

Lavoro e proprietà come fattori di segmentazione sociale delle famiglie italiane¹

Carla Collicelli

Anche a partire da una serie di studi svolti nel tempo dal Censis, l'articolo si basa sull'analisi delle principali condizioni che hanno determinato nel decennio 1995-2005 le maggiori diversità di status economico fra le famiglie italiane dovute – fra le altre cause – all'aumento della forbice reddituale fra lavoratori autonomi e lavoratori dipendenti. L'autrice ricostruisce come gli andamenti recenti di crescita dei redditi familiari siano

dovuti all'aumento del numero di percettori all'interno di ciascun nucleo. Viene anche analizzato come, anche a causa della diversa e non sempre solida natura di questi redditi, si assiste a possibilità familiari decisamente differenziate di ricorrere alla patrimonializzazione come strategia di autotutela; un'esigenza di protezione sempre più intensamente affrontata anche attraverso il ricorso a beni e servizi low cost.

1. I dati sul reddito disponibile delle famiglie italiane

Nel delineare la condizione economica delle famiglie italiane appare importante partire dall'andamento dei guadagni da lavoro per comparto economico. I dati indicano che il reddito disponibile delle famiglie italiane, vale a dire il reddito reale al netto di imposte e contributi, ha segnato nel periodo 2000-2004 un incremento complessivo del 6,1%, con una crescita, in termini reali, negli ultimi due anni del periodo considerato, rispettivamente dell'1,4% (2003) e dell'1,8% (2004) (tabelle 1 e 2). Calcolato per ogni singola famiglia, l'aumento è stato del 2,4%.

Un valore «anomalo», se si considera che nel quadriennio precedente (1996-2000), l'aumento complessivo del potere d'acquisto era stato dello 0,2%, ma che trova conferma nel progressivo incremento della

¹ Estratto dal testo della Audizione parlamentare di Carla Collicelli del Censis alla XII Commissione Affari sociali della Camera dei deputati.

Tabella 1 - Formazione del reddito disponibile delle famiglie italiane (anni 2000-2004, var. % reale a prezzi 1995)

	Variazione % reale Quadriennio 2000-04
Redditi da lavoro dipendente	6,7
<i>per unità di lavoro</i>	1,6
Redditi da lavoro autonomo	12,6
<i>per unità di lavoro</i>	10,1
Prestazioni sociali e altri trasferimenti	8,0
Redditi da fabbricati (affitti figurativi ed effettivi)	16,0
Redditi da capitale	-25,9
Reddito disponibile netto	6,1
Reddito disponibile netto per famiglia	2,4

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat, 2005.

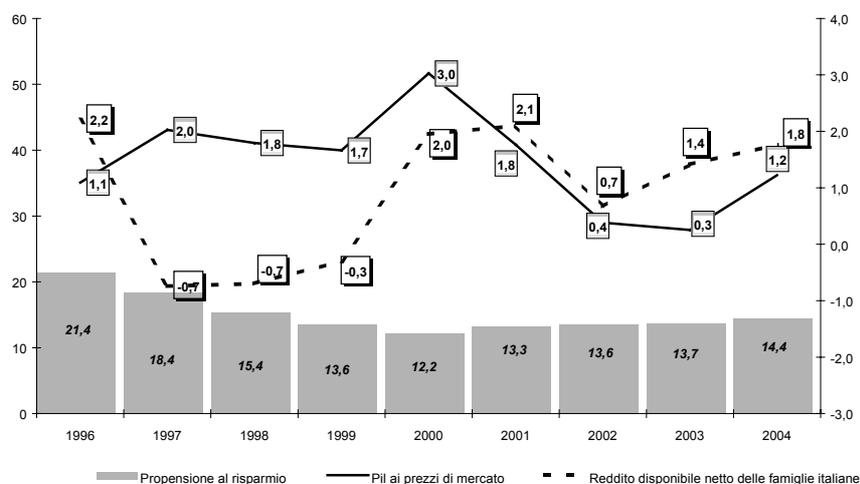
Tabella 2 - Variazione % reale annua del reddito disponibile delle famiglie italiane (anni 2001-2004, var. % reale a prezzi 1995)

