

Il «problema» dei ricchi in una prospettiva sociologica

David Benassi

L'articolo presenta alcune riflessioni sul fenomeno della ricchezza a partire dal libro curato da Franzini, Granaglia e Raitano, Dobbiamo preoccuparci dei ricchi? (2014). In particolare viene discusso, da una prospettiva sociologica, chi sono i ricchi, come si diventa ricchi e quali sono le conseguenze della (eccessiva) concentrazione della ricchezza. Il punto centrale dell'articolo, ripreso dal libro di Franzini e colleghi, è che

il raggiungimento delle posizioni sociali che garantiscono un elevato reddito non dipende – solo – dalle capacità e dallo sforzo individuale, ma anche o soprattutto dalla posizione privilegiata di partenza. Si argomenta poi che un'elevata concentrazione della ricchezza ha effetti negativi per la società nel suo insieme, in quanto ostacola la mobilità sociale, e per i ricchi stessi, che si trovano a vivere in un contesto sociale conflittuale.

RPS

1. Introduzione

Il libro di Franzini, Granaglia e Raitano costituisce una rara possibilità di gettare luce sui ricchi, un gruppo sociale poco considerato dalla ricerca e dalla letteratura accademica ma che, come è facile capire, ha un'enorme capacità di influenzare le dinamiche sociali e i processi decisionali. Abbastanza incredibilmente i ricchi sono stati solo occasionalmente oggetto di riflessione¹, probabilmente perché, come sottolineano gli autori, si ritiene comunemente che la ricchezza non sia un problema rilevante, a differenza della povertà. In realtà anche la ricchezza può costituire un problema sociale, in particolare quando è eccessiva-

¹ Ben altra attenzione ha ricevuto il tema delle élite, un concetto non sovrapponibile a quello di ricchi. È vero, infatti, che spesso i ricchi sono anche membri dell'élite, ma è molto meno automatico il contrario: spesso i membri dell'élite non sono ricchi. Il concetto di élite riguarda l'insieme di persone con un potere di influenza sulla società, sia perché detengono materialmente il potere (si vedano i teorici delle élite di inizio '900, Mosca, Pareto e Michels, ma anche la *power élite* di Wright Mills (1956) o l'*inner circle* di Useem (1986), sia perché in grado di influenzare gusti e aspettative culturali dei vari gruppi sociali (come in Bourdieu o in Foucault).

mente concentrata o quando le remunerazioni di alcuni top manager raggiungono valori migliaia di volte superiori a quelli dei normali lavoratori. Proprio mentre si scrivono queste note è stato reso noto che il numero uno e il numero due di Pimco, una società di gestione americana, hanno ricevuto per il 2013 un compenso rispettivamente di 290 e 230 milioni di dollari (Linkiesta, 16 novembre 2014), pari a circa 5.800 e 5.500 volte il reddito mediano negli Usa (\$ 50.500, fonte Us Census). Come giustamente sottolineano gli autori del libro, anche senza focalizzarsi solo su casi così straordinari, l'interesse per la ricchezza non deve essere motivato da una qualche forma di invidia nei confronti di chi ha avuto la fortuna e la bravura di ottenere redditi particolarmente elevati. Però, queste differenze sono effettivamente motivate da capacità così eccezionali oppure dipendono – anche – da altri fattori non meritocratici? E comunque, sarebbero in qualche modo giustificate e giustificabili differenze nell'ordine anche «solo» di decine di volte?

In queste pagine rifletteremo su alcuni degli argomenti proposti nel libro, cercando di sviluppare alcuni aspetti da una prospettiva sociologica intorno a tre questioni particolarmente rilevanti quando si parla di ricchi: chi sono i ricchi, come si diventa ricchi e quali sono le conseguenze quando la ricchezza assume alcuni connotati.

