

NIKLAS LUHMANN

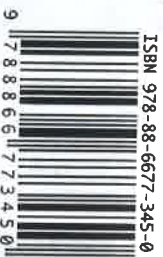
IL RISCHIO
DELL'ASSICURAZIONE
CONTRO I PERICOLI

a cura di
ALBERTO CEVOLINI

CLASSICI DI SOCIOLOGIA

Niklas Luhmann

IL RISCHIO DELL'ASSICURAZIONE CONTRO I PERICOLI



ISBN 978-88-6677-345-0

9 788866 773450

www.armando.it



ARMANDO EDITORE

€ 9,100

ARMANDO EDITORE



ARMANDO EDITORE

LUHMANN, Niklas

Il rischio dell'assicurazione contro i pericoli, Pres. di Alberto Cevolini
Roma : Armando, © 2013
112 p. ; 17 cm. (I classici della sociologia)

ISBN: 978-88-6677-023-7

1. Contratto sociale/Contratto assicurativo
2. Sicurezza e rischio per le scienze sociali
3. Pericolo/Rischio - Solidarietà/Conflitto

ODD 300

Traduzione e cura di Alberto Cevolini

Fonti:

- 1) Niklas Luhmann, *Das Risiko der Versicherung gegen Gefahren*, «Soziale Welt», Jg. 43, Heft 3, 1996, S. 273-284. 2) Niklas Luhmann, *Sicherheit und Risiko aus der Sicht der Sozialwissenschaften*, in *Rheinisch-Westfälische Akademie der Wissenschaften, Die Sicherheit technischer Systeme*, 4. Akademieforum, Vortrag Nr. 351, Westdeutscher Verlag, Opladen, 1987, S. 63-66.
- 3) Niklas Luhmann, *Gefahr oder Risiko, Solidarität oder Konflikt*, in Roswita Königswieser et al. (hrgs.), *Risiko-Dialog. Zukunft ohne Harmonieformel*, Deutscher Instituts-Verlag, Köln, 1996, S. 38-46.

© 2013 Armando Armando s.r.l.

Viale Trastevere, 236 - 00153 Roma

Direzione - Ufficio Stampa 06/5894525

Direzione editoriale e Redazione 06/5817245

Amministrazione - Ufficio Abbonamenti 06/5806420

Fax 06/5818564

Internet: <http://www.armando.it>

E-Mail: redazione@armando.it ; segreteria@armando.it

02-04-061

I diritti di traduzione, di riproduzione e di adattamento, totale o parziale, con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm e le copie fotostatiche), in lingua italiana, sono riservati per tutti i Paesi.

Fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, comma 4, della legge 22 aprile 1941 n. 633 ovvero dall'accordo stipulato tra SIAE, SNS e CNA, CONFARTIGIANATO, CASA, CLAAI, CONFCOMMERCIO, CONFESERCENTI il 18 dicembre 2000.

Le riproduzioni a uso differente da quello personale potranno avvenire, per un numero di pagine non superiore al 15% del presente volume/fascicolo, solo a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da AIDRO, Via delle Erbe, n. 2, 20121 Milano, telefax 02 809506, e-mail aidro@iol.it

Indice

Presentazione di <i>Alberto Cevolini</i>	7
Il rischio dell'assicurazione contro i pericoli di <i>Niklas Luhmann</i>	59
Sicurezza e rischio dal punto di vista delle scienze sociali di <i>Niklas Luhmann</i>	82
Pericolo oppure rischio, solidarietà oppure conflitto di <i>Niklas Luhmann</i>	89
<i>Nota bio-bibliografica</i>	106

Niklas Luhmann

Il rischio dell'assicurazione contro i pericoli

*a cura di
Alberto Cevolini*



**ARMANDO
EDITORE**

Indice

Presentazione	7
di <i>Alberto Cevolini</i>	
Il rischio dell'assicurazione contro i pericoli	59
di <i>Niklas Luhmann</i>	
Sicurezza e rischio dal punto di vista delle scienze sociali	82
di <i>Niklas Luhmann</i>	
Pericolo oppure rischio, solidarietà oppure conflitto	89
di <i>Niklas Luhmann</i>	
<i>Nota bio-bibliografica</i>	106

Presentazione

In un importante articolo del 1989 François Ewald sosteneva che la società fa il suo ingresso nell'epoca moderna quando il contratto sociale assume la forma del contratto assicurativo¹. Questa ipotesi è senz'altro condivisibile, ma le scienze sociali dovrebbero spiegare pure come sia possibile qualcosa come il contratto assicurativo e cosa voglia dire che l'assicurazione è il "nucleo reale" della modernità.

Una sociologia dell'assicurazione che sia in grado di assolvere questo compito non esiste ancora. Questa lacuna è ancora più sorprendente se si tiene conto del fatto che la storia del diritto e la storia dell'economia si occupano da oltre un secolo di questo problema e che la sociologia del rischio è ormai da tempo una disciplina consolidata.

Il ritardo teorico della sociologia ha soprattutto due ragioni: da un lato si dà per scontato che l'assicurazione offra sul mercato sicurezza e non ci si accorge della tautologia latente in questo postulato. Eppure già al suo primo approccio con questo tema la sociologia aveva riconosciuto la necessità di tenere distinta la sicurezza dall'assicurazione: che il sinistro accada o no resta incerto, ma se questo è il caso, allora l'assicurazione evita almeno la riduzione del patrimonio attraverso una compensazione finanziaria². L'offerta di sicurezza è più che

altro una forma di autodescrizione delle imprese assicurative, come osserva Niklas Luhmann nel primo articolo tradotto in questo libro, ovvero uno slogan pubblicitario che nasconde la circolarità tipica di ogni mercato, dove si produce una domanda per ciò che di volta in volta il mercato è in grado di offrire³.

A questo si aggiunge il fatto che la ricerca confonde spesso la prestazione con la funzione dell'assicurazione e anticipa la prestazione come motivazione a stipulare un contratto assicurativo. Ma anche quando non risarcisce incidenti che non sono avvenuti, l'assicurazione ha ciò nonostante adempiuto la propria funzione e il guadagno del premio è da ritenersi legittimo. Funzione e prestazione dovrebbero quindi essere tenute separate: in rapporto alla prestazione l'economia assicurativa è in grado di apprendere adattandosi al proprio ambiente; in rapporto alla funzione l'assicurazione rende operativa la previdenza del sistema economico per la soddisfazione dei bisogni futuri sfruttando la riflessività del meccanismo del denaro. Nel primo caso è possibile ricostruire sul piano temporale una storia dell'assicurazione. Nel secondo caso, invece, è possibile collocare l'assicurazione nel contesto di una teoria della evoluzione. La sociologia dovrebbe assimilare i risultati della prima per intraprendere la seconda strada. Scopo di questa presentazione è quello di delineare, sulla scorta dei testi qui raccolti, le fasi principali di questo lavoro scientifico.

1. L'assicurazione come conquista evolutiva

Il contratto assicurativo rappresenta un rompicapo per gli storici del diritto, per i quali come si sia arriva-

ti a inventare un contratto autonomo senza precedenti nel diritto romano è ancora oggi un problema irrisolto⁴. L'origine stessa del contratto si lascia ricostruire solo con un certo margine di approssimazione. Di certo si sa che esso viene adottato nella pratica mercantile genovese e toscana fra la prima e la seconda metà del 1300 e che già nell'ultimo quarto di secolo il contratto ha raggiunto una forma praticamente perfetta. Mentre però i mercanti genovesi ne affidano la compilazione ai notai, quelli toscani preferiscono servirsi di sensali.

Questo ha delle ripercussioni notevoli sulla struttura del contratto: i notai genovesi scrivono in latino e "mascherano" l'assicurazione sotto forma di mutuo "*gratis et amore*" (l'assicuratore finge di ricevere dall'assicurato una somma in prestito che restituirà solo se la nave non arriva a destinazione), oppure di compravendita (l'assicuratore finge di acquistare merce che pagherà solo nel caso che vada perduta in mare). I sensali toscani, al contrario, redigono il contratto in lingua volgare e in forma scoperta, specificando che gli assicuratori "asichurano" ovvero "fanno sicurtà" per merce carica o da caricare su una nave e destinata a un porto determinato, e dichiarano che i detti assicuratori corrono "ogni rischio e pericolo e fortuna di Dio e di mare e di gente e d'ogni chaso e disastro e fortuna che potesse intervenire" in cambio del pagamento anticipato da parte dell'assicurato di un premio da calcolare in base a un tasso riferito al valore della merce assicurata⁵. Ma più ci si avvicina all'origine del contratto, più la sua novità sfugge al tentativo di darne una spiegazione. La storia nasconde, in un certo senso, proprio ciò che la storia vorrebbe illuminare. Occorre perciò compiere un salto di disciplina: bisogna passare dalla storia (del diritto) alla teoria dell'evoluzione.

L'effetto di questo salto è un'inversione di prospettiva: non si tratta più di cercare conformità, vale a dire relazioni causali, bensì devianza. Nella teoria dell'evoluzione si parla a questo proposito di "varietà": in un sistema strutturalmente determinato viene introdotta indeterminatezza attraverso la riproduzione deviante di elementi per mezzo di elementi del sistema. Nella società questo avviene attraverso comunicazione: il sistema sorprende se stesso con un evento comunicativo inatteso prodotto dal sistema⁶. La devianza del contratto assicurativo consiste, da questo punto di vista, nel fatto che l'assicuratore si presenta come un terzo rispetto alle parti coinvolte in un'impresa. Qui è possibile persino constatare una certa regolarità nel meccanismo dell'evoluzione sociale.

Si sa per esempio che la civiltà giuridica avanza quando il regime della reciprocità che incoraggia l'auto-aiuto viene interrotto dalla intromissione di un mediatore, il quale inizialmente non mette in discussione la legittimità del ricorso alla forza fisica, ma lo sospende soltanto in vista di un'eventuale riappacificazione⁷. La sospensione diventa più improbabile quando il terzo non si limita a svolgere una mediazione occasionale ma assume il ruolo separato di giudice, dal quale non solo le parti coinvolte ma anche il pubblico che assiste si aspettano una decisione che sarà vincolante per le parti. All'improbabilità che a un terzo si affidi la decisione in merito a una disputa nella quale egli stesso non è direttamente coinvolto, e rispetto alla quale sarebbe altrimenti indifferente, si aggiunge l'improbabilità che le parti siano disposte a rinunciare al diritto di amministrare per conto proprio l'offesa subita⁸. L'evoluzione implica, in questo senso, il dispiegamento della possibilità paradossale che l'imposizione del diritto avvenga attraverso usurpazione del diritto.

L'assicurazione, da parte sua, diventa possibile quando un terzo offre la propria disponibilità a correre il rischio di risarcire i pericoli degli altri, lasciando apparire la possibilità per gli altri di correre il rischio di farsi assicurare contro i pericoli delle proprie imprese. Il carattere innovativo di questa combinazione si spiega se prima di tutto si riesce a rispondere alla domanda rispetto a che cosa la devianza sia deviante.

Come tutte le novità evolutive, anche il contratto assicurativo sorge allo stesso tempo poco alla volta e improvvisamente⁹. Esso ha prima di tutto una relazione di continuità sia strutturale che semantica con il contratto di prestito marittimo. Per il diritto greco-romano si trattava del fatto che chi prestava denaro per finanziare l'impresa commerciale di un mercante si assumeva il rischio del capitale, lasciando al mercante i pericoli dell'impresa (*"in nautica pecunia [...] periculum spectat creditorem"*)¹⁰. Il mercante, in altri termini, avrebbe restituito il prestito insieme con gli interessi soltanto in caso di salvo arrivo della nave al porto di destinazione. Il prestito era quindi aleatorio, ovvero condizionato dal caso.

Nel tardo Medioevo il contratto di prestito marittimo aveva riscosso un enorme successo, anche in virtù della relativa semplicità delle sue componenti strutturali; queste si lasciano ricombinare in innumerevoli modi differenti, soddisfacendo di volta in volta le esigenze delle parti. Nucleo del negozio restava in ogni modo la clausola con la quale il debitore si liberava dall'onere della restituzione del denaro nel caso che la merce acquistata con esso andasse perduta per cause umane, come la pirateria o il sequestro, oppure naturali, come il naufragio o il getto di mare. Questa assunzione del rischio (*"susceptio periculi"*) era chiaramente precisata nel contratto,

insieme con le condizioni per la restituzione del prestito e l'eventuale pignoramento dei beni del debitore insolvente.