	2001	2002	2003	2004
Redditi da lavoro dipendente	2,6	1,0	1,6	1,3
<i>per unità di lavoro</i>	0,5	-0,7	1,1	0,8
Redditi da lavoro autonomo	1,6	0,9	4,3	5,3
<i>per unità di lavoro</i>	1,1	0,8	4,1	3,8
Prestazioni sociali e altri trasferimenti	0,6	3,1	1,9	2,2
Redditi da fabbricati (affitti figurativi ed effettivi)	3,2	4,6	3,3	4,0
Redditi da capitale	-5,8	-13,1	-7,8	-1,9
Reddito disponibile netto	2,1	0,7	1,4	1,8
Reddito disponibile netto per famiglia	1,2	-0,2	0,5	0,9

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat, 2005.

propensione media al risparmio a partire proprio dal 2001: una tendenza su cui ha pesato il clima diffuso di sfiducia e insicurezza sul futuro, ma resa possibile solo a partire dall'effettivo incremento delle disponibilità economiche delle famiglie registratasi nello stesso arco di tempo (figura 1).

Figura 1 - Variazione annua del Pil e del reddito disponibile netto delle famiglie italiane, e propensione al risparmio (anni 1996-2004, var. % e val. %)



Si tratta di un dato in controtendenza con il clima tendenzialmente pessimista che ha prevalso nel paese negli ultimi anni, ma che tuttavia può essere ricondotto ad alcuni significativi processi che hanno ridefinito nell'arco di pochissimi anni la geografia dei canali di formazione del reddito disponibile degli italiani, ovvero:

- ♦ la crescita del *numero dei percettori di reddito* (circa un milione in più tra 2000 e 2004), trainata da un incremento occupazionale del 4,2%;
- ♦ l'aumento, senza precedenti, dei redditi da *lavoro autonomo*, che nell'arco di soli quattro anni sono cresciuti per singola unità di lavoro del 10,1%, contro un incremento medio dei redditi da lavoro dipendente dell'1,6%;
- ♦ la crescita dei *redditi da fabbricato*, indotta dalla rivalutazione degli immobili e dall'aumento degli investimenti immobiliari (+16% tra 2000 e 2004), che ha controbilanciato la netta contrazione delle rendite finanziarie, il cui volume si è ridotto del 25,9%;

- ♦ il costante incremento delle *prestazioni sociali* e di altri tipi di trasferimenti (+8% tra 2000 e 2004) indotto dalla crescita del numero dei beneficiari.

Poco ha influito l'attesa riduzione delle tasse, se solo si considera che nell'ultimo decennio il carico fiscale e contributivo corrente (vale a dire l'insieme delle imposte correnti su reddito e patrimonio, e dei contributi sociali) gravante sul reddito imponibile delle famiglie si è mantenuto pressoché costante, passando dal 27,9% del 1995 al 27,8% del 2004.

L'insieme di tali dinamiche ha finito per ripercuotersi sulla stessa composizione del reddito medio delle famiglie italiane, la cui fotografia al 2004, effettuata a valere sui dati dell'Indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie, presenta un quadro abbastanza differente rispetto a quattro anni prima. Se infatti nel 2000 il lavoro dipendente costituiva la principale fonte di reddito, coprendo il 40% delle entrate medie famigliari, nel 2004, la quota scende al 39,5%, mentre cresce parallelamente quella prodotta da lavoro autonomo, passata dal 14,6% al 16,2% (tabella 3).

Tabella 3 - *La composizione del reddito medio disponibile netto delle famiglie italiane (anni 2000-2004 val. % e var.% su valore medio reale)*

	2000	2004*
Reddito da lavoro dipendente	40,0	39,5
Reddito da lavoro autonomo	14,6	16,2
Pensioni e trasferimenti netti	23,2	23,9
Redditi da patrimonio	22,1	20,7
<i>Reddito da fabbricati</i>	18,7	19,9
– affitti effettivi	1,4	1,2
– affitti imputati	17,3	18,7
Reddito da capitale	3,4	2,3
Reddito disponibile netto	100,0	100,0

* Stima Censis.

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat e Banca d'Italia, anni vari.