2. *Chi sono i ricchi*

La prima questione rilevante quando si riflette sui ricchi e sulla ricchezza è elaborare una definizione e un metodo per poter identificare e delimitare il gruppo dei ricchi. Si tratta di una questione piuttosto complessa in quanto è difficile trovare un criterio facilmente condivisibile per caratterizzare la condizione dei ricchi. Nel caso della povertà, pur nella complessità del fenomeno e in presenza di una sterminata letteratura, che ha in effetti prodotto una molteplicità di definizione e criteri di identificazione, è possibile individuare un criterio ultimo, per quanto vago, per identificare il povero: colui che non dispone di un set di risorse minime, e della capacità di utilizzarle, per condurre un vita dignitosa. Qual è invece il confine che separa il benestante dal ricco? Oltre quale soglia il benestante si trasforma in ricco? Inoltre, esiste una discontinuità tra queste due condizioni in termini di ruolo sociale, modelli di socialità e capacità di influenzare la società (potere)?

La letteratura economica, come ricordano gli autori, ha affrontato questa questione definendo delle soglie convenzionali di ricchezza e

preoccupandosi sostanzialmente solo di contare i ricchi. Questa letteratura (si veda in particolare Atkinson, Picketty e Saez, 2009) si è concentrata sulle posizioni di vertice della distribuzione dei redditi (top 10%, 5%, 1%, 0,1%) osservando nel lungo periodo, grazie a dati di natura fiscale, il livello di concentrazione del reddito in questo segmento della popolazione. Atkinson, Picketty e Saez (2009) mostrano come la concentrazione del reddito nel top 1% fosse massima nei primi decenni del XX secolo (tra il 15 e il 20%, con un picco del 25% nel 1928), come sia declinata dalla fine degli anni '30 fino ad un minimo di circa il 9% negli anni '70, per poi risalire molto velocemente negli anni successivi e ritornare ai livelli massimi di inizio '900. Un elemento interessante, che sottolineano anche Franzini e colleghi con riferimento al caso italiano, è che la ripresa della concentrazione del reddito nel top 1% è avvenuta soprattutto grazie alla crescita dei redditi da lavoro (e da *capital gain*) piuttosto che dei redditi da capitale, contrariamente a un secolo fa. Quindi, diversamente dalle società *ancien régime*, oggi l'appartenenza alla fascia più elevata della distribuzione del reddito non è il frutto della stirpe di provenienza, ma il prodotto della capacità di procurarsi un reddito elevato attraverso il proprio lavoro.

Di conseguenza, Franzini e colleghi nel libro si occupano correttamente dei *working rich*, le persone che sono ricche di reddito, cioè grazie al flusso delle risorse economiche alimentato dal loro lavoro, tralasciando quindi i ricchi da patrimonio. Interessa infatti capire chi è in grado di guadagnare col proprio lavoro redditi molto elevati, e quali fattori consentono di raggiungere posizioni così remunerative. Innanzitutto gli autori elaborano un approccio per individuare delle soglie di ricchezza, mutuando quello tipico dello studio della povertà: si stimano le soglie come multipli del reddito mediano della popolazione. Si tratta quindi di una definizione «relativa» di ricchezza. Nella tabella 1 sono indicati i criteri, i valori delle soglie e l'incidenza (quella dei super ricchi non è riportata per l'eccessiva esiguità di questo gruppo nel campione Eu-Silc).

Tabella 1 – Criteri, soglie e incidenza di benestanti, ricchi e super ricchi secondo Franzini e al.; reddito familiare complessivo per una coppia senza figli

	Criterio	Soglia	Incidenza	Quota reddito complessivo
Benestanti	3 volte reddito mediano	72.000 €	1,9%	9,4%
Ricchi	5 volte reddito mediano	120.000 €	0,3%	3,3%
Super ricchi	10 volte reddito mediano	240.000 €	n.d.	n.d.

Fonte: elaborazioni di Franzini e al. su dati Eu-Silc, 2009.

Si tratta di una frazione delle famiglie italiane piuttosto contenuta², che però concentra nelle proprie mani una quota molto rilevante del reddito disponibile³. Questo conferma, in comparazione con quanto si rileva in altri paesi, come in Italia la concentrazione del reddito, e quindi la disuguaglianza, sia particolarmente elevata (fig. 1.4 e 1.5 del libro). Si tratta di un'evidenza particolarmente interessante che riprenderemo più avanti.

