamento esterno, alcuni osservatori<sup>3</sup> continuano a sottolinearne

<sup>3</sup> Come emerge dal "Quarto Rapporto sul Bilancio del Sistema Previdenziale italiano" curato dal Centro Studi e Ricerche di Itinerari Previdenziali e presentato il 15 febbraio 2017 nella Camera dei Deputati, alla presenza del Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali Giuliano Poletti, ad esempio, il "problema" dell'eccessiva

l'insostenibilità più che l'irrazionalità o l'inefficacia, sottolineatura che si traduce in azioni politiche atte alla sola riduzione della spesa pubblica (in particolare quella per assistenza) piuttosto che ad un suo miglioramento in termini qualitativi. Non costituisce d'altra parte un problema drammatico – non quanto sembra essere in Italia – l'ammontare della spesa pubblica per il welfare in paesi come Danimarca, Olanda, Francia, Finlandia e Norvegia (gli unici che spendono più dell'Italia – v. Fig. 2) dove tale spesa evidentemente risulta meglio composta si traduce in servizi migliori.

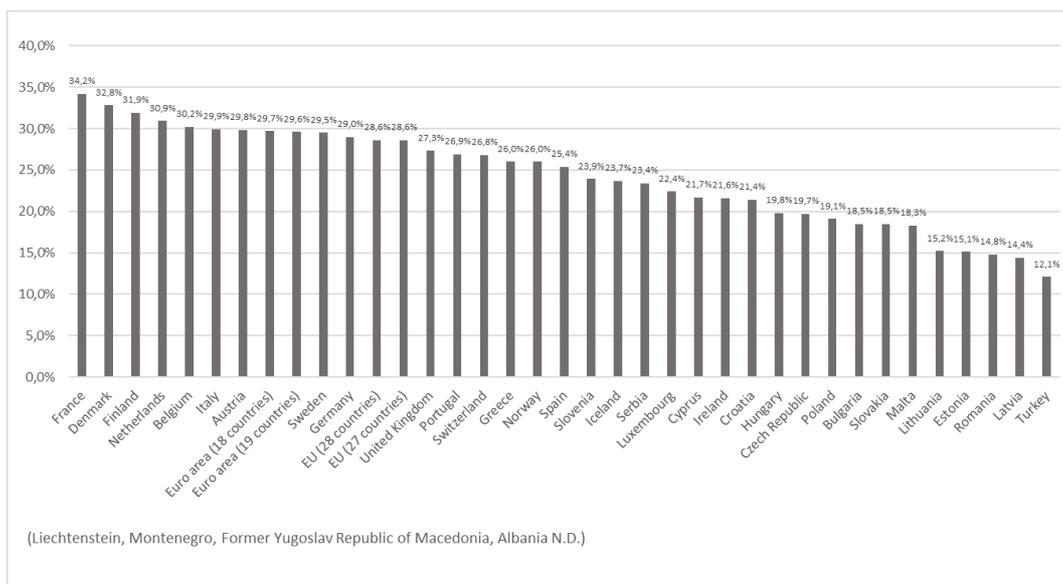


Figura 2 – Spesa per protezione sociale in % sul PIL<sup>4</sup> in Europa (anno 2014).

Ns. elaborazione grafica su dati Eurostat.

Per rispondere all'imperativo dello "spendere meno", i *policy makers* italiani stanno recentemente affiancando alla strategia dei "tagli" un'apertura a soluzioni di potenziale risparmio di risorse pubbliche ispirate dal coinvolgimento nel finanziamento del welfare di attori operanti nel campo della finanza sociale (Social Impact Agenda per l'Italia 2016), aprendo, così, anche il panorama italiano a scenari di cosiddetta "finanziarizzazione del welfare". Gli studi sulla

spesa per welfare in Italia sarebbe la spesa per l'assistenza. (Centro Studi e Ricerche di Itinerari Previdenziali 2017)

<sup>4</sup> "Expenditure on social protection - % of GDP - Short Description: Expenditure on social protection contain: social benefits, which consist of transfers, in cash or in kind, to households and individuals to relieve them of the burden of a defined set of risks or needs; administration costs, which represent the costs charged to the scheme for its management and administration; other expenditure, which consists of miscellaneous expenditure by social protection schemes (payment of property income and other). It is calculated in current prices." Altri dati sulla spesa per la protezione sociale sono estraibili alla pagina <http://ec.europa.eu/eurostat/web/social-protection/data/main-tables>.