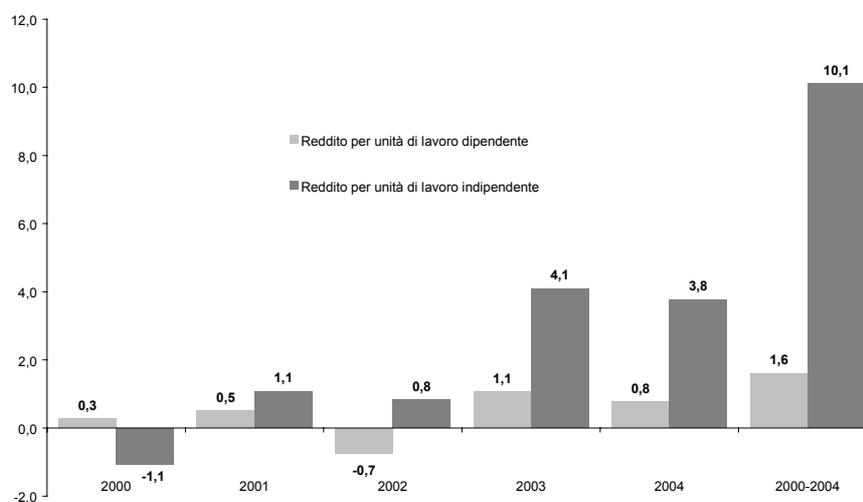
Diminuisce, nel giro di soli quattro anni, anche l'apporto complessivamente fornito dai redditi da capitale, passato dal 22,1% al 20,7%, mentre la quota derivante da pensioni e trasferimenti di altro tipo si mantiene pressoché stabile (23,2% nel 2000 e 23,9% nel 2004).

Il lavoro continua pertanto a rappresentare la principale fonte di reddito delle famiglie italiane. Ma è proprio attorno a questa dimensione

che si è andato innescando nell'ultimo decennio un pericoloso processo di *divaricazione sociale*, tra lavoratori autonomi e lavoratori dipendenti, i cui livelli reddituali hanno iniziato a viaggiare su binari del tutto differenti.

Stando infatti ai recentissimi dati Istat, tra 2000 e 2004, a fronte di una tendenziale stagnazione del reddito individuale da lavoro dipendente, cresciuto solo dell'1,6%, si è registrato un incremento, in termini reali, del reddito da lavoro autonomo del 10,1%, realizzato esclusivamente nell'ultimo quadriennio (figura 2).

Figura 2 - Variazioni medie annue dei redditi per unità di lavoro dipendente e indipendente (anni 2000-2004, var. % reali)



A ben vedere, inoltre, sul fronte del lavoro dipendente l'andamento è stato fortemente differenziato a livello settoriale, segnalando una crescita più consistente dei redditi da lavoro nel comparto industriale (+2,4%) e in quello agricolo (+2,9%) dove, nello stesso arco di tempo, si è registrata una netta contrazione dei livelli occupazionali (tabella 4).

Diverso il discorso nella pubblica amministrazione dove, in corrispondenza di un decremento dei livelli occupazionali del 4,1%, il reddito disponibile per dipendente è invece cresciuto del 6,3%.

Tabella 4 - *Variazione % delle unità di lavoro standard dipendenti e dei redditi reali da lavoro dipendente per unità di lavoro (anni 2000-2004, var. %)*

	Var. % redditi reali da lavoro dipendente per unità	Var. % unità di lavoro dipendente
Agricoltura, silvicoltura e pesca	2,1	-1,0
Industria in senso stretto	2,4	-0,8
Costruzioni	-0,9	19,3
Servizi	1,8	6,5
– sanità e altri servizi sociali	13,3	3,5
– pubblica amministrazione ^a	6,3	-4,1
– commercio, riparazioni e beni per la casa	5,3	9,6
– trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	0,9	3,6
– alberghi e ristoranti	0,2	1,9
– servizi domestici presso famiglie e convivenze	0,1	7,1
– istruzione	-1,8	2,0
– servizi vari a imprese e famiglie ^b	-2,2	25,6
– intermediazione monetaria e finanziaria	-3,2	0,9
– altri servizi pubblici, sociali e personali	-4,4	12,4
Totale	1,6	5,0

^a Include anche difesa e assicurazioni sociali obbligatorie.