Lo spostamento dell'origine della ricchezza da patrimonio a lavoro è molto interessante perché il lavoro è anche un potente fattore di elaborazione dell'identità sociale degli individui, e ci consente di riflettere sui ricchi come gruppo sociale che produce rappresentazioni della realtà e strategie di distinzione sociale. Già alla fine dell'Ottocento, Thorstein Veblen in *The theory of the leisure class* (1899) aveva elaborato la nota teoria del consumo vistoso (*conspicuous consumption*) per spiegare i comportamenti di consumo della nuova classe borghese⁴: l'ostentazione di beni particolarmente costosi e vistosi sarebbe giustificata dalla volontà di rendere il più possibile pubblico il prestigio del proprio rango, esprimendo così l'appartenenza al gruppo sociale dei ricchi⁵. Di più, questi consumi influenzano i desideri degli individui appartenenti agli strati sociali inferiori, innescando un continuo processo di imitazione/differenziazione che vede i ricchi innovare continuamente le proprie scelte di consumo.

Lo spunto di Veblen è interessante perché suggerisce di guardare anche ai consumi nel tentativo di delimitare concettualmente ed empiricamente i ricchi come gruppo sociale. Non si tratta però solo di identificare alcuni beni particolarmente selettivi e in base ad essi individua-

² Lo 0,3% di 24.5 milioni di famiglie presenti oggi in Italia corrisponde a 73.500; l'11,9% a 465.500.

³ Vale la pena di ricordare che stiamo osservando il reddito come flusso periodico di risorse, mentre la concentrazione dello stock di ricchezza, accumulata accantonando una parte del reddito, è molto più concentrata: D'Alessio (2012, tab. A3, p. 23) stima un indice di Gini della distribuzione della ricchezza tra le famiglie italiane di 0,631, mentre quello relativo al reddito si ferma a 0,294.

⁴ Per una breve presentazione della teoria vedi Codeluppi (2008, pp. 61-63).

⁵ Al concetto di «*conspicuous consumption*» Veblen affianca quello di «*conspicuous leisure*»: l'impiego ostentatamente ozioso del proprio tempo è una dimostrazione del proprio status e della propria ricchezza. È interessante notare come rispetto alla società ottocentesca che osservava Veblen, oggi lo status sociale dei membri dell'élite si manifesta piuttosto attraverso l'iper-attività lavorativa e l'ostentazione della *mananza* di tempo.

re chi li acquista per scopi di leisure: voli in business class, alberghi di lusso, possesso di barche e di auto di grossa cilindrata, ecc.⁶. Ancora più interessante e significativa sarebbe però una prospettiva volta a includere nell'analisi dei consumi la formazione delle preferenze e le pratiche di consumo tipiche degli strati sociali privilegiati. Pionieristico in questo senso è stato il lavoro di Bourdieu (1979), che mostra come i gusti culturali delle varie classi si formano all'incrocio tra origini sociali, risorse materiali e capitale scolastico acquisito. I consumi, e in particolare i consumi culturali, diventano pratiche di distinzione che consentono di riconoscere ed essere riconoscibili dagli altri. Un'analisi sistematica della formazione dei gusti e delle preferenze da parte dei ricchi e del potere di influenza sui gusti degli altri gruppi sociali sarebbe un lavoro estremamente interessante.

3. Come si diventa ricchi

Abbiamo in precedenza riportato le stime di Franzini e colleghi sulle dimensioni limitate del gruppo dei ricchi nel nostro paese, notando quindi come il reddito sia particolarmente concentrato. Si tratta di un aspetto molto interessante del fenomeno, anche alla luce delle caratteristiche del capitalismo italiano, e che ha delle conseguenze rilevanti sulle modalità di accesso a questa fascia privilegiata. Come moltissimi studiosi hanno sottolineato (per tutti, Bagnasco, 1977), il capitalismo italiano è nato come «affare di famiglia», e ancora oggi molti dei più importanti gruppi industriali italiani sono saldamente sotto il controllo dei discendenti dei fondatori. A maggior ragione, anche l'accesso o il successo nell'esercizio delle libere professioni è spesso agevolato dall'origine familiare: non è un mistero che la mobilità sociale in Italia è particolarmente modesta, sia quella intergenerazionale che quella intragenerazionale (Marzadro e Schizzerotto, 2011; Breen, 2004)⁷. An-