finanziarizzazione sono rimasti alla “periferia delle scienze sociali” (Engelen 2005, p. 113) fino a che la cosiddetta Grande Recessione causata dall’esplosione della bolla speculativa dei mutui sub-prime del 2008, non ha reso evidente il fatto che “something has actually radically changed in contemporary capitalism, which warrants the search for new conceptual tools” (ivi, p. 118). La finanziarizzazione, in termini molto generali, può essere definita come “the increasing role of financial motives, financial markets, financial actors and financial institutions in the operation of the domestic and international economies” (Epstein 2005, p. 3). Il fenomeno è complesso e variegato e risulta attualmente esplorato secondo tre diversi approcci (van der Zwan 2014): il primo è quello della “Regulation Theory” che descrive la finanziarizzazione come un nuovo regime di accumulazione (Boyer 2000) alternativo a quello fordista precedentemente dominante; il secondo si concentra sulla finanziarizzazione delle imprese e sull’emersione del principio guida della massimizzazione dello “Shareholder Value” (Lazonick e O’Sullivan 2000); il terzo si interessa dei cambiamenti culturali alla base della “Financialization of daily life” (Martin 2002), osservando la crescente disponibilità di prodotti finanziari per privati e famiglie parallela alla diffusione delle retoriche di gestione individuale del rischio. Il tema della finanziarizzazione del welfare<sup>5</sup> può essere certamente fatto ricadere nel primo e nell’ultimo di questi tre filoni di ricerca: da un lato fenomeni come la diffusione del welfare integrativo e la finanziarizzazione dei mercati immobiliari costituiscono certamente aspetti rilevanti della cosiddetta finanziarizzazione della vita quotidiana; dall’altro le innovazioni istituzionali che permettono la penetrazione di strumenti finanziari complessi nei tradizionali meccanismi di finanziamento del welfare, possono essere lette come cambiamenti nell’assetto regolativo che gradualmente sta provocando la sostituzione del Welfare State – controparte del regime di accumulazione fordista – con nuove forme di assetti di welfare più affini al regime di accumulazione che si è andato affermando negli ultimi anni.

L’apertura ai mercati finanziari del finanziamento dei servizi sociali è da qualche anno in via di sperimentazione in area anglosassone, principalmente nella

---

<sup>5</sup> Per una prima panoramica della fenomenologia della finanziarizzazione del welfare italiano si veda Bellotti e Caselli, 2016.

forma del Social Impact Bond (SIB). Il SIB è un prodotto di investimento di impatto (“impact investment” in inglese, cioè un investimento finanziario che comporta un ritorno “sociale” oltre che economico) piuttosto complesso, che coinvolge attori pubblici, di mercato e del mondo no-profit<sup>6</sup>. Funziona in questo modo: esiste un progetto di impatto sociale, l’investitore (generalmente un investitore istituzionale) anticipa il capitale destinato alla sua realizzazione, di cui fattivamente si occuperà una o più organizzazioni no-profit esperte nel tipo di intervento, infine l’ente pubblico, a progetto concluso, ripagherà il capitale investito maggiorato di un interesse, ma solo ed esclusivamente se gli obiettivi progettuali sono stati raggiunti. Su carta, il modello SIB “tiene insieme” diverse esigenze: consente agli operatori del terzo settore (attualmente in sofferenza a causa dei tagli) di ottenere supporto finanziario sufficiente a sostenere le proprie attività, offre agli investitori la possibilità di diversificare il proprio portafoglio di investimenti e – soprattutto – apre alle amministrazioni pubbliche l’opportunità di realizzare importanti risparmi, non solo perché prevede un esborso solo in caso di effettivo raggiungimento degli obiettivi concordati, ma anche perché consente di spostare risorse su interventi di prevenzione piuttosto che di semplice assistenza, migliorando le condizioni generali dell’utenza con conseguenti risparmi futuri (che si prevedono maggiori dell’interesse eventualmente corrisposto in caso di successo del progetto).

Che si tratti davvero di una soluzione conveniente per tutti gli attori coinvolti è stato, però, già messo in discussione: Cooper et. al. (2016) ad esempio, attraverso l’osservazione della realizzazione concreta di un SIB, hanno sottolineato come l’adozione di questi schemi di finanziamento possa rivelarsi un tentativo di “mercattizzazione” di quei problemi sociali ancora irrisolti, che permetta di estrarre valore anche dalle popolazioni “escluse” (detenuti, senzatetto, disoccupati di lungo corso), cioè da quei soggetti non altrimenti integrati nella società di mercato – un mercato oggi sempre più finanziarizzato – e quindi impossibilitati a rispondere direttamente agli imperativi culturali imposti dai fenomeni di finanziarizzazione della vita quotidiana di cui abbiamo fatto cenno poc’anzi.

---

<sup>6</sup> È anche nell’ottica di una facilitazione dell’implementazione di questi strumenti che può essere interpretata la riforma del terzo settore e dell’impresa sociale recentemente approvata in Italia (legge-delega n. 106 del 6.6.2016, in G.U. 18/6/2016) che potrebbe avere come effetto quello di trasformare in quasi-attori di mercato gli operatori del non-profit italiano.