A partire dalla seconda metà del XII secolo, questa consuetudine contrattuale diventa occasione per introdurre in Europa, attraverso la mediazione del latino, un concetto nuovo di origine araba, quello di "rischio"¹¹. Esso viene usato in funzione reduplicativa a fianco di "pericolo" o "fortuna", con valore neutro: che l'impresa finisca bene o male nessuno lo può sapere in anticipo. Il concetto non serve quindi a calcolare un evento futuro, ma a separare e combinare le attribuzioni di responsabilità delle parti contrattuali: quello che per l'una è uno sgravio, per l'altra è un onere; solo così il prestito marittimo può funzionare. Le formule adottate sono molto ripetitive: chi prende in prestito denaro si impegna sì a impiegarlo a scopo di profitto, ma sempre "*ad risicum et periculum et fortunam Dei, maris et gentium*" del creditore.

È comprensibile che a partire da questi precedenti la storia del diritto abbia cercato di rintracciare le origini del contratto assicurativo. Il suo merito consiste soprattutto nell'aver chiarito l'eredità strutturale contenuta nell'assicurazione, ma questo ha indotto a trascurare la sua funzione. Qui si coglie la discontinuità della innovazione rispetto al passato. Il prestito marittimo svolgeva almeno due funzioni: quella principale era il finanziamento del commercio a lunga distanza, indispensabile per la società ma disprezzato per la logica implicita nell'uso del denaro, il quale non ha riguardo per le differenze sociali e capitalizza il tempo nella forma astratta degli interessi. A questa si aggiungeva una funzione secondaria, quella di garantire un minimo di copertura

assicurativa al mercante che magari disponeva già di un proprio capitale ma non voleva correre il rischio di perderlo tutto in un'impresa e accettava al suo posto l'onere di un prestito a interessi elevati.

A partire da questa eventualità molti storici hanno concepito il prestito marittimo come l'assicurazione della antichità. L'ipotesi risale a Carlo Targa, per il quale il cambio marittimo (una variante del prestito con inclusione del cambio di valuta nel luogo di arrivo della merce) sarebbe stato una forma di assicurazione "indiretta", per distinzione da quella "diretta", ovvero l'assicurazione vera e propria, già nota e praticata da tempo¹². Ma se si accetta questa ipotesi si perde di vista uno degli elementi strutturali fondamentali del contratto assicurativo, il pagamento anticipato del premio.

Alla storia del diritto commerciale non era sfuggito il fatto che nel prestito marittimo il creditore rischiasse di perdere, insieme con il capitale, anche gli interessi che avrebbe potuto realizzare in caso di salvo arrivo della nave; in questo negozio era quindi del tutto assente il rischio che l'assicurato corre nell'accordo assicurativo per riversare su un terzo le conseguenze finanziarie di un pericolo¹³. Gli interessi marittimi (le "*usurae nauticae*") rappresentavano soltanto una parte del rischio di capitale del creditore e non un modo per socializzare il rischio trasformando il bisogno di previdenza dell'uno nell'opportunità di speculazione dell'altro. Svolgere una funzione assicurativa non significa, del resto, essere già un contratto di assicurazione.

La discontinuità dell'istituto assicurativo si comprende bene nel contesto di una teoria dell'evoluzione se si concepiscono gli elementi strutturali del prestito marittimo e i loro correlati semantici come pre-adattamenti o,

più precisamente, come *exaptations*. La teoria dell'evoluzione ha sempre faticato a spiegare come sia possibile in generale che emergano delle novità evolutive¹⁴. Dietro a concetti come “incipiente” o “emergente” si cela come sempre il paradosso della probabilità dell'improbabile, vale a dire come sia possibile che l'elevata improbabilità che una nuova struttura si presenti si trasformi in una elevata probabilità che la medesima struttura si conservi¹⁵. Il tradizionale concetto di “pre-adattamento” è inadeguato sul piano epistemologico, in quanto concepisce l'evoluzione come un progresso pianificato in vista di un obiettivo già noto e capace fin dal principio di informare il processo in vista dell'obiettivo. Ma l'adattamento, così come la capacità del sistema di riprodurre se stesso in modo autonomo, è un'invariante e non uno scopo da raggiungere – un presupposto e non un risultato della trasformazione evolutiva. Un “pre”-adattamento può essere verificato solo a posteriori e, ammesso che ci sia, non è comunque prevedibile, proprio come l'evoluzione¹⁶.

Il concetto di *exaptation* è più pertinente: esso indica la possibilità che strutture già esistenti, usate in precedenza per svolgere altre funzioni, vengano “cooptate” per una nuova funzione. La struttura si mostra così atta a ricevere una funzione per la quale la struttura stessa non era stata inizialmente concepita¹⁷. Anton Dohrn aveva già formulato nel 1875 un'intuizione analoga sotto forma di “principio del cambio di funzione” (*Princip des Funktionswechsels*). L'ipotesi era che una struttura potesse svolgere una funzione principale e delle funzioni secondarie; quando una funzione secondaria diventa primaria, quella principale regredisce, oppure scompare; in questo modo cambia la funzione complessiva e con essa si trasforma l'intera struttura¹⁸. L'evoluzione sfrutta, in altri

termini, la multifunzionalità delle strutture disponibili (una peculiare combinazione di ridondanza e varietà), cioè la possibilità che la medesima struttura possa svolgere, una dopo l'altra, diverse funzioni, così che una nuova struttura non è altro che una vecchia struttura modificata dal fatto di aver acquisito una nuova funzione.

Il contratto assicurativo mostra le stesse caratteristiche: esso "coopta" strutture già note e impiegate da tempo per una funzione che soltanto adesso diventa primaria, trasformando la struttura complessiva. Di questa trasformazione il premio assicurativo e soprattutto il fatto che vada pagato anticipatamente sono forse la traccia più evidente, in quanto creano un rischio che prima non c'era. In modo corrispondente si forma una nuova semantica dell'assicurare e del dare assicurazione che il prestito marittimo, in assenza di alternative, non aveva avuto bisogno di concepire. Se si parte dalla teoria dell'evoluzione, allora, è relativamente superfluo sapere quando, oppure dove sia stato stipulato il primo contratto assicurativo. Assai più rilevante diventa, invece, la questione circa il vantaggio evolutivo dell'assicurazione. Il suggerimento della teoria dei sistemi sociali è che questo vantaggio vada cercato nella forma che lo rende possibile, cioè nell'accordo contrattuale.

Nelle culture avanzate il contratto era servito più che altro a evitare abusi della disponibilità a cooperare in relazioni basate sulla norma della reciprocità e aveva contribuito a stabilizzare delle aspettative comuni circa il modo di assolvere gli obblighi reciproci. Chi si fosse rifiutato di prestare aiuto avrebbe inevitabilmente segnalato intenzioni ostili e rinunciato a sua volta ai vantaggi della reciprocità¹⁹. In reti di scambio di questo tipo chi offre collaborazione è di solito motivato non da altrui-

smo, ma da quella che si potrebbe definire una “immedesimazione nel destino dell’altro”, ovvero dalla consapevolezza della reversibilità delle condizioni. L’accesso a molte risorse e un minimo di previdenza sono possibili soltanto se ciascuno si garantisce la cooperazione degli altri attraverso il proprio impegno a collaborare. Quando però la società diventa più complessa, la reciprocità non può più essere data per scontata, ma va istituita attraverso un patto esplicito. L’ingresso in reticoli di mutuo-aiuto avviene ora in modo cerimoniale attraverso un giuramento che marca l’appartenenza a tutte quelle forme di solidarietà feudali e alleanze corporative come l’affratellamento, le gilde o le *friendly societies*, che fino alla modernità avanzata faranno concorrenza all’assicurazione²⁰.

Nelle società stratificate queste forme di sostegno reciproco servivano soprattutto a compensare nello strato basso l’assenza di forme di compensazione dall’alto verso il basso delle differenze sociali nella soddisfazione dei bisogni. L’appartenenza era anche l’unico modo per avere “visibilità” sociale, ovvero per essere inclusi nella società urbana. Chi cercava tutela giuridica, protezione militare, l’accesso a opportunità economiche in un regime notoriamente monopolistico, oppure occasioni politiche, doveva essere membro di una gilda²¹. La corporazione riproduceva la situazione di uguaglianza dei gruppi famigliari tipica delle società primitive e garantiva la solidarietà, ovvero l’aiuto reciproco, di fronte al pericolo, come l’inabilità improvvisa a lavorare, l’incendio della casa, la perdita dei beni in un naufragio o l’impoverimento involontario.

La reciprocità come sempre veniva esercitata non solo in senso positivo, sotto forma di scambio o coope-

razione, ma anche in senso negativo, sotto forma di minaccia o sanzione. Il destino peggiore era quello di essere esclusi dalla corporazione. Questa includeva la persona in modo totale, senza distinzione fra sfera pubblica e sfera privata; essa era perciò altrettanto esclusiva: chi fosse stato fuori dalla gilda, sarebbe stato ignorato. A una solidarietà totale verso l'interno corrispondeva una totale indifferenza verso l'esterno²². L'ammirazione entusiastica per la libertà sulla quale si sarebbero fondate queste associazioni andrebbe quindi alquanto ridimensionata: l'uomo medievale non era in effetti libero di decidere il proprio posto nella società; all'appartenenza a forme consociative di tipo corporativo non c'erano molte alternative²³.

L'ipotesi della teoria dei sistemi sociali è che con l'aumento della complessità aumenti anche il divario fra dimensione sociale e dimensione temporale. Nel contesto dell'interazione l'altro diventa adesso un "soggetto", cioè il simbolo di un'autoreferenza intrasparente per l'osservatore. A queste condizioni non si può più contare sulla reversibilità delle condizioni o su una reciprocità pattuita. Fidarsi sarebbe in ogni caso troppo rischioso. Il contratto scioglie questa tensione, trasformando quello che in società pre-moderne sarebbe stato interpretato come un segno di diffidenza in uno strumento indispensabile per creare delle possibilità che altrimenti non si avrebbero a disposizione. Alla reciprocità si sostituisce la regola della complementarità: ora non si tratta più di rendere circolare la dipendenza delle parti a partire dalla disponibilità reciproca a cooperare, ma di specificare a quale obbligo dell'uno corrisponda il diritto dell'altro²⁴.

Nel contratto assicurativo questa pretesa giuridica è posta in essere dal pagamento anticipato del premio, e

proprio in questo la dottrina ha trovato non a caso una prova della legittimità del contratto assicurativo. Già nel XVIII secolo è non solo plausibile, ma altresì evidente che nessuno è tenuto a esporsi a un pericolo a beneficio di un altro (!), e qualora lo faccia, la sua esposizione non solo può essere stimata in base a un prezzo, ma è anche degna di essere remunerata²⁵. Del resto se la disponibilità dell'altro ad aiutare fosse lasciata a un mero accordo fra le parti in vista dell'esito futuro degli avvenimenti, l'assicurato resterebbe nell'incertezza che l'assicuratore sia davvero disposto a pagare il risarcimento nel caso in cui il danno si avveri. Il premio vincola invece l'assicuratore alla promessa fatta e garantisce all'assicurato la possibilità d'impugnare la richiesta di risarcimento. In questo senso il contratto "crea" diritto, sgravando allo stesso tempo il diritto dall'onere di normalizzare situazioni ogni volta differenti.

Nelle aggregazioni corporative medievali una pretesa giuridica di questo tipo non era indispensabile: l'aiuto non aveva una forma "querelabile" in quanto la reciprocità stessa bastava a sanzionare, con la minaccia di sospensione della cooperazione da parte dei membri consociati, il rifiuto di sostegno²⁶. La reciprocità attivava un circuito, per così dire, auto-sanzionante: la mancanza di reciprocità sarebbe stata sanzionata con la mancanza di reciprocità.