⁶ Un lavoro che potrebbe comunque essere interessante. Per esempio, al 31 dicembre 2013 risultavano iscritte ai registri nautici oltre 47mila imbarcazioni di oltre 10 metri, un numero quasi doppio rispetto alle 25mila registrate nel 2002 (Mit, 2014). Si consideri per altro che non si tratta certamente di un dato esauritivo, dal momento che molti proprietari registrano l'imbarcazione all'estero.

⁷ La ricerca sociologica ha da lungo tempo messo in evidenza questo aspetto della società italiana, si veda in particolare Cobalti e Schizzerotto (1994), Pisati e Schizzerotto (2004), Schizzerotto (2002), Pisati (2000). Nel rapporto 2011 Oecd

cora, la ricerca ha evidenziato un elevato livello di omogamia nelle scelte matrimoniali degli italiani (Schizzerotto, 2002; Bernardi, 2003), in particolare tra coloro che hanno raggiunto elevati livelli di istruzione: un ulteriore elemento che favorisce l'immobilità sociale e, di conseguenza, la riproduzione delle élite.

Accedere al gruppo dei ricchi è dappertutto un'operazione piuttosto complicata, soprattutto per chi non proviene dagli ambienti «giusti». Per esempio, uno studio sulle caratteristiche e la struttura dell'élite finanziaria francese (Kadushin, 1995) ha mostrato come la metà dei componenti dell'*inner circle*, cioè il cuore di questa élite, aveva frequentato uno dei tre più prestigiosi licei parigini (Louis le Grand, Henri IV e Janson de Sailly) e come successivamente la stragrande maggioranza avesse avuto accesso al sistema delle Grandes Ecoles. Probabilmente in Italia l'accesso all'élite è ancora più difficile trattandosi di un gruppo particolarmente ristretto e dal momento che le opportunità di mobilità sociale (ascendente e discendente) sono particolarmente esigue. Le famiglie ricche, quindi, dispongono di tutta una serie di strumenti per favorire la trasmissione della capacità di produrre redditi elevati⁸.

Senza avere l'ambizione di discutere sistematicamente una letteratura molto ampia e multidisciplinare, è possibile individuare tre canali fondamentali tramite i quali le famiglie possono favorire nei loro figli lo sviluppo di capacità e competenze collegate alla capacità di produrre redditi elevati. I tre canali si riferiscono alla diseguale capacità delle famiglie di mobilitare risorse di tipo materiale (capitale economico), di tipo relazionale (capitale sociale) e di tipo cognitivo/culturale (capitale culturale)⁹. Le risorse del primo tipo, naturalmente più abbondanti tra le famiglie ricche, sono importanti perché consentono di sviluppare pienamente le capacità individuali avendo un orizzonte temporale di lungo periodo¹⁰. Nel caso delle scelte scolastiche, per esempio, i ram-

sulla disuguaglianza, l'Italia si colloca sempre tra i paesi nei quali il family background ha un'incidenza maggiore sugli indicatori di benessere (reddito, risultati scolastici), frenando quindi la mobilità sociale (Oecd, 2011, cap. 5).

⁸ Oltre che, ovviamente, patrimoni più o meno consistenti. Come detto, però, nel libro e quindi anche in queste note ci concentriamo sulla ricchezza da reddito.

⁹ Senza dimenticare la trasmissione genetica di caratteri fisici o tratti della personalità premianti dal punto di vista occupazionale (Osborne Groves, 2005).