^b Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività professionali e imprenditoriali.

Fonte: Elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, 2005.

Occorre considerare che negli ultimi anni crescono anche il sommerso e l'evasione fiscale. Ne emerge un quadro di criticità dei redditi da lavoro dipendente, soprattutto in alcuni comparti, e soprattutto quando si ha assenza di integrazioni di reddito da sommerso o da evasione fiscale. Forme di vera e propria *povertà da reddito* si hanno quando al basso livello reddituale si accompagnano numerosità del nucleo familiare, assenza di un secondo reddito, assenza di fattori protettivi e assenza di patrimonio.

2. La patrimonializzazione come strategia di autotutela

In questo contesto non è una forzatura dire che la *patrimonializzazione* costituisce una risorsa decisiva nel determinare il livello di benessere reale di molte famiglie e un veicolo decisivo delle strategie di autotutela e di securizzazione.

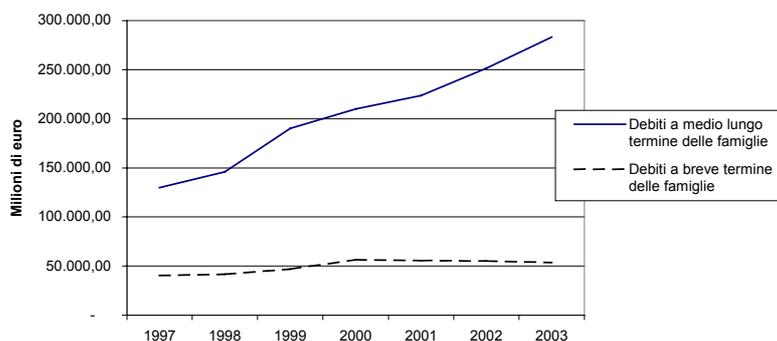
Si consideri che attualmente l'82% delle famiglie è proprietaria della casa in cui abita, che il 13% possiede una seconda casa e il 4,5% altre tipologie di fabbricati; negli ultimi anni poi il peso delle attività reali (immobili, attività produttive e oggetti di valore secondo la classificazione data da Banca d'Italia) sul totale della ricchezza delle famiglie italiane è progressivamente cresciuto, proprio a testimonianza di una patrimonializzazione sempre più spinta; se nel 1998 la ricchezza reale rappresentava il 73,8% della ricchezza complessiva delle famiglie, nel 2003 tale quota si è avvicinata all'80%.

Tuttavia, la patrimonializzazione è un fenomeno sociale molto complesso, che attiva ulteriore differenziazione sociale, visto che l'ulteriore incremento del patrimonio familiare è possibile solo per quella ristretta componente che già dispone di elevati capitali da investire in strumenti rischiosi ma remunerativi o in nuove attività immobiliari; non a caso, negli ultimi dieci anni la quota di patrimonio totale detenuta dal 5% delle *famiglie più ricche* in Italia è passata dal 27% al 32% della ricchezza totale, indicando un fenomeno di concentrazione dei patrimoni.

Come è facilmente intuibile, la creazione di nuove rendite e l'irrobustimento dei patrimoni familiari, in sostanza, non riguardano tutti in eguale misura, ma sono molto più accentuati negli strati sociali caratterizzati già da elevati livelli di reddito. Vanno, pertanto, tenute in debita considerazione le differenze sostanziali tra la grande massa di piccoli risparmiatori inseriti nel più vasto processo di accrescimento degli *asset* familiari e la più ristretta piattaforma degli strati sociali con elevate disponibilità di spesa e di investimento.