Il contratto reagisce a situazioni sociali più complesse attraverso la precisazione delle condizioni che vincolano temporalmente le parti impegnate in un rapporto sociale. L'improbabilità evolutiva di questo strumento giuridico si lascia chiarire con un concetto molto noto della cibernetica, quello di "varietà indispensabile"²⁷. L'idea è che soltanto la varietà (delle mosse di un giocatore, ov-

vero del sistema) possa abbattere la varietà (delle mosse dell'avversario, ovvero dell'ambiente), mantenendo così costante la varietà dei risultati (o, in termini evolutivi, l'adattamento del sistema all'ambiente). Questo principio ha due implicazioni molto importanti: nel corso della evoluzione la complessità aumenta attraverso riduzione della complessità; ma così aumenta pure la complessità riducibile. Il contratto è una conquista evolutiva che soddisfa entrambe queste condizioni.

Da un lato esso aumenta lo spazio di possibilità entro il quale è possibile immaginare degli accordi consensuali che non tengano conto né del passato delle parti (se non relativamente ad accordi precedenti), né della loro rispettiva posizione sociale, e suscita l'impressione che ogni vincolo temporale sia il risultato di una "decisione" che la società adesso delega agli individui; dall'altro produce delle possibilità che senza contratto non esisterebbero, e lo fa limitando le possibilità potenzialmente illimitate delle parti di reagire a piacere. Questa apparente contraddizione diventa ancora più evidente quando oggetto del contratto è la previdenza per il futuro.

Di fronte al pericolo si passa da una generalizzazione delle condizioni alle quali è possibile ricevere aiuto a una specificazione di queste condizioni mediante contratto. L'effetto è una combinazione piuttosto improbabile fra un massimo di individualizzazione e un massimo di socializzazione²⁸. In società più semplici la produzione incessante di cesure temporali che i contratti assicurativi rendono possibile sarebbe stata incomprensibile. La reciprocità è una specie di previdenza, per così dire, a tempo indeterminato. L'assicurazione, invece, limita in modo drastico le possibilità di poter contare su un tempo disponibile, ma in questo modo le aumenta ver-

tiginosamente e fornisce alla società uno strumento per fronteggiare un ambiente più complesso. In una prospettiva evolutiva il contratto rende probabile il fatto assai improbabile che la società ammetta sul piano strutturale varietà²⁹. Questo, tuttavia, non basta ancora per comprendere l'improbabilità dell'assicurazione come strumento di compensazione finanziaria dei pericoli. Per chiarire questo punto occorre indagare un altro fondamentale fattore di differenziazione: il denaro.

2. L'assicurazione come istituzione

L'assicurazione non è un caso di evoluzione "convergente", come lo sono invece il volo o la vista per gli organismi oppure il linguaggio, il ricorso a terzi per la soluzione dei conflitti o la formazione di capi per i sistemi sociali³⁰. Il vantaggio evolutivo dell'assicurazione non è stato acquisito, al di fuori del contesto socio-economico italiano tardo medievale, da nessun'altra società in modo indipendente. Nei termini della teoria dell'evoluzione si tratta piuttosto di una innovazione che sorge in un ambiente relativamente periferico del sistema sociale complessivo e soltanto più tardi si "diffonde", raggiungendo così la propria forma definitiva.

La sociologia ha considerato con un certo interesse innovazioni indipendenti di questo tipo, ma ha cercato le ragioni del loro successo per lo più nella capacità di alcuni gruppi marginali ma intraprendenti d'importare soluzioni per problemi che prima non venivano percepiti³¹. La trasformazione delle strutture interne del sistema della società viene in questo modo attribuita a cause esterne presenti nel suo ambiente, come il "cari-

sma” di alcuni individui, mentre la teoria dell’evoluzione dovrebbe spiegare come sia possibile che una devianza sul piano delle aspettative anziché essere inibita venga amplificata da quello che la cibernetica chiamerebbe un feedback positivo, e diventi una consuetudine attesa sul piano della società complessiva. In rapporto al problema dell’assicurazione si tratta di capire come sia possibile passare da comunità di pericolo basate su un’economia naturale a una società del rischio basata sull’economia monetaria.

Fino alla fine del XVII secolo l’assicurazione resta un espediente adottato quasi esclusivamente dai mercanti per i mercanti. L’assicurazione decolla solo a partire dal XVIII secolo, quando diventa evidente che si tratta di una opportunità di cui tutti dovrebbero approfittare. L’ipotesi è che questo dipenda dalla differenziazione del sistema economico, il quale diventa definitivamente autonomo rispetto ad altri sistemi attivi nel proprio ambiente – in particolare la politica e la religione – attraverso il meccanismo del denaro.

Entro i limiti di ciò che è economico il denaro media la soddisfazione di qualsiasi bisogno, risolvendo in modo universalmente competente un problema assai specifico. Anche nelle società più semplici la soddisfazione dei bisogni non può essere lasciata al caso, ovvero alla coincidenza fra la disponibilità di una risorsa e l’emergere del bisogno. Un problema ambientale diventa occasione per la formazione di un sistema sociale: la soddisfazione di bisogni futuri e imprevedibili viene anticipata come un problema di cui vale la pena occuparsi già nel presente. Ogni messa in atto di previdenze di questo tipo può essere considerata un fatto economico.

In questo ambito è evidente il primato della proble-

matica temporale³²; la funzione dell'economia consiste nel differire le decisioni in merito alla soddisfazione dei bisogni nell'avvenire, mettendo però al sicuro già ora le possibilità di questa soddisfazione. Se si astrae dalla concretezza del bisogno, quella che resta problematica è l'incertezza del futuro e "economico" diventa ogni atto che de-problematizza questa incertezza attraverso la produzione della certezza attuale di avere delle possibilità per confrontarsi con l'incertezza del futuro. Da questo punto di vista non solo l'assicurazione appare una forma estrema di messa in opera della funzione del sistema economico, ma l'economia stessa si presenta, in definitiva, come il sistema di assicurazione della società complessiva³³.

La problematica temporale delle operazioni economiche viene resa più acuta dall'interferenza della dimensione sociale: la presenza degli altri rende non solo le risorse scarse rispetto ai bisogni, ma anche il tempo scarso rispetto alle risorse disponibili. Il problema contiene però anche la propria soluzione: la dipendenza dagli altri consente di produrre un tempo che altrimenti non sarebbe disponibile.

Nelle società arcaiche il tempo era stato prodotto sul piano sociale attraverso l'impegno a ricevere e restituire; a partire da questo era stato possibile attivare una circolarità ricorsiva in cui ogni prestazione reale si inseriva in un contesto inevitabilmente pre-strutturato come contro-prestazione per contro-prestazioni precedenti in vista di contro-prestazioni successive, in un concatenamento di obbligazioni reciproche che coinvolgevano tutta la società³⁴. Il vantaggio della norma del dare-e-ricevere consisteva nella possibilità di pareggiare eventuali asimmetrie sociali attraverso un'asimmetria temporale (prima di po-

ter donare le proprie figlie come mogli occorre aspettare che crescano) che ripristinava virtualmente la simmetria sociale, cioè l'uguaglianza dei gruppi famigliari, trasformando le eccedenze in debiti di gratitudine.

A questo debito generalizzato di gratitudine si sostituisce nelle moderne economie capitalistiche un indebitamento generalizzato e il denaro – soprattutto nella forma del credito – svolge soltanto ora una funzione equivalente a quella che la reciprocità aveva avuto nelle società precedenti. Non che le formazioni sociali arcaiche fossero state del tutto prive di denaro; ma in queste società gli oggetti che venivano scambiati come “moneta” fungevano più che altro da agganci mnemonici per ricordare alle parti l'attesa di una contro-prestazione³⁵. Il denaro era in questo senso non un medium di scambio ma una sorta di cauzione simbolica. In questo consisteva anche il suo limite maggiore. Chi riceveva in pegno un simbolo di gratitudine non poteva “spendere” il simbolo presso terzi³⁶. Il denaro inizia invece a funzionare come medium di un'economia differenziata proprio quando la promessa può essere fatta valere nei confronti di terzi estranei alla relazione che lo ha messo in circolazione; solo allora la promessa assume la funzione di valore di scambio e diventa denaro nel senso moderno del termine.

Il denaro, come tutte le risorse, è scarso. Esso non elimina quindi il problema di partenza (la soddisfazione dei bisogni) ma lo raddoppia: per soddisfare qualsiasi bisogno c'è bisogno anzitutto di denaro, sebbene il denaro in sé non soddisfi direttamente alcun bisogno reale. Oltre a questo il denaro ha il vantaggio di essere più astratto rispetto a risorse tradizionali come per esempio la terra; esso lascia immaginare possibilità di soddisfazione che si estendono in un tempo a venire potenzialmente illimi-

tato in cui potrebbero sorgere illimitati bisogni imprevedibili. Qualsiasi previdenza per il futuro ora diventa una previdenza per la disponibilità di denaro e il denaro stesso finisce per essere cronicamente scarso³⁷.

Uno degli effetti più importanti di questa transizione da economie naturali a economie monetarie è la trasformazione dei pericoli (di non poter soddisfare determinati bisogni) in rischi (connessi all'uso del capitale)³⁸. Chiunque disponga di una somma minima di denaro si trova di fronte a possibilità d'impiego troppo numerose – tanto più se si tiene conto delle conseguenze sul piano temporale che certe possibilità potrebbero avere per la produzione o la limitazione delle possibilità successive – per poter essere realizzate. Questo significa che per ogni combinazione ci sono delle alternative, per cui qualsiasi cosa si faccia sarà attribuito come decisione e il decisore stesso ne dovrà sopportare le conseguenze. Il problema della soddisfazione dei bisogni si trasforma così in un problema di distribuzione delle risorse di denaro.

Qui si colloca il dilemma fra risparmio e assicurazione. Chi ha denaro corre dei rischi sia quando decide di cederlo, sia quando decide di tenerlo. Il problema diventa acuto quando si cerca d'introdurre nel proprio calcolo la differenza fra il fabbisogno presente e il fabbisogno futuro di capitale in vista di una compensazione. Nessuno vorrebbe morir di fame oggi e poi avere risorse in eccesso rispetto alle esigenze future, ma nemmeno esaurire oggi tutte le risorse disponibili e poi arrivare impreparato di fronte alle evenienze future³⁹. Ma quanto più si estende l'avvenire che si prende in considerazione, tanto più la compensazione temporale diventa irrealizzabile, e con essa anche la possibilità di decidere in modo razionale. Il decisore oscilla fra il futuro che tiene presente e il

presente che si potrebbe realizzare in futuro e non trova in questa oscillazione alcun criterio esterno al quale atenersi in vista della decisione. L'introduzione della differenza asimmetrica fra razionalità a breve termine e razionalità a lungo termine non risolve la questione; come tutte le asimmetrie, anche questa differenza serve solo a interrompere la circolarità dei rimandi autoreferenziali che accompagna l'osservatore e rende in un certo senso invisibile la paradossalità che sta alla base della questione. Il problema, in definitiva, è indecidibile e proprio per questo ha bisogno di essere deciso.

In ciò consiste la differenza e forse anche la superiorità dell'assicurazione rispetto al risparmio: chi mette da parte denaro, lo fa in modo determinatamente indeterminato rispetto all'impegno finanziario dei bisogni futuri; inoltre per risparmiare occorre tempo, il che lascia esposti alle minacce di un futuro che potrebbe presentarsi prima del previsto. Ma soprattutto, come si fa a sapere quanto occorre risparmiare se non si sa quanti e quali bisogni si dovranno soddisfare? Il risparmio crea una liquidità che potrebbe essere impiegata in linea di principio per qualsiasi scopo, quindi una liquidità priva in sé di uno scopo particolare.

L'assicurazione "copre" invece l'assicurato contro i pericoli dall'istante in cui il premio viene pagato, creando così il passato di cui si potrebbe avere bisogno in futuro. La cesura temporale che separa il prima e il poi entra nel mondo attraverso una decisione che può essere a sua volta decisa⁴⁰. In questo modo ci si libera quanto meno dall'onere economico del caso sfruttando la capacità della irreversibilità temporale di creare strutture sociali: dopo (e non prima) aver ricevuto il premio l'assicuratore non può più restare indifferente verso eventuali

richieste di aiuto da parte dell'assicurato dopo (e non prima) che l'incidente si è verificato.

Attraverso il rischio si trasforma la doppia contingenza (cioè la tipica situazione di indeterminatezza circolare in cui “io faccio quello che vuoi tu, se tu fai quello che voglio io”) in un doppio condizionamento, il quale a sua volta è tenuto assieme da un condizionamento comune, quello del caso: l'assicurato corre il rischio di pagare il premio inutilmente se e solo se l'assicuratore corre il rischio di risarcire i danni se il caso diventa reale, ma l'assicuratore corre il rischio di risarcire i danni se e solo se l'assicurato corre il rischio di pagare il premio inutilmente se il caso non si avvera.