¹⁰ Occupandoci di ricchi, non prendiamo in considerazione gli effetti negativi della carenza di sufficienti risorse materiali. La letteratura medica, pedagogica e

polli delle famiglie privilegiate possono intraprendere percorsi particolarmente lunghi e impegnativi senza temere i costi di un eventuale fallimento dell'investimento (Breen e Goldthorpe, 1997; Becker, 2003). Un fenomeno classico, ma che negli ultimi anni sembra stia diventando sempre più rilevante anche in Italia, è quello dell'iscrizione dei figli a scuole private molto prestigiose, e costose, che garantiscono una formazione di alto livello ed estremamente esclusiva¹¹. Si tratta di una pratica che ha un'utilità anche per lo sviluppo e la mobilitazione delle risorse di tipo relazionale: non è forse un caso che tre figure di altissimo livello delle istituzioni e dell'economia come Luca di Montezemolo, Mario Draghi e Gianni De Gennaro siano stati compagni di classe alle scuole medie e al liceo in un prestigioso, e costoso, istituto privato di Roma¹². Le relazioni sociali sono determinanti per qualsiasi percorso di carriera, a maggior ragione per raggiungere le posizioni che consentono di ottenere redditi molto elevati. La letteratura sugli «*interlocking directorates*» (Mizruchi, 1996) insegna come la pratica di nominare nei consigli di amministrazione delle società persone che appartengono ad un'altra società serva – tra le altre cose – per creare una rete coesa di persone che condividono le stesse preferenze e le stesse abitudini: Burt (2006) per esempio segnala come i membri (325) del prestigiosissimo Commercial Club di Chicago sono straordinariamente sovrarappresentati tra le persone con affiliazioni multiple nei consigli di amministrazione. Lo stesso risultato viene trovato da Kadushin (1995) nel già citato studio sull'élite finanziaria francese. Le relazioni sociali che contano sono quindi una risorsa che le famiglie possono mobilitare, e che anzi abitualmente mobilitano a vantaggio

psicologica dimostra chiaramente come i bambini di famiglie povere corrono rischi enormemente superiori di contrarre malattie, avere incidenti, soffrire di disturbi psicologici, avere problemi di apprendimento, ecc. (Bradley e Corwin, 2002).

¹¹ Sarebbe interessante uno studio sistematico sull'offerta formativa proposta da queste scuole, nei diversi gradi. Una veloce ricognizione suggerisce che a fronte di rette estremamente elevate (anche ben oltre i 10.000 euro all'anno, ai quali aggiungere altri costi come la mensa, il trasporto e le attività extracurricolari) vengono offerti percorsi formativi in inglese, lunghi soggiorni in paesi stranieri, attività sportive, scambi con scuole di altri paesi, insegnamento di lingue emergenti (cinese, arabo).

¹² L'articolo del Corriere della Sera del 22 dicembre 2005 da cui è tratta questa informazione evidenzia come molte altre figure di spicco dell'economia, della politica, delle professioni, della diplomazia hanno studiato nello stesso istituto.

dei loro figli per sfruttare i privilegi dell'appartenenza a circoli ristretti e selettivi. Nel loro insieme, quindi, i meccanismi legati alla mobilitazione delle risorse economiche e di quelle relazionali producono quei ben noti fenomeni di chiusura sociale finalizzati a impedire che gli «outsider» si appropriino dei privilegi propri di una specifica cerchia sociale, come già Max Weber (1922) aveva notato. Le strategie di chiusura sociale consistono tipicamente nella creazione di barriere all'esercizio di una determinata professione, prevedendo il possesso di specifici titoli di studio o particolari processi di abilitazione. Nel caso dei ricchi, però, non si tratta di barriere formali ma di forme di appartenenza più profonde e selettive. Sarebbe di indubbio interesse per le scienze sociali approfondire i processi di chiusura sociale e le procedure di accettazione dei nuovi membri adottati nelle cerchie sociali dei ricchi.