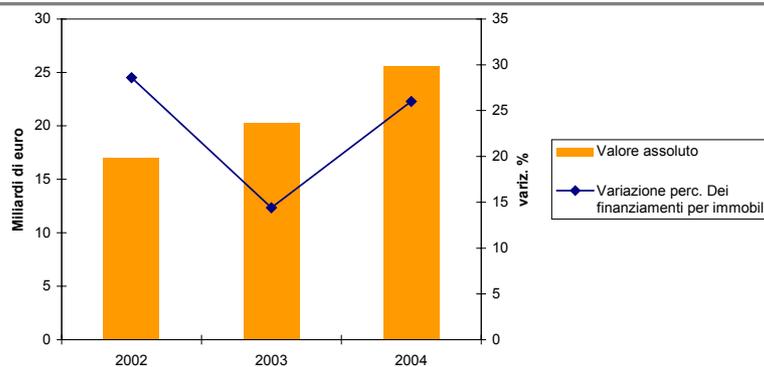
I primi corrono oramai (in alcuni casi, forse, pericolosamente) verso forme sempre più spinte di *indebitamento* (dei 4 milioni di famiglie italiane gravate da debito, il 53% lo è per l'acquisto o la ristrutturazione di un immobile), in aumento progressivo soprattutto nella componente a lunga scadenza (figura 3), soprattutto per l'elevata domanda di mutui immobiliari (figura 4); mentre i secondi generano forme di ricchezza sempre più concentrata, attivando meccanismi di allargamento della distanza tra più agiati e meno agiati.

Figura 3 - Consistenze dei debiti a breve termine delle famiglie italiane.
Valori in milioni di euro, (anni 1997-2003)



Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia

Figura 4 - Finanziamenti per mutui immobiliari alle famiglie italiane.
Valori assoluti e variazione % (anni 2001-2004)



Fonte: elaborazione Censis su dati Osservatorio immobiliare Assofin

Va inoltre tenuta in debito conto la situazione delle *famiglie spatrimonializzate*, in particolare quelle che non hanno sufficienti disponibilità materiali per procedere all'acquisto di un'abitazione.

In concreto, se si considera poi che la crisi del settore degli affitti in Italia è un fenomeno ormai cronico, per cui da anni si assiste ad un progressivo restringimento del numero di abitazioni in offerta e a un incremento dei prezzi che non ha eguali in altri paesi europei, il risultato è una crescente divaricazione tra il comparto della proprietà e

quello dell'affitto, divaricazione che riguarda tanto le caratteristiche del patrimonio quanto la composizione sociale degli abitanti.

Mediamente i proprietari vivono in abitazioni più grandi rispetto agli inquilini, dispongono più spesso di garage o posto auto e di giardino e sono decisamente più soddisfatti dell'alloggio in cui vivono: recenti indagini del Censis mostrano che il 26,3% di quanti vivono in affitto si dichiara poco o per nulla soddisfatto della propria abitazione, mentre la quota scende al 7,3% tra i proprietari (tabella 5).

Tabella 5 - Condizione abitativa e caratteristiche socioeconomiche: inquilini e proprietari a confronto (val. %)

	Affitto	Proprietà
<i>Condizione abitativa</i>		
Dimensione media abitazione (in mq)	85,0	112,0
Abitazioni inferiori agli 80 mq	16,5	40,3
Presenza box o posto auto	44,1	69,2
Presenza giardino	8,5	35,6
Poco o per nulla soddisfatto dell'alloggio	26,3	7,3
<i>Caratteristiche socioeconomiche</i>		
Livello economico basso o medio basso	45,3	20,6
Residenti al Sud e nelle Isole	39,2	31,2
Appartenenti a nucleo familiare monogenitoriale	8,8	7,1
Incidenza dell'affitto sul reddito superiore al 30%	34,0	–
Incidenza dell'affitto sul reddito superiore al 40%	13,4	–

Fonte: Indagini Censis, 2004 e 2005.

L'analisi della composizione socioeconomica di coloro che pagano un canone mensile rivela come il 45,3% degli affittuari dichiarati di percepire un reddito basso o medio basso, per il 34% l'affitto ha un'incidenza che supera il 30% del reddito complessivo e per il 13,4% è maggiore al 40% (si pensi che generalmente viene considerato sostenibile un canone che si aggira attorno al 20% degli introiti mensili). Per il resto, sono superiori tra gli inquilini i residenti nelle aree del Sud e delle Isole e coloro che appartengono ad un nucleo familiare monogenitoriale.