La scienza dello Stato moderno aveva visto proprio in questo superamento della casualità attraverso un collegamento non casuale fra il caso e l'aiuto finanziario uno dei compiti principali della politica⁴¹. La “società borghese”, ovvero la moderna economia di mercato, aveva strappato gli individui dalla appartenenza pressoché esclusiva a istituzioni primarie come le reti famigliari, rendendoli più indipendenti gli uni dagli altri, ma allo stesso tempo li aveva costretti a diventare quasi del tutto dipendenti da un sistema economico basato sul denaro, la cui distribuzione è soggetta all'arbitrio del caso e non coincide mai con la distribuzione dei bisogni reali nella società complessiva. Da un punto di vista sociologico si tratta non tanto di un tentativo della politica di controllare l'economia, sebbene si ammetta la facoltà da parte dello Stato di esercitare un potere coercitivo (*äußere Gewalt*), quanto piuttosto di un primo confronto della politica con la differenziazione del sistema economico o, in termini più astratti, di una forma di accoppiamento strutturale⁴² fra due sistemi autonomi sul piano delle loro operazioni.

Storicamente questo è verificabile in modo empirico in riferimento all'assicurazione contro gli incendi. In concomitanza con la formazione dei primi Stati territoriali, questo ramo assicurativo diventa il campo in cui la politica esercita la propria capacità di conquistare spazi di competenza sempre più ampi in vista del benessere o, come si dice all'epoca, della "felicità" dei sudditi⁴³. Rispetto a pericoli come la vita o la salute, che richiedevano un ragionamento (ma non necessariamente un calcolo) più astratto e rendevano perciò poco comprensibile il fatto che fossero assicurati, l'incendio aveva il vantaggio di favorire in modo quasi naturale la costruzione di un apparato amministrativo: gli immobili e il loro valore economico possono essere facilmente censiti in un registro catastale, marcando nel contempo i limiti territoriali che vengono usati per l'autodescrizione dello Stato.

L'accoppiamento strutturale fra politica e economia si riscontra inizialmente nella preoccupazione politica per la circolazione del denaro sul territorio⁴⁴. L'idea che si afferma già nel XVII secolo è che un cittadino caduto in miseria non possa pagare tasse e contributi. In questo modo egli non solo sottrae al fisco una entrata, ma finisce pure per diventare un onere per lo Stato che se ne deve occupare⁴⁵. Il rimedio consiste nel non lasciare inattivo il denaro e nell'incoraggiare il credito anche, ma non solo, attraverso l'assicurazione. Chi possiede una casa ottiene più facilmente un prestito se la lascia assicurare; una casa non assicurata, si dice, è come un mucchio di cenere, mentre quella assicurata è come una seconda casa che si tiene in cassaforte⁴⁶.

La politica, però, non controlla l'economia; i suoi interventi vengono trattati dal sistema economico come una irritazione che trasforma le strutture del sistema, il quale

reagirà a se stesso e all'ambiente attraverso le strutture trasformate. In questo senso l'assicurazione contro gli incendi decisa dalla politica ha per l'economia la forma di un pagamento; il sistema ne tiene conto come di un'operazione fra le altre. E che per l'economia questo circolo virtuoso fra circolazione del denaro e assicurazione innescato da un'imposta non sia immediatamente evidente lo dimostra il fatto che la politica debba intervenire con una decisione collettivamente vincolante: l'onere assicurativo è come la medicina che il padre somministra al figlio; il legislatore non deve lasciare all'arbitrio dei sudditi la decisione di assicurarsi, ma deve costringerli a farlo⁴⁷.

In questo processo viene coinvolta anche la scienza. Quando la massa di casi assicurabili supera una soglia critica, non ci si può limitare, come avevano fatto i mercanti italiani, a stipulare contratti assicurativi sulla base di stime relative al rischio del singolo caso. Per orientarsi in una realtà più complessa occorre astrarre dalla realtà concreta e riferirsi ai risultati dell'aggregazione di molti dati tratti dalla realtà concreta. Si forma così una "seconda realtà", quella delle regolarità statistiche, che non ha – come tutte le realtà fittizie – alcuna corrispondenza nella realtà reale, ma della quale ci si può servire per produrre in modo non arbitrario operazioni alquanto reali⁴⁸.

La statistica corrisponde all'esigenza di costruire nel presente di volta in volta attuale un passato di riferimento in vista di un futuro collegabile selettivamente. Il problema di partenza, come sempre, è che la realtà reale non è calcolabile e proprio per questo può essere calcolata; se il futuro fosse prevedibile, resterebbe solo da constatare qualcosa di immutabile senza bisogno di prendere delle decisioni. La realtà, piuttosto, parafrasando il principio del costruttivismo, è ciò che resta non calcolato quando

si cerca di calcolare la realtà⁴⁹. Il calcolo, da parte sua, ha il vantaggio che si auto-disciplina: crea, attraverso il calcolo, una coerenza interna che rende i risultati del calcolo né veri né falsi, ma almeno plausibili. In questo modo si dà un ordine alla contingenza e si rende più trasparente un ambiente che è e resta intrasparente.

Il vantaggio è che chi calcola ricava dal calcolo delle informazioni. Non si tratta di informazioni relative all'ambiente, anche quando si ha a che fare con informazioni riferite a stati ambientali (come il numero delle case distrutte dal fuoco negli ultimi dieci anni su un certo territorio), ma di un modo di assorbire l'incertezza del sistema rispetto al proprio ambiente. L'informazione non informa insomma sulle decisioni da prendere, ma trasforma almeno l'angoscia del tutto-è-possibile nel rischio che si corre quando si prende (o non si prende) una decisione.

La validità della soluzione dipende però dalla situazione, la quale cambia incessantemente. A differenza della prudenza, la statistica dimentica molto più velocemente: il passato deve essere continuamente ricostruito man mano che il futuro diventa presente proiettando sul passato delle possibilità che nel passato non si potevano vedere. In questo modo cambia anche il futuro che si riesce a immaginare. Le statistiche e i calcoli della probabilità vanno allora continuamente aggiornati, costruendo una memoria che sia coerente con gli scopi (le oscillazioni) del sistema assicurativo. La dimenticanza è indispensabile; un sistema che ricordasse troppo sarebbe un sistema disadattato. Per questo chi offre una copertura assicurativa opera relativamente a breve termine, mentre chi si lascia assicurare opera relativamente a lungo termine⁵⁰: nel primo caso ci si confronta con un cambiamento

incessante dell'ambiente di cui si deve tener conto, nel secondo caso la decisione di assicurarsi crea una sicurezza secondaria di cui si può godere almeno fino alla scadenza della polizza, quando si dovrà decidere di nuovo se vale la pena assicurarsi oppure no.

L'economia sfrutta i risultati del progresso scientifico che l'economia stessa in qualche modo incoraggia, trasformando l'atto assicurativo in un'attività, cioè il contratto in una impresa⁵¹. Quello che prima assomigliava molto a una scommessa – un fatto difficile da giustificare sia per il diritto che per la teologia morale – ora assume la forma di una speculazione regolare senza perdere il proprio carattere aleatorio. Tutte le imprese moderne, del resto, sono caratterizzate dal fatto che trasformano in routine delle operazioni il cui esito è condizionato dal caso⁵². Ciò non serve a ridurre l'aleatorietà delle operazioni, come normalmente si sostiene, ma al contrario ad aumentare l'aleatorietà che la società in generale è in grado di sopportare. Il ricorso al calcolo allarga i margini dell'incertezza con la quale ci si può confrontare, offrendo la possibilità di assorbirla mediante decisioni che riproducono nella società la consapevolezza dei margini d'incertezza che si lascia amministrare.

In ciò consiste appunto il vantaggio evolutivo dell'assicurazione. Rispetto alla regola della reciprocità che dava un minimo di certezza all'aspettativa di ricevere aiuto dagli altri, in quanto gli altri si aspettavano che nelle stesse condizioni tutti avrebbero fatto la stessa cosa, la possibilità di precisare le condizioni alle quali questo deve avvenire crea uno spazio di combinazioni prima inimmaginabile. E libera allo stesso tempo l'individuo dalla necessità di partecipare alla riproduzione di contatti personali per accedere a risorse altrimenti inac-

cessibili – un requisito fondamentale in una società che si sgancia dalla interazione e affida lo svolgimento delle proprie funzioni a strutture secondarie più astratte, come il denaro.

L'acquisizione stabile di questo vantaggio evolutivo non è il risultato di una spinta endogena; non è la società che si adatta alla presenza dell'assicurazione, ma è l'assicurazione che si adatta piuttosto alle spinte selettive della società. Solo lentamente l'improbabilità riesce a superare una soglia di evidenza per diventare un fatto "normale". La conquista evolutiva assume poco alla volta un carattere irreversibile; come per un organismo non avrebbe senso rinunciare alla capacità di percepire visivamente, così per la società moderna diventa chiaro che non avrebbe senso rinunciare ai vantaggi dell'assicurazione: la rinuncia avrebbe dei costi per il sistema superiori ai costi dell'assicurazione.

3. L'assicurazione come rischio

Il fatto di disporre di un nuovo concetto come quello di "rischio" non è sufficiente perché la società complessiva imposti le proprie operazioni sulla struttura che il concetto stesso sta a significare. Fino al XVII secolo il rischio è una preoccupazione quasi esclusiva del mondo mercantile e il suo concetto non ha ancora raggiunto la diffusione indispensabile per diventare una forma di autodescrizione della società. Solo lentamente la logica del rischio "contagia" altri ambiti sociali come la politica o la religione (Pascal), fino a diventare un carattere universale delle situazioni che richiedono una decisione⁵³. Di questo si accorgono anche le scienze sociali, le quali in

genere definiscono il rischio come la stima della probabilità che un danno quantificabile si verifichi. Come tutte le concezioni più o meno ontologiche della realtà, anche questa definizione finisce per escludere l'osservatore dalla realtà osservata, trattando la realtà come se fosse indipendente dall'osservatore. In questo modo, però, si perde proprio l'elemento discriminante del rischio, ovvero la sua capacità di separare e ricombinare le attribuzioni di responsabilità. Il rischio è, da questo punto di vista, un concetto di autoreferenza che indica una prestazione del sistema in rapporto con se stesso.

Questo lo sapeva bene già chi prestava denaro per finanziare il commercio marittimo: se la merce non fosse arrivata a destinazione, il denaro non sarebbe stato restituito. La teoria dei sistemi suggerisce di generalizzare questa impostazione attraverso una sostituzione di contro-concetti: anziché essere distinto dalla sicurezza, il rischio viene distinto dal pericolo⁵⁴. Nel primo caso il danno è attribuito internamente al sistema, nel secondo caso invece il danno è attribuito esternamente all'ambiente. La problematica del rischio si sposta in questo modo sul piano più astratto dell'imputazione, lasciando sullo sfondo le dimensioni del danno o la probabilità che esso accada: danni assai improbabili, come la caduta di un meteorite sulla terra o l'esplosione di una centrale nucleare, hanno effetti ugualmente catastrofici, ma nel primo caso si tratta di un pericolo, nel secondo di un rischio.

Il rischio diventa così una costruzione per la quale non ci sono regole prestabilite e nella quale, soprattutto, non ci sono limiti di complessità: le attribuzioni sia interne che esterne possono essere attribuite a loro volta sia internamente che esternamente, tenendo conto della differenza di prospettiva di osservatori che osservano come

altri osservatori si confrontano con la medesima realtà. I rischi che corrono alcuni (come chi supera in curva) possono essere un pericolo per gli altri, o viceversa: il pericolo di terremoto che coinvolge un po' tutti diventa un rischio per chi vuole edificare. L'informazione incoraggia, da parte sua, la conversione dei pericoli in rischi: l'idoneità medica trasforma il pericolo dello sport in un rischio per la salute. In ogni operazione di attribuzione è implicita anche una selezione: chi prende l'ombrello lo fa per non correre il rischio di bagnarsi se piove, ma non evita il pericolo di scivolare. Nell'ambiente non esistono ovviamente selezioni di questo tipo; esse sono possibili soltanto sotto forma di attribuzioni che escludono ogni volta altre possibilità e proprio per questo possono essere di nuovo attribuite.