Inoltre, quanto rilevato sopra a proposito della selezione dell'utenza da parte dei soggetti erogatori di natura non pubblica, tende in questi schemi ad accentuarsi: essendo particolarmente importante per le organizzazioni che realizzano il progetto raggiungere gli obiettivi concordati al fine di essere coinvolti in successivi interventi, la spinta naturale degli operatori sarà quella di selezionare i beneficiari "più trattabili" piuttosto che quelli più bisognosi, con buona pace dell'universalismo e dell'effetto "abilitante" che dovrebbero avere i servizi sociali.

I rischi dell'implementazione di un SIB non sono circoscritti alla sola utenza, nei termini della mancata parità di accesso o trattamento di cui si è appena detto, ma possono manifestarsi anche in mancati guadagni di efficienza della spesa pubblica, a dispetto delle rosee premesse. Stimare erroneamente i risparmi futuri (eventualità non peregrina, considerato che gli *outcomes* sociali sono difficilmente valutabili e comunque soggetti a variabilità nel lungo periodo) significa aver allocato male risorse pubbliche, risorse che si sarebbe potuto impiegare magari più efficacemente nell'erogazione di servizi pubblici standard. La scelta di quali metriche adottare per valutare l'impatto di un intervento è necessariamente una scelta riduzionista, pertanto spesso cieca alla complessità delle cause dei problemi sociali che si intendono risolvere.

#### *Conclusioni: l'autodifesa della società*

Per un welfare come bene comune, così come definito al primo paragrafo, è chiaro che non può essere sufficiente chiamare alla responsabilità sociale gli operatori finanziari in una sorta di "solidarismo di facciata" perché si possa dire che equità e universalismo siano effettivamente garantiti (i possibili sviluppi futuri qui paventati anticipano, piuttosto, esiti opposti). La questione definitoria che ponevamo inizialmente non può restare un esercizio di inquadramento teorico, ma diventa fondamentale proprio per combattere quegli usi retorici della nozione di bene comune che tendono a tradursi in soluzioni di forma più che di sostanza. Riprendiamo, ad esempio, la definizione "economica" di bene comune: se le risorse da destinare al welfare si considerano una proprietà di tutti i cittadini che è necessario allocare in maniera ottimale, fino a che punto è giusto che un ente

governativo possa decidere di correre il rischio di impiegare ingenti risorse economiche in progetti – per quanto meritori negli intenti – di cui è però difficile stimare gli effetti di lungo periodo (ma che comportando il pagamento dell’interesse all’operatore finanziario già nel breve periodo)? O, ancora, riprendendo la definizione “giuridica” di bene comune: come si può conciliare l’esigenza di garantire un accesso universalistico al welfare come diritto fondamentale, se si opta per il finanziamento di progettualità sperimentali, i cui benefici saranno eventualmente circoscritti ad una sola categoria di beneficiari (con i limiti di cui al paragrafo precedente) e potenzialmente limitati alla sola durata del progetto finanziato?

Ossessionati da “l’imperativo del risparmio” i *policy makers* sembrano accogliere piuttosto acriticamente qualsiasi innovazione istituzionale che si ponga su questo binario. Nel caso dei Social Impact Bond la tentazione è ancora maggiore proprio alla luce del fatto che, sempre “sulla carta”, si tratta di una soluzione “vinci-vinci” per tutti gli attori coinvolti e che, soprattutto, richiama alla responsabilità sociale i soggetti che ne appaiono maggiormente distanti (gli investitori finanziari). Tutto questo rende la soluzione particolarmente “spendibile” agli occhi dei cittadini. Come può allora la società difendersi da una soluzione che potrebbe rivelarsi un “lupo travestito da agnello” (McHugh et. al. 2013)? Date le palesi asimmetrie nella distribuzione del potere tra gli attori coinvolti in questi processi, non sembra attualmente ipotizzabile un’inversione di tendenza, per quanto nel corpo sociale sia già “diffusa una robusta consapevolezza dell’insostenibilità delle dinamiche macroeconomiche contemporanee” (Barbera et. al., p. XIII). In mancanza di un’agenda politica e culturale realmente alternativa, è, comunque, possibile osservare numerosi esempi di “autodifesa della società”, ovvero di pratiche sociali che “non soltanto riconoscono, ma rivendicano spazi di vita economica sottratti, per proprio statuto ontologico e antropologico, alla dinamica di massimizzazione del profitto nel breve periodo” (ivi, p. 219).