3. *L'evoluzione delle funzioni economiche della famiglia italiana*

Le funzioni economiche della famiglia italiana, soprattutto di supporto ai figli, sono delle invarianti che, però, hanno subito rilevanti evoluzioni in linea con l'evoluzione della società.

In sostanza, se nel corso del tempo il «dare un futuro certo ai figli» è rimasto un obiettivo primario, le concrete modalità con le quali le famiglie lo hanno perseguito hanno subito lente ma sostanziali modificazioni (tavola 1).

In una società dai bisogni semplici, le famiglie erano il luogo di compensazione tra risorse scarse e bassi consumi e, negli anni settanta, con la diffusione dei consumi di massa, l'unità familiare ha puntato a potenziare la capacità di spesa e di risparmio moltiplicando i redditi da lavoro. È la *famiglia combinatoria* che scopre il lavoro autonomo, femminile, sommerso e il doppio lavoro costruendo in questo modo un reddito familiare composito.

Aumentano così le famiglie che si dotano di patrimoni consistenti e, con gli anni ottanta, l'attenzione si sposta verso la gestione del risparmio e la sua allocazione efficiente tra gli strumenti di investimento disponibili. È il decennio della *famiglia s.p.a.*, che consolida ulteriormente i patrimoni, ne cura con attenzione la valorizzazione e aumenta il contributo al reddito familiare dei proventi finanziari.

Negli anni novanta si passa ad una gestione ancora più aggressiva dei patrimoni, con una più forte esposizione al rischio (in particolare nella fase della *new economy*); la contrazione del welfare pubblico e la crescente flessibilità del lavoro ampliano il ruolo della famiglia come rete di protezione privata che consente ai figli di fare economie di scala e avere integrazioni di reddito in caso di protratta disoccupazione, malattia, infortuni ecc. È la *famiglia competitiva*, che deve articolare l'impiego delle sue risorse tra i diversi ambiti per supportare i suoi membri in un contesto di crescente competitività. Negli anni più recenti, poi, diventano cruciali le fenomenologie della globalizzazione, l'insicurezza si installa nel cuore del sociale, emergono i contraccolpi dell'eccessiva propensione al rischio e, alla ricerca di alti rendimenti tipica della *new economy*, si fa strada un approccio più cauto agli investimenti finanziari e va emergendo una cultura assicurativa fortemente modulata sulle esigenze di tutela e di costruzione lenta ma solida di un percorso di benessere per i figli.

Il ciclo della finanziarizzazione nato negli anni ottanta, e portato alle estreme conseguenze nella congiuntura borsistica di fine anni novan-

Tavola 1

ta, ha rappresentato un colossale apprendistato di massa rispetto agli eccessi delle aspettative di arricchimento rapido. La gestione del risparmio, soprattutto quello finalizzato a garantire il futuro economico dei membri delle famiglie, è sempre più improntato alla ricerca di un equilibrio tra tutela del capitale e redditività degli strumenti. Si accentuano anche gli investimenti privati finalizzati ad accrescere l'occupabilità dei figli, con spese per formazione e nuove tecnologie in rapida crescita, così come cresce l'accumulo di scorte monetarie di supporto in caso di precarietà lavorativa e connessa intermittenza dei redditi da lavoro.

In sostanza, si registra un importante ricentraggio nel modo di esercitare le funzioni economiche, in particolare nell'allocazione del risparmio disponibile tra le diverse opportunità.

È questa una *famiglia tutor*, perché segue i figli con una logica di accompagnamento, attivando processi di responsabilizzazione e mettendo a disposizione risorse per acquisire una pluralità di strumenti utili. Importante diventa anche il supporto all'attivazione di iniziative di autoimprenditorialità, tanto che in contesti ricchi si segnalano interruzioni anticipate dei processi di scolarizzazione.

4. Uno strumento di tutela del potere d'acquisto: il *low cost*

Va inoltre considerato, che va crescendo la percezione del grado di incertezza associata al futuro delle famiglie italiane, anche in relazione alla contrazione del *grado di tutela garantito dal welfare pubblico*. Dati di una indagine Censis indicano che il 44% dei genitori italiani ritiene che l'ampiezza della copertura pubblica nel campo della sanità, della previdenza, della formazione e dell'istruzione sarà soggetta nel futuro ad una diminuzione, mentre il 27,4% ritiene che non vi saranno significative variazioni rispetto al livello attuale e il 17,6% reputa addirittura probabile un ampliamento della copertura offerta dal settore pubblico.