Questa concezione del rischio consente di evitare l'illusione che l'aumento della sicurezza coincida con una diminuzione dei rischi. Come tutte le forme di precauzione, anche le decisioni che si prendono per sentirsi sicuri hanno dei "costi" che vanno attribuiti. L'asbesto era un ottimo rimedio contro i pericoli d'incendio, ma oggi è certo che provoca gravi danni alla salute. Il fatto che solo attraverso i risultati della ricerca scientifica si possa acquisire il sapere che informa le operazioni di attribuzione non risolve il problema, bensì lo rende più acuto; da un lato per sapere quali rischi si corrono bisogna quanto meno correre il rischio della sperimentazione – uno scrupolo tipico dell'industria farmaceutica –; dall'altro chi assume una decisione vorrebbe sapere già ora se il rimedio che prende contro i pericoli non sia un rischio con effetti persino peggiori del pericolo che voleva evitare. Ma questo è il punto: il futuro è ignoto e non si lascia anticipare.

Dal punto di vista dell'evoluzione, l'effetto più no-

tevole del rischio resta in ogni modo l'internalizzazione delle attribuzioni. Non si tratta ovviamente del fatto che distinzioni che prima venivano prodotte fuori ora vengano prodotte dentro alla società; ma del fatto che quello che prima veniva riferito all'ambiente ora venga riferito al sistema sociale, dispiegando uno spazio di possibilità – un ambito di calcolabilità, nei termini dell'economia assicurativa – che prima non esisteva. Sorge, in altri termini, un nuovo immaginario⁵⁵. La trasformazione coinvolge tutta la società in modo trasversale.

Il progresso scientifico, per esempio, rende evidente che il controllo tecnico del pericolo è un rischio. La tecnica va “installata” e già questo richiede una decisione. Se si opta per l'impianto non si risolve il problema. La tecnica potrebbe non funzionare, oppure funzionare male. Impianti tecnici più complessi sono anche più intrasparenti; ciò rende più difficile risolvere problemi di non funzionamento o di cattivo funzionamento dell'impianto, o almeno impedisce di farlo rapidamente. Il pericolo che un evento del genere accada si trasforma nel rischio secondario della manutenzione, la quale può essere affidata a sua volta soltanto a un impianto tecnico, oppure a un personale tecnico specializzato. In entrambi i casi si riproduce il paradosso del controllo tecnico della tecnica che serve a controllare i pericoli⁵⁶. Se si opta per l'assenza dell'impianto bisogna far fronte ad altri rischi, come quello di restare senza una fornitura sufficiente di energia elettrica, con danni enormi per una società dove la comunicazione dipende sempre più dall'impiego della tecnica. Con il rischio la tecnica condivide però soprattutto il fatto di essere un'alternativa che non lascia alternative: essa sostituisce alla biforcazione morale fra agire in modo conforme oppure deviante una biforcazione cognitiva fra installare o

non installare (un impianto), senza che l'alternativa stessa possa essere decisa in modo etico o in modo tecnico⁵⁷.

Un altro importante fattore d'internalizzazione è il denaro. Esso trasferisce, come si è visto, il pericolo della soddisfazione dei bisogni dal piano piuttosto concreto della "natura" al piano assai più astratto della distribuzione delle risorse monetarie, creando l'impressione – inedita fino al tardo Medioevo – che anche la povertà sia il risultato di una decisione. In questo consiste il grande impatto dell'assicurazione, la quale trasforma potenzialmente ogni pericolo nel rischio di essere (o non essere) assicurati, e disgrega poco alla volta la plausibilità di metodi tradizionali di gestione dell'incertezza, come il rimando a potenze sovranaturali che non si lasciano vincolare ma si possono almeno condizionare attraverso rituali e sacrifici che si orientano alla norma della reciprocità. Sullo sfondo delle possibilità assicurative queste pratiche appaiono irrazionali, la religione diventa a partire da adesso "superstizione". L'assicurazione non è più razionale per il fatto che genera più sicurezza, ma solo per il fatto che dà all'incertezza la forma del rischio⁵⁸. A questo corrisponde però anche un aumento delle pretese decisionali che la società rivolge a individui e organizzazioni, quindi un aumento della consapevolezza che non sia possibile decidere senza correre dei rischi, quindi un aumento della irrazionalità che una società sempre più dipendente dalle proprie decisioni deve sopportare. In definitiva il senso dell'assicurazione si trova in questa strana articolazione di decisione, incertezza e rischio.

L'incertezza è la principale risorsa per decidere⁵⁹. Senza incertezza qualsiasi comportamento si ridurrebbe a una routine eseguibile in modo meccanico e soprattutto priva d'ogni attribuzione di responsabilità. La mancanza

di informazioni costituisce, invece, il motivo principale per decidere. La decisione, a sua volta, non trasforma l'incertezza in qualcosa di certo, ma assorbe soltanto l'incertezza con la quale il decisore si confronta di volta in volta, aggiungendo a essa l'incertezza di aver preso (o non aver preso) la decisione giusta. L'assicurazione sfrutta il carattere produttivo dell'incertezza, combinando in modo altamente improbabile il bisogno di previdenza di una parte con il desiderio di speculazione dell'altra. Essa trasforma le minacce alle quali sono esposti gli uni nelle opportunità di profitto degli altri; è, in breve, un modo di trasformare l'incertezza in un business⁶⁰.

Quello che viene negoziato in questo affare non è sapere, bensì il fatto di non sapere (cosa accadrà in futuro), ovvero la mancanza di informazioni. Un negozio di questo tipo non può essere costruito in modo arbitrario. Se all'assicurato basta sapere che esiste la possibilità reale che un caso accada, all'assicuratore occorre un sapere assai più elaborato per sapere se e in che misura dal rischio si possa trarre un profitto. Il calcolo statistico e il calcolo delle probabilità servono appunto a questo scopo: essi non informano sui casi futuri, ma informano su delle regolarità alle quali ci si può attenere per orientarsi nell'oscurità di un futuro che non comincia mai.

I mercanti italiani medievali si erano serviti per questo della propria esperienza personale e delle informazioni che riuscivano a ottenere attraverso una rete di collaboratori con i quali erano in costante rapporto epistolare. Questo aveva favorito lo sviluppo di un calcolo proto-statistico, in cui la frequenza dei sinistri stimata a determinate condizioni veniva tradotta nel tasso di premio che si sarebbe preteso per la stipula del contratto assicurativo. La ricerca storica ha mostrato in modo

abbastanza attendibile che questi tassi, pur variando in funzione di una molteplicità di fattori oggi difficili da stabilire, mantengono nel corso del tempo una certa regolarità – una prova a favore dell'ipotesi che le operazioni commerciali fossero eseguite con metodo⁶¹. Attraverso la frequenza dei sinistri era possibile calcolare il danno stimato moltiplicando la suddetta frequenza con la perdita reale (quello che la moderna teoria economica chiamerebbe “rischio”, ovvero “premio puro”). La differenza fra questa stima e il premio reale è ciò che motivava a correre il rischio di assicurare: il guadagno era in tutti i casi virtualmente superiore al rischio.

Il danno veniva stimato perché, come sempre, il danno reale resta nascosto nel futuro. La stima in questione, in altri termini, non coincide con il presente futuro, dove il danno o è reale o non lo è, ma con il futuro presente. Essa è un modo di osservare l'avvenire dal punto di vista del presente attuale. E il prezzo di questa osservazione è appunto il premio assicurativo.

I vantaggi di questa operazione sono molteplici: il premio può essere calcolato anticipatamente, il risparmio no. Lo stesso calcolo si lascia poi calcolare due volte: una volta dal lato dell'assicuratore, una volta dal lato dell'assicurato. Il primo si confronta in modo selettivo con un futuro per il quale cerca il passato che gli conviene; il secondo si confronta in modo autoreferenziale con il rischio di pagare il premio inutilmente di fronte al pericolo di subire un danno. Il premio però è uno solo: esso riunisce in una unità la differenza fra un futuro osservato nel modo del possibile (quello dell'assicurato) e un futuro osservato nel modo del probabile (quello dell'assicuratore). L'unità tiene assieme la differenza in una forma simbolica che si lascia quantificare.

Questo consente anzitutto di precisare le condizioni dell'aiuto, ovvero del futuro sul quale si può contare. La reciprocità aveva ottenuto un risultato equivalente sul piano funzionale attraverso il divieto di pareggiare immediatamente la prestazione ricevuta con una contro-prestazione. L'obbligo di ricevere dilazionando la restituzione doveva servire a creare tempo attraverso un vincolo sociale (non viceversa). Per la stessa ragione non c'era bisogno di determinare il valore della prestazione in base a criteri oggettivi separati dalle persone; a differenza dei prezzi, che servono ad articolare l'autoreferenza dei pagamenti nell'economia monetaria, la reciprocità poteva lasciare ambiguo il valore del debito atteso, ma non l'aspettativa della restituzione, sfruttando questa ambiguità per riprodurre in modo ricorsivo contro-prestazioni⁶². Un eccesso di precisione avrebbe fatto apparire sullo sfondo la fine dell'obbligazione e con ciò la volontà di annullare il tempo disponibile.

La quantificazione del premio consente invece di raggiungere un'intesa sul piano sociale, rinunciando allo stesso tempo alla pretesa di una corrispondenza fra le coscienze delle parti coinvolte. La quantità non lascia equivoci e sgrava le coscienze dall'onere del ricordo delle condizioni che hanno creato l'obbligazione e dall'incertezza del ricordo stesso. Essa amplifica il tempo (nella misura in cui permette a un osservatore di combinare il proprio passato e il proprio futuro con il passato e il futuro di un altro osservatore), creando un vincolo temporale che si lascia attendere normativamente non solo dalle parti ma anche dalla società che osserva le parti.

Il premio, infine, rende operativa la rischiosità bilaterale del negozio assicurativo e replica la struttura dei contingenti futuri, secondo cui che il futuro sia incerto

è l'unica certezza sulla quale si può contare nel presente attuale. In questo senso la funzione dell'assicurazione non è quella di ridurre a un sacrificio minimo (per ogni assicurato) i costi complessivi del futuro. L'incertezza che ogni assicurato paga comprende anche l'eventualità di non subire alcun danno, oltre al fatto che per chi corre il rischio di pagare il premio inutilmente anche poco è già troppo rispetto a quello che avrebbe potuto risparmiare. La specificità dell'assicurazione non consiste nemmeno nel trasformare l'irreversibilità del reale nella reversibilità del risarcimento finanziario. Già la comunicazione ottiene un risultato simile nella misura in cui compensa ciò che passa con la possibilità di correggere quello che è stato comunicato attraverso ulteriore comunicazione. La funzione dell'istituto assicurativo consiste piuttosto nel ridurre a un prezzo certo l'incertezza del futuro, offrendo così la possibilità di confrontarsi già nel presente con un futuro che resta ignoto.

L'improbabilità sta tutta nella forma di questo confronto. Il premio non crea una connessione necessaria fra il passato che non si può più cambiare e un futuro ancora contingente; esso mette piuttosto a disposizione dell'assicurato un modo contingente di gestire il rapporto fra la contingenza del passato (la possibilità di correre il rischio dell'assicurazione) e la contingenza del futuro. Che il premio serva o no, lo deciderà il futuro. Ma in tutti i modi si sa che il denaro è stato speso per una buona ragione. L'assicurazione dispiega così il paradosso di una decisione che resta giusta anche quando a posteriori dovesse rivelarsi sbagliata, il che è sempre meglio che prendere una decisione sbagliata che all'inizio era sembrata giusta.

Il potenziale dell'istituto assicurativo non si esaurisce qui. Esso sfrutta fino in fondo la riflessività del mec-

canismo del denaro dal quale l'istituto stesso sorge. Il risultato è la possibilità per le imprese assicurative di assicurarsi a loro volta presso altre imprese, ovvero la riassicurazione. In generale i meccanismi riflessivi sono una condizione e allo stesso tempo un risultato della differenziazione interna della società in sottosistemi di funzione. Da un lato la rinuncia alla ridondanza mette ogni sistema in grado di raggiungere un'autonomia a partire dalla quale le operazioni del sistema possono essere applicate al processo che produce queste operazioni. Il diritto, per esempio, può regolare normativamente la produzione di norme; le organizzazioni formali possono decidere se e come decidere; nel sistema educativo si impara ad apprendere e, attraverso la pedagogia, si apprende come insegnare ad apprendere. Dall'altro lato i meccanismi riflessivi consentono di stabilizzare i singoli sottosistemi sul piano della loro funzione, rinforzando e legittimando i loro confini rispetto ad altri sistemi operativi nel rispettivo ambiente⁶³.