Infine, l'ultimo canale con il quale le famiglie possono favorire lo sviluppo delle capacità dei propri figli, e quindi consentire loro di rimanere/accedere al gruppo dei ricchi, riguarda la dimensione cognitiva/culturale. Si tratta di un'area di ricerca straordinariamente importante, forse addirittura più importante di quelle che abbiamo visto, ma che finora non ha ricevuto sufficiente attenzione da parte di economisti e sociologi¹³. Gli studi di area medica, psicologica e pedagogica hanno ampiamente documentato come lo status socioeconomico abbia un impatto determinante, benché non esclusivo, sulla salute, sullo sviluppo cognitivo e su quello socio-emotivo del bambino da prima della nascita fino all'età adulta (per una rassegna degli studi si veda Bradley e Corwyn, 2002). Per esempio, le famiglie con un elevato status dedicano più tempo alla conversazione con i loro figli, leggono più libri con loro, forniscono maggiori esperienze formative, utilizzano un vocabolario più vasto e incoraggiano i figli a fare altrettanto: tutto questo è strettamente correlato con un maggiore sviluppo delle capacità cognitive e con il maggiore successo scolastico (Bradley e Corwyn, 2002, p. 382), e quindi al raggiungimento di posizioni professionali migliori e, di conseguenza, a un reddito più elevato. Visti i risultati di ricerca molto promettenti di questa letteratura, ma anche l'approssimazione con la quale vengono definite le variabili socio-eco-

¹³ Questo forse è vero soprattutto in Europa, mentre negli Usa queste linee di ricerca sono molto più sviluppate e coinvolgono équipe multidisciplinari. Si veda per esempio il volume curato da Bowles, Gintis e Osborne Groves (2005) o quello di Ermisch, Jäntti e Smeeding (2012).

nomiche, sarebbe altamente auspicabile una maggiore collaborazione tra ricercatori provenienti dai diversi ambiti disciplinari.

Ovviamente non si entra nel gruppo dei *top earner* solamente grazie al background familiare e alla capacità dei genitori di sviluppare le competenze più adatte a tale obiettivo. Contano anche le capacità individuali ed eventualmente i talenti fuori dall'ordinario che portano alcune persone a raggiungere particolari risultati. Franzini, Granaglia e Raitano nel libro individuano diversi itinerari professionali tramite i quali è possibile raggiungere il gruppo dei ricchi e dei super ricchi. Essenzialmente, abbiamo le star dello sport e dello spettacolo, gli imprenditori schumpeteriani, i professionisti di successo, gli amministratori delegati (Ceo) e i top manager (Franzini e al., 2014, p. 51), ai quali è possibile aggiungere, soprattutto nel caso italiano, gli alti dirigenti pubblici. Gli autori spiegano gli elevati redditi di questi lavoratori riferendosi alle più accreditate teorie economiche, anche se bisogna riferirsi a fattori di volta in volta diversi.

In linea di massima possiamo distinguere i casi di chi ottiene elevati redditi grazie alla capacità di produrre beni per il mercato dei consumatori, da chi invece ottiene redditi elevati pur non muovendosi su questo mercato. Nella prima categoria, che include le star dello spettacolo e dello sport, gli imprenditori schumpeteriani e, in misura minore, i liberi professionisti, troviamo le modalità di arricchimento più comprensibili e giustificabili, essendo fondate su una combinazione di capacità e impegno che si confronta con le preferenze dei consumatori. Nel caso delle star gli elevatissimi redditi si spiegano con la teoria del consumo congiunto: uno stesso prodotto (una canzone, un film) possono essere «consumati» un numero infinito di volte, generando quindi flussi di reddito elevatissimi. La rivista Forbes ha stimato che la band U2 tra il maggio 2011 e il maggio 2012 abbia avuto ricavi da vendita di dischi e concerti pari a 78 milioni di dollari. Nel caso degli imprenditori schumpeteriani, l'innovazione consente loro di essere un passo avanti alla concorrenza, e quindi di sfruttare la disponibilità dei consumatori ad acquistare prodotti nuovi e innovativi: si tratta indubbiamente di una delle modalità di arricchimento più giustificabili. Però, come sottolineano Franzini, Granaglia e Raitano, sia nel caso delle star dello spettacolo che degli imprenditori schumpeteriani, e a maggior ragione nel caso dei liberi professionisti di successo, non di rado chi riesce a conquistare una posizione particolarmente dominante nel mercato la sfrutta per limitare l'ingresso di altri attori, godendo così di rendite non più giustificate dal successo nella competizione di mercato.