La suggestione lanciata da Saraceno che auspica una maggiore presenza della “comunità di riferimento” nelle scelte di gestione del welfare, potrebbe allora essere, rispetto alle tematiche qui trattate, una risposta di autodifesa. In particolare il terzo settore, chiamato a svolgere un ruolo cruciale nei modelli di welfare qui

presentati, potrebbe porsi in prima linea, tendando di resistere alla tentazione di farsi assorbire totalmente dalle logiche esasperatamente competitive e breve-periodistiche promosse dai modelli di investimento di impatto qui presentati, e conservando quel nucleo solidaristico che è in sé portatore di una concezione di welfare come bene comune. I soggetti del terzo settore potrebbero, a questo scopo, agire su un doppio livello: come attori economici coinvolti nell'erogazione di servizi, in una modalità che garantisca e promuova un approccio "generativo" al welfare, e come attori politici in grado di esercitare una funzione di controllo rispetto agli operatori privati e pubblici, e quindi in grado di esigere il rispetto di una licenza sociale, ovvero dell'assoluta priorità della produzione di benessere condiviso rispetto alla produzione di reddito o rendita in capo ai titolari dell'attività.

### **Riferimenti Bibliografici**

- Barbera F., Dagnes J., Salento A., Spina F. (a cura di), 2016, *Il capitale quotidiano. Analisi e regolazione dell'economia fondamentale*, Donzelli, Roma.
- Belotti, E., Caselli, D., 2016. "La finanziarizzazione del welfare: una esplorazione del caso italiano", in «Urban@it», 2.
- Boyer, R., 2000, "Is a Finance-Led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis", in «Economy and Society», 29: 111–145.
- Centro Studi e Ricerche di Itinerari Previdenziali, 2017, "Rapporto n. 4 anno 2017. Il bilancio del sistema previdenziale italiano. Andamenti finanziari e demografici delle pensioni e dell'assistenza per l'anno 2015", <http://www.itinerariprevidenziali.it/site/home/biblioteca/publicazioni/quarto-rapporto-bilancio-del-sistema-previdenziale-italiano.html>
- Commissione Rodotà, 2007, "Elaborazione dei principi e criteri direttivi di uno schema di disegno di legge delega al Governo per la novellazione del Capo II del Titolo I del Libro III del Codice Civile nonché di altre parti dello stesso Libro ad esso collegate per le quali si presentino simili necessità di recupero della funzione ordinante del diritto della proprietà e dei beni (14 giugno 2007)", [https://www.giustizia.it/giustizia/it/mg\\_1\\_12\\_1.wp?previousPage=mg\\_1\\_12&contentId=SPS47624](https://www.giustizia.it/giustizia/it/mg_1_12_1.wp?previousPage=mg_1_12&contentId=SPS47624), consultato il 10 novembre 2017.
- Cooper C., Graham C., Himick D., 2016, "Social impact bonds: The securitization of the homeless.", in «Accounting, Organizations and Society» 55: 63-82.
- Del Giudice A., 2015, *I social impact bond*, Franco Angeli, Milano.
- Engelen, E., 2008, "The Case for Financialization", in «Competition & Change», 12: 111–119.

- Epstein, G. (a cura di), 2005, *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- Fraser A., Tan S., Lagarde M., Mays N., 2016, "Narratives of Promise, Narratives of Caution: A Review of the Literature on Social Impact Bonds", in «Social policy & administration».
- Gallino, L., 2011, *Finanzcapitalismo: la civiltà del denaro in crisi*. Giulio Einaudi Editore.
- Hardin, G., 1968, "The tragedy of the commons" in «Science» 162.3859: 1243-1248.
- Höchstädter A. K., Scheck B., 2015, "What's in a Name: An Analysis of Impact Investing Understandings by Academics and Practitioners". «Journal of Business Ethics» 132(2): 449-475.
- Lazonick W, O'sullivan M., 2000, "Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance", in «Economy and society» 29: 13-35
- Martin, R., 2002. *Financialization of daily life*, Temple University Press.
- McHugh N. A., Sinclair S., Roy M., Huckfield L., Donaldson C., 2013, "Social impact bonds: a wolf in sheep's clothing?" in «Journal of Poverty and Social Justice» 21.3: 247-257.
- Ostrom, E., Ristuccia, A., Vetrutto, G., Velo, F., 2009, *Governare i beni collettivi*. Marsilio, Venezia.
- Salamon, L. M., 2014, *New Frontiers of Philanthropy: A Guide to the New Tools and New Actors That Are Reshaping Global Philanthropy and Social Investing*, Oxford University Press.
- Saraceno, C., 2014, "Si può pensare al Welfare come bene comune?", in «il Mulino», 63.6: 906-915.
- Social Impact Agenda per l'Italia, 2016, *La Piattaforma per la Social Impact Agenda per l'Italia*, Roma, Social Impact Agenda per l'Italia.
- Van der Zwan, N., 2014, "Making Sense of Financialization". «Socio-Economic Review» 12: 99-129.