Immanente al denaro c'è già un meccanismo riflessivo. Il denaro è una forma di scambio di possibilità di scambio, in quanto chi cede denaro in cambio di qualcosa cede ad altri la possibilità a loro volta di cedere denaro – ovvero possibilità di scambio – in cambio di qualcosa. In questo senso si dice che il denaro “circola”. Il denaro, poi, può essere venduto e comprato in cambio di denaro, oppure prestato pagando il tempo che occorre per restituirlo. Con il denaro si può infine comprare la promessa di ricevere denaro. Questo è il caso dell'assicurazione. Di questa opportunità approfittano le stesse imprese assicurative.

Il problema si lascia osservare di nuovo nella forma del dilemma fra risparmio e assicurazione. Le imprese

che corrono il rischio di risarcire i pericoli degli altri cercano di “addomesticare” questo rischio facendo ricorso a statistiche e calcoli della probabilità. In questo modo però si espongono al pericolo che i loro calcoli siano sbagliati – il futuro calcolato in passato non coincide con il futuro che poi diventa reale – e che l’impresa precipiti nell’insolvenza. Contro questo pericolo si può risparmiare, creando riserve, oppure correre il rischio di assicurarsi. La seconda alternativa porta con sé tutti i vantaggi dell’assicurazione rispetto al risparmio e viene incoraggiata oggi dallo sviluppo di complessi mercati finanziari che offrono, attraverso opzioni e derivati, un accesso alla liquidità assai più articolato rispetto ai tradizionali metodi di rifinanziamento.

L’economia assicurativa, da parte sua, conserva il proprio adattamento rispetto all’ambiente se non rinuncia ad apprendere. Essa si orienta per questo alla differenza fra ciò che è assicurabile e ciò che non lo è. Nella realtà reale non esistono pericoli in sé assicurabili e pericoli in sé non assicurabili; sia l’assicurabilità che la non assicurabilità sono una costruzione del sistema che si confronta in modo autoreferenziale con la propria capacità di controllare la mancanza di controllo sull’ambiente esterno. L’unico pericolo che resta non assicurabile è la possibilità che il denaro cessi di circolare, cessi cioè di essere ceduto e accettato in vista della possibilità di cederlo di nuovo – questo è, in termini più astratti, lo spazio non marcato dalla differenza fra ciò che è assicurabile e ciò che non lo è. Non si tratta, allora, di verificare sulla base di un “principio di assicurazione” quali pericoli siano controllabili e quali no, per separare sulla base di questa differenza una prima da una seconda modernità⁶⁴. Il problema è piuttosto, per il sistema assicurativo, come

rigenerare liquidità potenziale sfruttando i meccanismi assicurativi, ovvero come risolvere internamente un problema costruito internamente.

Nella prassi questo problema emerge quando l'impresa deve fronteggiare i così detti "rischi catastrofici". Si tratta di pericoli come il terremoto o gli uragani, attacchi terroristici o l'esplosione di una centrale nucleare, che hanno una frequenza statistica troppo bassa per essere assunta come dato significativo, ma sono in grado di produrre un danno finanziario devastante per l'impresa. L'assicurazione moderna si era basata sull'assunto che il futuro si sarebbe comportato più o meno come il passato e aveva quindi cercato nel passato delle informazioni utili per orientarsi nel futuro. Questa presunta continuità aveva incoraggiato un approccio di tipo "statistico-archivistico". Esso viene messo in discussione quando al posto della continuità si presume una discontinuità fra futuro e passato che rende superfluo ogni riferimento a ciò che è stato e incoraggia piuttosto a prepararsi ad affrontare non tanto l'imprevisto, quanto l'imprevedibile, ovvero a confrontarsi con delle sorprese.

Il metodo più idoneo, a quanto pare, è un approccio basato sulla "messa in atto" (*enactment*), ovvero sulla simulazione di scenari futuri il cui valore informativo consiste proprio nel fatto che non hanno precedenti⁶⁵. Qui l'incalcolabilità dell'ambiente diventa riflessiva: non si calcola più l'incalcolabile, ma si calcola l'incalcolabilità dell'incalcolabile. L'incertezza diventa, come si dice nella scienza assicurativa, aleatoria. Questo segna il passaggio dall'assicurazione "moderna" all'assicurazione "post-moderna" – non tanto nel senso di una successione di epoche storiche, quanto piuttosto nel senso di una fase della evoluzione in cui il sistema complessivo si

confronta con i limiti della ristabilizzazione. Di fronte ai rischi catastrofici l'assicurazione mette alla prova i confini del proprio "immaginario". Essa rinuncia al vantaggio cognitivo delle inferenze e si limita a usare alcuni dati presenti (come l'inventario degli immobili presenti sul territorio che potrebbe essere colpito dal terremoto o la conoscenza del rapporto fra tecniche edili e movimenti tellurici) per innescare oscillazioni riferite al futuro – una sorta di riflesso condizionato senza condizionamento.

Operazioni così complicate non possono certo essere svolte in modo casuale. Ci si serve per questo del computer. Come la divinazione antica, così il computer è un meccanismo per la produzione di casi in grado di apprendere da se stesso⁶⁶. L'utente che attiva il meccanismo (il tecnico della divinazione, ovvero il matematico assicurativo) non vede come il meccanismo funziona – un modo per replicare l'oscurità del futuro – ma vede soltanto i segni che si formano in superficie quando l'utente irrita il meccanismo e mette in atto le sue operazioni. Questi segni non rimandano al futuro come tale, ma almeno permettono di auto-generare delle informazioni di cui l'utente può tenere conto in vista delle decisioni da prendere. Il segno, in altri termini, non dice cosa sia meglio fare, ma trasforma di nuovo un pericolo incontrollabile in un rischio gestibile, creando allo stesso tempo un alibi per un eventuale rammarico retrospettivo. Sul piano pratico, l'uso delle simulazioni per mezzo del computer fornisce soprattutto un metodo per dare un prezzo all'incertezza e lasciare latente il fatto che si tratti in tutti i casi di incertezza auto-prodotta.

Quando la società contemporanea descrive se stessa come "futurocentrica", dovrebbe ricordarsi che la preoccupazione per il futuro è prodotta dalla società,

non dalle macchine o dagli individui, e che soltanto attraverso le strutture sociali questa preoccupazione diventa reale. Il futuro in sé non esiste e diventa un problema solo quando irrita l'osservatore. Gli stoici avevano basato su questa idea fondamentale la loro etica e avevano risolto il problema esortando alla "sicurezza", ovvero a rinunciare alla cura anticipata dell'avvenire (*sine cura*): essa estranea l'individuo sottraendolo alla presenza a se stesso e tenendolo occupato con ciò che non esiste ancora (con il nulla). La soluzione stoica aveva compensato in questo modo una mancanza di alternative che oggi sono disponibili sotto forma di previdenza assicurativa. Ma la tecnica cognitiva messa in opera dall'assicurazione non è l'unico modo per confrontarsi con il futuro. L'etica agisce ancora da antagonista, soprattutto la così detta etica della responsabilità.

Nel secondo articolo tradotto in questo libro Niklas Luhmann esclude che il rischio possa essere "razionalizzato", almeno nel senso della tradizionale razionalità di scopo, ma esclude anche che possa essere controllato "eticamente". Nel primo caso si tratta del fatto che la cronica mancanza di informazioni sarà sempre in qualche modo un motivo di rimpianto per le decisioni che si sono prese (o non si sono prese), il che fa della ricerca di sicurezza il segno distintivo di una società che riproduce in modo incessante l'incertezza che la società stessa è in grado di assorbire. A questo si aggiunge il fatto che il calcolo del rischio è a sua volta rischioso, poiché convince i decisori a prendere delle decisioni dalle quali altrimenti molto probabilmente si asterebbero, aumentando il rischio che si corre – il classico problema del *moral hazard*.

Nel secondo caso si tratta invece del tentativo da parte dell'etica di controllare attraverso principi morali l'in-

certezza delle decisioni. Nella società moderna il calcolo delle probabilità aveva sostituito l'invito alla prudenza, ma non aveva risolto il problema di partenza, piuttosto nel lungo periodo lo aveva amplificato. L'etica ha reagito a questa amplificazione con il tentativo, a modo suo innovativo, di imporre una "euristica della paura"⁶⁷. La convinzione di partenza è che l'etica classica non sia più adeguata ad affrontare i problemi della società moderna per il fatto che non tiene conto del tempo, cioè delle possibilità che le conseguenze delle proprie azioni sconfinino in un futuro ancora ignoto che non si dovrebbe ignorare. La soluzione viene cercata in una "futurologia comparativa", ovvero in una "casistica immaginativa" il cui compito sarebbe quello di verificare quali casi si potrebbero realizzare se si prendessero certe decisioni. E ovviamente la prognosi peggiore dovrebbe avere la preferenza su quella migliore.

Il principio dell'etica della responsabilità ha avuto molto successo nell'ultimo quarto del XX secolo e ha ispirato non solo molte decisioni giuridiche ma anche, sul piano economico, il principio dello "sviluppo sostenibile". In tutti i casi quello che un argomento etico di questo tipo rende invisibile è l'indeterminatezza irrisolvibile che si innesca quando il tempo rientra nel tempo. Se il presente dipende dal futuro ma il futuro dipende dal presente, chi deve discriminare nella situazione attuale non sa cosa fare. Il limite principale dell'etica della responsabilità di fronte a questa oscillazione consiste nel suo deficit di riflessività. Il principio sul quale si regge salta non appena viene applicato a se stesso, chiedendosi quanto sia responsabile la responsabilità (ovvero quanto sia sostenibile la sostenibilità) – il che lascia inevitabilmente trasparire il paradosso della irresponsabilità del

comportamento responsabile (ovvero della insostenibilità dello sviluppo sostenibile). A questo si collega il fatto che il rimando a principi esterni e immutabili vincola troppo il decisore a un futuro immaginato quando ancora il futuro non è presente. Il decisore rinuncia, in altri termini, a usare il futuro per irritare il presente e a sfruttare l'incertezza come risorsa per prendere delle decisioni. Se il principio venisse generalizzato, si finirebbe in uno stato d'immobilità.

Il problema diventa più acuto se, come nel caso delle alte tecnologie, si tiene conto della conflittualità inevitabile fra le prospettive dei decisori e quelle dei coinvolti⁶⁸. Questi accusano i decisori di sottovalutare la probabilità di un rischio catastrofico; i decisori a loro volta si difendono sostenendo che i coinvolti tendono a sopravvalutare l'improbabilità della catastrofe. Quello che per gli uni è un rischio ammissibile, agli altri appare un pericolo inaccettabile. E non basta ovviamente rivendicare a posteriori, come in occasione delle catastrofi nucleari, il fatto che si avesse ragione. Il problema consiste in modo assai più radicale nel fatto che insieme con il progresso tecnico-scientifico aumenta nella società il divario fra esperti e profani, con la conseguenza che sul piano del sapere la società è sempre più competente ma anche sempre più incompetente di prima. La scienza corre il rischio della sperimentazione per sapere, il sapere offre alla tecnica nuove occasioni per rischiare, ma chi non sa non si fida e cresce in generale la percezione d'insicurezza. La differenza fra calcolo (degli esperti) e opinione (dei profani) non è riducibile in modo definitivo né a un calcolo né a una opinione. La ricerca di una "intesa" richiederebbe troppo tempo, inoltre costringerebbe le parti a precisare le proprie posizioni, aumentan-

do il rischio che l'intesa diventi impossibile⁶⁹ – mentre è noto che anche nei sistemi d'interazione la comunicazione scorre velocemente e senza troppi problemi proprio quando le aspettative restano latenti e non devono essere negoziate mediante comunicazione. L'intesa, insomma, è possibile soltanto sotto forma di finzione, il che la rende impraticabile come scopo etico.