In questo quadro va peraltro ricordato che, proprio sugli strumenti di autotutela delle famiglie, si registrano novità sociologiche importanti, perché mentre molto si discute di quali siano i percorsi di tutela pubblica del welfare esplode un fenomeno spontaneo come quello del *low cost*, che non è solo una strategia imprenditoriale di contenimento dei costi di produzione o una strada di accesso al consumo, ma assume una forte valenza sociale inclusiva perché amplia la platea di consu-

matori e, al contempo, ha un effetto «da politica dei redditi», perché sostiene il potere d'acquisto dei cittadini.

I consumi degli italiani sono stati investiti fortemente negli ultimi anni dall'onda lunga di un'offerta di beni e servizi a prezzi ridotti che ha rappresentato sia un formidabile strumento di tutela del potere di acquisto che la chiave per l'accesso a nuovi servizi anche da parte di gruppi sociali che ne erano esclusi. Quello dei voli aerei è, forse, il settore dove l'arrivo degli operatori *low cost* è stato più dirompente e visibile, perché ha reso il trasporto aereo accessibile a cittadini che, sino a quel momento, ne erano esclusi per via degli elevati prezzi. Il *weekend low cost* è ormai diventata un'abitudine di molte famiglie, così come elevato è l'utilizzo di tali opportunità da parte dei più giovani.

Tuttavia, il nuovo modello di offerta si è rapidamente esteso a numerosi altri settori, tanto che ormai incide in modo consistente sulla struttura globale dei consumi degli italiani. Vanno citati i casi più famosi, da Ikea per mobili e accessori per la casa, agli hard discount per gli alimentari, agli outlet per l'abbigliamento, ai "negozi 50 cent" per prodotti di cura della persona, alla telefonia tramite internet, sino all'erogazione online della musica esplosa con l'Ipod.

Si tratta di un vero e proprio modello sociale di crescente successo, perché ha rappresentato una risposta concreta ai problemi di reddito della società patrimonializzata dove, appunto, coesistono buoni patrimoni e bassi redditi. Nel *low cost* è la «sovranità del consumatore» a dettare ritmi e costi del sistema, obbligando una ristrutturazione della filiera della produzione affinché «strizzi» ogni eccedenza per potere imporre prezzi bassi. Dal punto di vista della condizione economico-sociale delle famiglie, è fondamentale considerare l'effetto sociale primario di questo modello, vale a dire la *spinta inclusiva tramite il consumo*, poiché consente anche ai bassi redditi di avere una funzione di consumo crescente, o di arricchire il paniere con tipologie di beni e servizi fino a poco tempo prima negati. È, peraltro, un modello sociale che nei fatti ha sostituito politiche pubbliche inclusive e redistributive, attenuando in modo consistente gli effetti socioeconomici dell'inflazione successiva all'introduzione dell'euro.

5. *Disagi economico-sociali delle famiglie*

I disagi delle famiglie su cui si sofferma più comunemente l'attenzione dell'opinione pubblica e dei mass-media, spesso sotto la denomina-

zione di nuove povertà, sono proprio le forme di *povertà relativa dei ceti medi* da reddito insufficiente e da precarietà lavorativa e contributiva, citati nel paragrafo precedente. Si tratta, appunto, di *povertà relative*, cioè segnate dallo scarto con le condizioni di vita medie degli altri soggetti del proprio ceto sociale, che non comportano né una vera e propria povertà economica, né il degrado psicologico e sociale, né l'esclusione e l'emarginazione che caratterizzano altre forme più gravi di povertà. Esse segnalano una *grave mancanza di equità* nel sistema istituzionale di offerta sociale e nell'assetto del welfare state e riguardano principalmente due categorie:

- ♦ le *famiglie monoreddito* da lavoro impiegatizio o operaio, senza patrimonio e senza altre entrate di tipo autonomo o sommerso;
- ♦ i *lavoratori precari*, in particolare donne, giovani e immigrati, con carriere professionali interrotte, brevi, o fortemente penalizzate dall'assenza di tutele sociali adeguate.