Ceo, top manager e alti dirigenti pubblici riescono a raggiungere redditi estremamente elevati senza nemmeno confrontarsi col mercato, ma disponendo ed esercitando una qualche forma di potere. Gli autori del libro attingono a una letteratura che spiega come il potere dei dirigenti delle public companies sia aumentato dagli anni '70, e come quindi siano riusciti a modificare a loro favore i meccanismi di determinazione dei loro compensi, che negli anni si sono moltiplicati. Nel caso degli alti dirigenti pubblici, spesso a contatto con la politica, è necessario riferirsi a un potere che consente di controllare gli apparati e le procedure burocratiche, e che di conseguenza sposta a loro vantaggio i rapporti di forza: non si contano gli episodi di «interdizione burocratica» che questi dirigenti hanno adottato per contrastare provvedimenti a loro sgraditi. Questo potere burocratico ha consentito loro di richiedere, o auto attribuirsi, compensi molto elevati e crescenti nel tempo, al di fuori di qualsiasi verifica dell'efficacia o della qualità del loro lavoro.

4. *Le conseguenze di una elevata concentrazione della ricchezza*

Il raggiungimento di redditi molto elevati, come abbiamo visto, non è semplicemente una questione di capacità e meriti individuali eccezionali, ma spesso è invece il risultato della disuguale distribuzione iniziale di vantaggi legati al background familiare e sociale. Inoltre, l'elevata concentrazione della ricchezza ha delle conseguenze negative sulla società nel suo insieme, sia dal punto di vista economico che dal punto di vista della qualità delle relazioni sociali. Per quanto riguarda le conseguenze economiche, Franzini e colleghi richiamano le limitazioni della concorrenza, e quindi gli effetti negativi per i possibili attori economici che vengono ostacolati e per i consumatori che non possono usufruire di beni e servizi di migliore qualità o minore costo. In più vengono criticati e smentiti gli ipotetici effetti positivi della ricchezza per la società nel suo insieme (*trickle down*, maggiori risorse per il welfare, filantropia).

Un elemento di fondamentale importanza è che i ricchi sono «intrinsecamente» conservatori, non avendo alcun interesse a modificare gli assetti istituzionali che hanno dato loro i privilegi di cui godono. Si tratta di un aspetto di tutta evidenza, rilevato già un secolo fa dai teorici delle élite, e che suggerisce il fatto che quando la disuguaglianza è particolarmente elevata le opportunità di mobilità sociale si riducono,

dal momento che una ristretta élite dispone di tutti gli strumenti per ostacolare gli outsider nell'accesso all'élite. In passato questi ostacoli erano formali, basti pensare che fino alla legge Codignola del 1969 l'accesso all'università era prerogativa dei diplomati al liceo classico (tutte le facoltà) e al liceo scientifico (solo le facoltà scientifiche), che nella stragrande maggioranza dei casi erano i figli della borghesia. Oggi le strategie di chiusura sociale adottate dall'élite non sono più formalizzate, ma ancora largamente utilizzate, per esempio, restando all'ambito dell'università, mandando i figli a studiare in prestigiose, e assai costose, università all'estero.

L'evidenza empirica sul rapporto tra disuguaglianza e mobilità, in parte riportata anche da Franzini e colleghi e da un precedente lavoro di Franzini (2013), è assolutamente concorde (per esempio Oecd, 2011) e dimostra che la crescita della disuguaglianza avvenuta in molti paesi occidentali negli ultimi decenni possa tradursi in un ulteriore freno alla mobilità sociale.