Con un certo coraggio la teoria dei sistemi rifiuta soluzioni morali, ma ammette pure che non esiste una soluzione cognitiva al problema della razionalità decisionale nella società del rischio e che proprio per questo si dovrebbe accettare l'idea di convivere con la possibilità di rischi catastrofici, abbandonando allarmismi che non risolvono le cause del problema ma creano il rischio aggiuntivo della agitazione. Il suggerimento è quello di rendere operativa la riflessività dei metodi cognitivi che servono a gestire l'incertezza delle decisioni, chiedendosi per esempio che possibilità esistano che i calcoli della probabilità siano sbagliati e se ci siano dei modi per correggere questi errori⁷⁰. La razionalità consisterebbe, in termini molto astratti, nella capacità di includere l'osservatore nella realtà osservata, tenendo conto del fatto che ogni osservazione porta con sé un punto cieco che non si lascia illuminare. Il calcolo dell'incalcolabile, insomma, dovrebbe co-calcolare anche se stesso e la propria impossibilità di calcolare la realtà reale. Sul piano pratico questo vorrebbe dire non confondere le previsioni probabilistiche o le inferenze statistiche, per quanto accuratamente siano stati svolti i rispettivi calcoli, con una "rappresentazione" della realtà futura, ma considerarle sempre soltanto una costruzione del sistema. Un potenziale cognitivo di questo tipo può essere sfruttato al meglio dall'istituto assicurativo.

NOTE

¹ F. Ewald, *Die Versicherungs-Gesellschaft*, «Kritische Justiz», 22, 1989, p. 385.

² F. Tönnies, *Das Versicherungswesen in soziologischer Betrachtung*, «Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft», 17, 1917, in part. pp. 609-610. Cfr. anche A. Cevolini, *Die Einrichtung der Versicherung als soziologisches Problem*, «Sociologia Internationalis», 48, 2010, pp. 65-89.

³ N. Luhmann, *Das Risiko der Versicherung gegen Gefahren*, «Soziale Welt», 47, 1996, p. 273 (trad. it. *Il rischio dell'assicurazione contro i pericoli*, § I).

⁴ Così P. Perdikas, *Das Schifferdarlehen an den Befrachter in Palermo als Vorläufer der Versicherung*, «Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft», 64, 1975, p. 295. Una sintesi eccellente del dibattito storico-giuridico è quella di A. La Torre, *L'assicurazione nella storia delle idee. La risposta giuridica al bisogno di sicurezza economica*, Milano, Giuffrè, 2000².

⁵ Cfr. C. Daveggia, *Il primo contratto dell'assicurazione toscana*, «Diritto e pratica nell'assicurazione», 1967, p. 576 (polizza del 13 aprile 1379).

⁶ Cfr. N. Luhmann, *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a.M., Suhrkamp, 1997, p. 454.

⁷ Per le scienze sociali si tratta di un fenomeno universale riscontrabile in tutte le società primitive. Cfr. in particolare J. Freund, *Il ruolo del terzo nei conflitti*, in Id., *Il terzo, il nemico, il conflitto. Materiali per una teoria del politico*, Milano, Giuffrè, 1995, pp. 221-240; N. Luhmann, *Evolution des Rechts*, in Id., *Ausdifferenzierung des Rechts. Beiträge zur Rechtssoziologie und Rechtstheorie*, Frankfurt a.M., Suhrkamp, 1981, pp. 11-34; P.P. Portinaro, *Il terzo. Una figura del politico*, Milano, Franco Angeli, 1986, pp. 121-122 e p. 137 sgg. (il *tertius super partes* è un terzo "artificiale"); A. Holtwick-Mainzer, *Der übermächtige Dritte*, Berlin, Duncker & Humblot, 1985 (con ampia bibliografia).

⁸ La storia del sorgere del tribunale è storia della lotta continua contro il regime dell'auto-aiuto (V. Ehrenberg, *Die Rechtsidee im frühen Griechentum*, Leipzig, Hirzel, 1921, p. 103) – il che spiega perché per realizzare la propria riforma Solone debba fare un uso equilibrato di giustizia e forza fisica (Aristotele, *Ath. Pol.* XII, 4).

⁹ Nella teoria dell'evoluzione si è sviluppato intorno a questo dilemma un ampio dibattito. Cfr. E. Mayr, *The Emergence of Evolutionary Novelty*, in S. Tax (a cura di), *Evolution After Darwin*, vol. 1, *The Evolution of Life*, Chicago, The University of Chicago Press, 1960, p. 354 sgg.; N. Eldredge e S. J. Gould, *Punctuated Equilibria: An Alternative to Phyletic Gradualism*, in T. Schopf (a cura di), *Models in Paleobiology*, San Francisco, Freeman Cooper, 1972, pp. 82-115; K. Boulding, *Punctationalism in Societal Evolution*, «Journal of Social and Biological Structures», 12, 1989, pp. 213-223. Il dilemma scompare se si ammette, come fa N. Luhmann, *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, cit., p. 505, che nell'evoluzione il salto improvviso e l'emergenza graduale non si escludono, bensì si implicano vicendevolmente.

¹⁰ D. 22, 2, 3. Sul prestito marittimo nel diritto greco-romano è ancora valido H. Sieveking, *Das Seedarleben des Altertums*, Leipzig, Verlag von Veit, 1893. Si veda ora, per una sintesi aggiornata della letteratura, S. Schuster, *Das Seedarleben in den Gerichtsreden des Demosthenes*, Berlin, Duncker & Humblot, 2005.

¹¹ Cfr. S. Piron, *L'apparition du rescum en Méditerranée occidentale aux XII^e-XIII^e siècles*, in *Pour une histoire culturelle du risque*, Strasbourg, Editions Histoire et Anthropologie, 2004, pp. 59-76.

¹² C. Targa, *Ponderazioni sopra la contrattazione marittima*, Genova, Nella Stamperia del Casamara, 1750, p. 72 sgg. Questa possibilità è tranquillamente ammessa anche da N. Luhmann, *Soziologie des Risikos*, Berlin e New York, Walter de Gruyter, 1991, p. 17. Cfr. anche U.E. Paoli, *Il prestito ma-*

rittimo nel diritto attico, in Id., *Studi di diritto attico*, Firenze, Bemporad, 1930, in part. pp. 51-55; S. Schuster, *op. cit.*, p. 74 sgg.; p. 166 sgg.

¹³ L. Goldschmidt, *Zur Geschichte der Seeversicherung*, in H. Brunner (a cura di), *Juristische Abhandlungen*, Berlin, Hertz, 1885, p. 205.

¹⁴ Per W. Bock, *Preadaptation and Multiple Evolutionary Pathways*, «*Evolution*», 13, 1959, p. 194, il problema dell'origine di nuove strutture è «one of the most fascinating – and one of the most puzzling – aspects of the study of evolution».

¹⁵ Così M. Maruyama, *A Postscript to the Second Cybernetics*, «*American Scientist*», 51, 1963, p. 256A.

¹⁶ Cfr. S.J. Gould e E. Vrba, *Exaptation: un termine che mancava nella scienza della forma*, in Idd., *Exaptation. Il bricolage dell'evoluzione*, Torino, Bollati Boringhieri, 2008, pp. 7-53; S. J. Gould, *La struttura della teoria dell'evoluzione*, Torino, Codice Edizioni, 2003, p. 1515 sgg. Si veda anche per un uso del concetto in riferimento all'innovazione economica N. Addario, *Sociologia dell'economia e dell'innovazione*, Bologna, Archetipolibri, 2009.

¹⁷ Cfr. S. J. Gould e E. Vrba, *Exaptation*, *op. cit.*, in part. p. 10 sgg. Si tratta in breve, come dice N. Luhmann, *Geschichte als Prozeß und die Theorie sozio-kultureller Evolution*, in Id., *Soziologische Aufklärung 3. Soziales System, Gesellschaft, Organisation*, Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 2005⁴, p. 219, di soluzioni per problemi che non esistono ancora.

¹⁸ A. Dohrn, *Der Ursprung der Wirbelthiere und das Princip des Functionswechsels*, Leipzig, Wilhelm Engelmann, 1875, in part. p. 60.

¹⁹ Cfr. G. Foster, *The Dyadic Contract: A Model for the Social Structure of a Mexico Peasant Village*, «*American Anthropologist*», 63, 1961, p. 1186.

²⁰ Cfr. F. Ewald, *Die Versicherungs-Gesellschaft*, *cit.*, p. 387.

²¹ Cfr. A. Kieser, *Organizational, Institutional and Societal*

Evolution: Medieval Craft Guilds and the Genesis of Formal Organizations, «Administrative Science Quarterly», 34, 1989, pp. 540-564 (in part. pp. 550-551); G. Rosser, *Craft, Guilds and the Negotiation of Work in the Medieval Town*, «Past & Present», 154, 1997, in part. pp. 9-11; O.G. Oexle, *Die mittelalterlichen Gilden. Ihre Selbstdeutung und ihr Beitrag zur Formung sozialer Strukturen*, in A. Zimmermann (a cura di), *Soziale Ordnung im Selbstverständnis des Mittelalters*, vol. 1/1, Berlin, Walter de Gruyter, 1979, pp. 203-226.

²² Cfr. O.G. Oexle, *op. cit.*, p. 218. È ovvio che anche i mercanti formassero le proprie associazioni di mutuo-aiuto: «*Si quis mercator [...] in gildam nostram intrare noluerit [...] omnino nostro carebit auxilio*», si legge nello Statuto della gilda di Saint-Omer (G. Espinas e H. Pirenne, *Les coutumes de la gilde marchande de Saint-Omer*, «Le Moyen Âge», 5, 1901, p. 192).

²³ Il riferimento classico è O. von Gierke, *Das deutsche Genossenschaftsrecht*, vol. 1, Berlin, Weidmannsche Buchhandlung, 1868, § 26, p. 220 sgg.

²⁴ Su questa distinzione cfr. A. Gouldner, *The Norm of Reciprocity*, «American Sociological Review», 25, 1960, in part. pp. 168-169.

²⁵ «*Nemo tenetur se exponere periculo pro alterius beneficio, & ubi se exponat, illa expositio est aestimabilis, & digna mercede*» (S. Scaccia, *Tractatus de commerciis et cambio*, Coloniae, Wilhelm Metternich & Filii, 1738⁴, § I, q. VII, Par. III, Limitatio VI, n. 4, p. 296).

²⁶ Su questo si veda l'importante contributo di W. Ebel, *Das Versicherungswesen als geistesgeschichtliche Erscheinung*, «Versicherungswissenschaftliches Archiv», 48, 1959, p. 278 sgg.

²⁷ Cfr. W.R. Ashby, *L'autoregolazione e il carattere indispensabile della varietà*, in F.E. Emery (a cura di), *La teoria dei sistemi*, Milano, Franco Angeli, 1994⁵, pp. 123-124. Si veda anche N. Luhmann, *Reduktion von Komplexität*, in J. Ritter *et al.* (a

cura di), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, vol. 8, Basel e Stuttgart, Schwabe, 1992, col. 377.

²⁸ Così F. Ewald, *Insurance and Risk*, in G. Burchell et al. (a cura di), *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*, London et al., Harvester Wheatsheat, 1991, p. 204. È comprensibile che, sullo sfondo delle istituzioni primarie che avevano riprodotto reciprocità attraverso la disponibilità a partecipare a reticoli concreti di contatti personali, istituzioni secondarie come le società assicurative vengano percepite come astratte e anonime. Cfr. su questo H. Ryffel, *Soziale Sicherheit in der modernen Gesellschaft. Strukturen und Maßstäbe*, «Der Staat», 9, 1970, p. 3 sgg. F. Ewald, *Insurance and Risk*, cit., p. 203, distingue a questo proposito “mutualità astratte” e “mutualità qualitative”.

²⁹ Così N. Luhmann, *Rechtssoziologie*, vol. 1, Reinbeck bei Hamburg, Rowohlt, 1972, p. 76.

³⁰ Cfr. D. Campbell, *Variation and Selective Retention in Socio-Cultural Evolution*, «General Systems», 14, 1969, p. 78. T. Parsons, *Universali evolutivi della società*, in Id., *Teoria sociologica e società moderna*, Milano, Etas, 1979, pp. 207-208, parlava a questo proposito di “universali evolutivi”. Cfr. invece N. Eldredge e S.J. Gould, *op. cit.*, sulla “speciazione allopatrica”.