Più in generale, il tema del disagio e della povertà si presta a facili strumentalizzazioni e semplificazioni. In particolare si pensa spesso che l'aumento della povertà e l'insorgere di *nuove povertà* siano fenomeni recenti dal punto di vista della evoluzione sociale moderna.

In realtà, è subito dopo la fase della ricostruzione post-bellica e della «Grande Trasformazione» da paese povero e arretrato a paese affluente, terziarizzato e moderno, e cioè con il passaggio agli anni '80 del secolo scorso, che inizia in Italia una lunga deriva di *addensamento sociale* e strutturale, di *stallo della mobilità*, di impoverimento relazionale, di crisi della rappresentanza. Questa è la prima vera «nuova povertà» dell'Italia moderna, povertà di valori e di risorse immateriali.

La seconda «nuova povertà» è data dalla *fragilità sociale* e dalla paura dell'impoverimento e del declino. Se è vero che la fragilità dipende dalla scarsità di risorse, dalla carente integrazione sociale e dalle deboli capacità di fronteggiamento, si può dire che le risorse sono sempre state piuttosto scarse nel nostro paese, l'integrazione sociale si è indebolita con l'impoverimento valoriale e di mobilità dagli anni '80 in poi, e la capacità di fronteggiamento è entrata in crisi con la fase del declino, o delle *«pile scariche»*. È da circa 5 anni a questa parte che si annida nella società italiana una povertà di energie positive, di voglia di crescere, di fiducia, cui si affianca una sorta di ripiegamento su se stessi, sul proprio particolare, sul proprio locale, con sentimenti di isolamento, di frustrazione e di paura.

E non deve meravigliare, da quando Maslow (1973) ha ampliato il concetto di bisogno dai bisogni materiali a quelli immateriali, istitu-

zionali e post-materialistici, che le due forme di debolezza sociale indicate sopra vengano ascritte al concetto di povertà, e più precisamente alle *nuove povertà post-materialistiche*.

Ulteriori aree di nuova povertà, anch'esse gravi per la dignità della persona, ma decisamente ascrivibili all'area del disagio materiale, e localizzate in segmenti della società, in specifici individui, aree e famiglie, sono la povertà dell'*esclusione sociale degli outsider* e quella della *malattia e della solitudine*.

La povertà dell'esclusione sociale è l'unica forma di disagio cui si addece il nome di povertà nel senso tradizionale del termine. Come spiega molto bene Zigmund Bauman (2005) in *Vite di scarto*, uno degli aspetti più drammatici della società moderna dei nostri giorni è proprio la produzione di «materiale umano di scarto», di disoccupati cronici, di disadattati, di rifugiati alla ricerca di una patria, di barboni, di immigrati economici irregolari, in una parola di «vittime collaterali del progresso», di esclusi dalla integrazione lavorativa e sociale.

La povertà della malattia e della solitudine si verifica anche in assenza di disoccupazione o di integrazione sociale, quando una patologia grave, magari cronica, porta lo sconquasso nella vita dell'individuo e dei suoi cari e soprattutto quando a ciò si aggiungono la solitudine e la mancanza di cure adeguate. Spesso non «si cura» nemmeno con la ricchezza economica, e dunque riguarda anche i ricchi.

Tutte le povertà citate, ma in particolare le ultime due, si aggravano o si manifestano nelle situazioni in cui mancano o vengono a mancare *fattori di protezione sociale* a monte, come la patrimonializzazione, la casa di proprietà, o una famiglia allargata di sostegno.

Molte delle situazioni di maggiore disagio si verificano quando si sommano due o più fattori di impoverimento, e si verifica una sindrome da «*mix di cause*»: ad esempio la malattia assieme alla precarietà, il reddito insufficiente assieme ad una famiglia numerosa, ecc.

Riferimenti bibliografici

Bauman Z., 2005, *Vite di scarto*, Laterza, Bari.

Maslow A.H., 1954, *Motivation and Personality*, New York; tr. it. 1973, *Motivazione e personalità*, Armando ed., Roma.