³¹ Così S.N. Eisenstadt, *Social Change, Differentiation and Evolution*, «American Sociological Review», 29, 1964, in part. pp. 384-385.

³² Cfr. N. Luhmann, *Wirtschaft als soziales System*, in Id., *Soziologische Aufklärung 1. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme*, Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 2005⁷, p. 259 sgg. (p. 261).

³³ Così anche E. Esposito, *Die Zukunft der Futures. Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*, Heidelberg, Carl-Auer Verlag, 2010, p. 59.

³⁴ Cfr. B. Malinowski, *Crime and Custom in Savage Society*, London, Kegan Paul, 1940, p. 26 sgg.; p. 40 sgg. Cfr. inoltre N. Luhmann, *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, cit., p. 650 sgg.

³⁵ Cfr. R. Thurnwald, *Gegenseitigkeit im Aufbau und Funktionieren der Gesellungen und deren Institutionen*, in *Reine und angewandte Soziologie*, Leipzig, Hans Buske, 1936, p. 281 sgg.

³⁶ R. Thurnwald, *Die menschliche Gesellschaft in ihren ethno-soziologischen Grundlagen*, vol. 3, *Werden, Wandel und Gestaltung der Wirtschaft im Lichte der Völkerforschung*, Berlin e Leipzig, Walter de Gruyter, 1932, p. 189, parla di “scarsa rappresentatività” del denaro primitivo.

³⁷ Cfr. N. Luhmann, *Wirtschaft als soziales System*, cit., p. 269; Id., *Formen des Helfens im Wandel gesellschaftlicher Bedingungen*, in Id., *Soziologische Aufklärung 2. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft*, Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 2005⁵, p. 175.

³⁸ N. Luhmann, *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a.M., Suhrkamp, 1988, p. 268, parla a questo proposito di «sistemizzazione dell'incertezza in base a dipendenze specificamente economiche».

³⁹ Cfr. l'importante articolo di A. Mahr, *Gegenwart und Zukunft in den wirtschaftlichen Dispositionen der Konsumenten*, «Zeitschrift für Nationalökonomie», 26, 1966, p. 450 sgg.

⁴⁰ In questo consiste per N. Luhmann, *Politik und Wirtschaft*, «Merkur», 49, 1995, in part. p. 574, l'irrazionalità del risparmio rispetto al credito nell'economia moderna: a differenza del risparmio, il credito consente di scegliere il momento in cui approfittare di certe occasioni, anziché aspettare che si sia messo da parte denaro sufficiente in vista dello scopo.

⁴¹ G.W.F. Hegel, *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, Berlin, In der Nicolaischen Buchhandlung, 1821, § 230, p. 226; §§ 237 sgg., p. 229 sgg. Cfr. su questo il saggio di B. Priddat, *Zufall, Schicksal, Irrtum. Über Unsicherheit und Risiko in der deutschen ökonomischen Theorie vom 18. bis ins frühe 20. Jahrhundert*, Marburg, Metropolis, 1993, in part. p. 50 sgg.

⁴² Il concetto di accoppiamento strutturale indica, in generale, le condizioni ambientali che innescano l'autoproduzione di irritazioni all'interno di un sistema. Cfr. N. Luhmann, *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, cit., in part. p. 100 sgg.

⁴³ Cfr. U. Engelhardt, *Zum Begriff der Glückseligkeit in der kameralistischen Staatslehre des 18. Jahrhunderts*, «Zeitschrift für historische Forschung», 8, 1981, pp. 37-79.

⁴⁴ Cfr. N. Luhmann, *Die Politik der Gesellschaft*, Frankfurt a.M., Suhrkamp, 2000, p. 382 sgg. Ma si veda anche P. Borscheid, *Feuerversicherung und Kameralismus*, «Zeitschrift für Unternehmensgeschichte», 30, 1985, p. 97, il quale parla di uno stretto rapporto di scambio reciproco fra l'economia monetaria basata sul credito e la formazione amministrativa dello Stato.

⁴⁵ Fra le innumerevoli testimonianze cfr. solo J.H.G. von Justi, *Die Grundfeste zu der Macht und Glückseligkeit der Staaten*, vol. 1, Königsberg e Leipzig, Johann Heinrich Harrungs Erben, 1760, § 877, p. 763; G.W. Leibniz, *Öffentliche Assekuranzen* (1680?), in Id., *Hauptschriften zur Versicherungs- und Finanzmathematik*, Berlin, Akademie Verlag, 2000, p. 13.

⁴⁶ Cfr. C. Zwierlein, *Der gezähmte Prometheus. Feuer und Sicherheit zwischen Früher Neuzeit und Moderne*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 2011, in part. p. 310.

⁴⁷ Così rispettivamente J.H.G. von Justi, *op. cit.*, § 884, p. 768; § 890, p. 771; J.A. Schlettwein, *Vorschlag und Entwurf zu Errichtung einer Wetter-Schadens-Versicherungs-Gesellschaft*, «Archiv für den Menschen und Bürger in allen Verhältnissen», 3, 1781, p. 219.

⁴⁸ Cfr. E. Esposito, *Die Fiktion der wahrscheinlichen Realität*, Frankfurt a.M., Suhrkamp, 2007.

⁴⁹ N. Luhmann, *Das Erkenntnisprogramm des Konstruktivismus und die unbekannt bleibende Realität*, in Id., *Soziologische Aufklärung 5. Konstruktivistische Perspektiven*, Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 2005³, p. 47: la realtà è ciò che resta sconosciuto quando si conosce la realtà.

⁵⁰ Cfr. N. Luhmann, *Das Risiko der Versicherung gegen Gefahren*, cit., p. 281 (trad. it. *Il rischio dell'assicurazione contro i pericoli*, § III) – in effetti però entrambi operano allo stesso tempo a breve e a lungo termine.

⁵¹ Su questa distinzione fra “atto” e “attività” cfr. A. La Torre, *op. cit.*, p. 198 sgg.

⁵² Così A. Smith, *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, (ed. or. 1776) Milano, Mondadori, 1977, pp. 747-748.

⁵³ Cfr. N. Luhmann, *Modern Society Shocked by its Risks*, Occasional Paper 17, The University of Hong Kong, 1996, p. 5.

⁵⁴ Cfr. N. Luhmann, *Soziologie des Risikos*, cit., p. 30 sgg.; Id., *Risiko und Gefahr*, in Id., *Soziologische Aufklärung 5. Konstruktivistische Perspektiven*, Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 2005³, pp. 126-162 e gli articoli tradotti in questo libro.

⁵⁵ F. Ewald, *Insurance and Risk*, cit., pp. 197-198, definisce la matematica attuariale una “tecnologia astratta” che contribuisce a creare un “immaginario assicurativo”. L'unico tentativo di introdurre il concetto di “internalizzazione” nella teoria dei sistemi sociali è quello di G. Corsi, “*Geräuschlos und unbemerkt*”. *Zur Paradoxie struktureller Kopplung*, «Soziale Systeme», 7, 2001, in part. p. 263.

⁵⁶ Su questo si veda il classico studio di C. Perrow, *Normal Accidents. Living with High-Risk Technologies*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1999². Cfr. anche A. Wildavsky, *Searching for Safety*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1988; N. Luhmann, *Soziologie des Risikos*, cit., p. 93 sgg. Sul rapporto fra rischio e tecnica sia permesso, infine, il rimando a A. Cevolini, *Coping with the Unknown. Time and Technology in Formal Organizations Searching for Safety*, «Distinktion. Scandinavian Journal of Social Theory», 13, 2012, pp. 367-383.

⁵⁷ La tecnica è un “secondo peccato originale” (N. Luh-

mann, *Sicherheit und Risiko aus der Sicht der Sozialwissenschaften*, in Rheinisch-Westfälische Akademie der Wissenschaften, *Die Sicherheit technischer Systeme*, Opladen, Westdeutscher, 1987, pp. 63-64; trad. it. *Sicurezza e rischio dal punto di vista delle scienze sociali*, § I).

⁵⁸ Cfr. F. Ewald, *Insurance and Risk*, cit., p. 198 sgg.: l'assicurazione produce rischi, essa è la "tecnologia del rischio" per eccellenza.

⁵⁹ F. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, (ed. or. 1921) Orlando, Signalman Publishing, 2009, p. 140 sgg.; A. Alchian, *Uncertainty, Evolution, and Economic Theory*, «Journal of Political Economy», 58, 1950, pp. 211-221; G.L.S. Shackle, *Imagination and the Nature of Choice*, Edinburgh, Edinburgh University Press, 1979, p. ix e p. 149 (la decisione è "exploitation of unknowledge").

⁶⁰ Così R. Ericson e A. Doyle, *Catastrophe Risk, Insurance and Terrorism*, «Economy and Society», 33, 2004, p. 148 sgg.

⁶¹ Cfr. M. Del Treppo, *Assicurazioni e commercio internazionale a Barcellona nel 1428-1429*, «Rivista Storica Italiana», 69, 1957, p. 512 sgg.; p. 520 sgg.; A. Tenenti e B. Tenenti, *Il prezzo del rischio. L'assicurazione mediterranea vista da Ragusa*, Roma, Jouvence, 1985, p. 63 sgg.; p. 341 sgg.; B. Tenenti, *I tassi assicurativi sulla piazza di Venezia, secc. XVI-XVII*, «Studi Veneziani», 10, 1985, pp. 15-55; J. Heers, *Le prix de l'assurance maritime à la fin du Moyen Âge*, «Revue d'histoire économique et sociale», 37, 1959, p. 12 sgg.; R. Doehaerd, *Chiffres d'assurance à Gênes en 1427-1428*, «Revue belge de philologie et d'histoire», 27, 1949, pp. 736-756.

⁶² Cfr. G. Foster, *op. cit.*, p. 1185; A. Gouldner, *op. cit.*, in part. p. 175; M. Sahlins, *Sociologia dello scambio primitivo*, in Id., *L'economia dell'età della pietra*, Milano, Bompiani, 1980, in part. pp. 197-198.

⁶³ Cfr. N. Luhmann, *Reflexive Mechanismen*, «Soziale Welt», 17, 1966, pp. 1-23.

⁶⁴ Cfr. su questo U. Beck, *La società del rischio. Verso una*

seconda modernità, Roma, Carocci, 2000; Id., *Conditio humana. Il rischio nell'età globale*, Roma-Bari, Laterza, 2008, p. 206 sgg. e le critiche di P. Bougen, *Catastrophe Risk*, «Economy and Society», 32, 2003, pp. 253-274 e P. O'Malley, *Governable Catastrophes: A Comment on Bougen*, «Economy and Society», 32, 2003, pp. 275-279.

⁶⁵ Cfr. P. Grossi e H. Kunreuther (a cura di), *Catastrophe Modeling. A New Approach to Managing Risk*, New York, Springer, 2005; S. Collier, *Enacting Catastrophe: Preparedness, Insurance, Budgetary Rationalization*, «Economy and Society», 37, 2008, p. 224 sgg.

⁶⁶ Un fenomeno già riscontrato relativamente al mondo finanziario. Cfr. E. Esposito, *Meccanismi divinatori nei mercati finanziari*, «Rassegna Italiana di Sociologia», 46, 2005, pp. 95-124.

⁶⁷ Il riferimento è ovviamente al classico H. Jonas, *Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation*, Frankfurt a.M., Suhrkamp, 1984², p. 64 sgg. Su questo si veda anche A. Cevolini, *Versicherung statt Verantwortung. Das Problem der Vorsorge in der modernen Gesellschaft*, in R. John, J. Rückert-John e E. Esposito (a cura di), *Ontologien der Moderne*, Wiesbaden, Springer VS, 2013, pp. 153-164.

⁶⁸ Cfr. N. Luhmann, *Gefahr oder Risiko, Solidarität oder Konflikt*, in R. Königswieser et al. (a cura di), *Risiko-Dialog. Zukunft ohne Harmonieformel*, Köln, Deutscher Instituts-Verlag, 1996, pp. 38-46 (trad. it. *Pericolo oppure rischio, solidarietà oppure conflitto*).

⁶⁹ Così N. Luhmann, *Sicherheit und Risiko*, cit., p. 63 sgg. (trad. it. *Sicurezza e rischio dal punto di vista delle scienze sociali*, § I).

⁷⁰ Cfr. *ivi*, p. 66 (§ III).