Per le persone che occupano i gradini inferiori della stratificazione sociale un livello elevato di disuguaglianza produce naturalmente conseguenze negative (Wilkinson e Pickett, 2009). Queste vanno dalle peggiori condizioni di salute (per es. Marmot e Wilkinson, 2005), ai maggiori rischi di permanere in povertà, alle minori opportunità educative (per es. Duncan e Murnane, 2011), ecc. Un aspetto che spesso non viene messo sufficientemente in evidenza è però che quando la disuguaglianza raggiunge livelli particolarmente elevati produce conseguenze negative per tutta la società, e quindi anche per i ricchi. In particolare, appare sufficientemente confermato che i reati sono più frequenti nelle realtà territoriali caratterizzate da maggiore disuguaglianza e povertà (si veda Kelly, 2000 per gli Usa e Whithworth, 2012 per Uk). I ricchi, che sono spesso le vittime di questi reati, soprattutto quelli contro la proprietà, ne subiscono le conseguenze e sono spinti ad adottare delle precauzioni. L'esempio più noto e studiato è probabilmente quello delle *gated communities* – lussuosi complessi residenziali recintati ad accesso controllato e protetti da personale di sicurezza (Blakely e Snyder, 1997) – nate inizialmente negli Usa ma poi molto diffuse anche in Sud America e in Asia. L'autosegregazione dei ricchi nelle *gated communities* è l'effetto del crescente senso di insicurezza in cui vivono anche, o soprattutto, i ricchi (Low, 2001), con un evidente peggioramento della qualità della loro vita, malgrado l'abbondanza di risorse economiche.

Riferimenti bibliografici

- Atkinson A.B., Picketty T. e Saez E., 2009, *Top Incomes in the Long Run of History*, Nber working paper series, n. 15408, ottobre.
- Bagnasco A., 1977, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Becker R., 2003, *Educational Expansion and Persistent Inequalities of Education*, «European Sociological Review», n. 19 (1), pp. 1-19.
- Bernardi F., 2003, *Who marries whom in Italy? Educational homogamy in Italy*, in Blossfeldin H.-P. e Timm A. a cura di, *Educational systems as marriage markets in modern societies. A comparison of thirteen countries*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, pp. 113-139.
- Blakely E. e Snyder M., 1997, *Fortress America: gated communities in the United States*, Brookings Institution Press, Washington.
- Bourdieu P., 1979, *La distinction. Critique sociale du jugement*, Les Editions de Minuit, Parigi.
- Bowles, S., Gintis H. e Osborne Groves M. a cura di, 2005, *Unequal chances: family background and economic success*, Princeton University Press, Princeton.
- Franzini M., 2013, *Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia*, Laterza, Roma-Bari.
- Bradley R. e Corwyn R., 2002, *Socioeconomic Status and Child Development*, «Annual Review of Psychology», n. 53, pp. 371-399.
- Breen R. a cura di, 2004, *Social Mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Breen R. e Goldthorpe J., 1997, *Explaining educational differentials: Towards a formal rational action theory*, «Rationality and Society», n. 9 (3), pp. 275-305.
- Burt R., 2006, *Interlocking Directorates behind the S&P Indices*, University of Chicago, Graduate School of Business, paper non pubblicato.
- Cobalti A. e Schizzerotto A., 1994, *La mobilità sociale in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Codeluppi V., 2008, *Manuale di sociologia dei consumi*, Carocci, Roma.
- D'Alessio G., 2012, *Ricchezza e disuguaglianza in Italia*, Banca d'Italia, Occasional papers, n. 115, febbraio.
- Duncan G. e Murnane R. a cura di, 2011, *Whiter opportunity? Rising inequality, schools, and children's life chances*, Russell Sage Foundation, New York.
- Ermisch J., Jäntti M. e Smeeding T. a cura di, 2012, *From parents to children: The intergenerational transmission of advantage*, Russell Sage Foundation, New York.
- Kadushin C., 1995, *Friendship among the french financial elite*, «American Sociological Review», n. 60, aprile, pp. 202-221.
- Kelly M., 2000, *Inequality and crime*, «Review of Economics and Statistics», n. 82 (4), pp. 530-539.
- Linkiesta – Marcello Esposito, *Lo stipendio di un top manager vale mille anni di ozio*, 16 novembre, disponibile all'indirizzo internet: <http://www.linkiesta.it/stipendi-top-manager-follia>.
- Low S., 2001, *The edge and the center: Gated communities and the discourse of urban fear*, «America Anthropologist», n. 103, pp. 45-58.

- Marmot M. e Wilkinson R., 2005, *Social determinants of Health*, Oxford University Press, Oxford.
- Marzadro S. e Schizzerotto A., 2011, *Le prospettive di mobilità sociale dei giovani italiani nel corso del XX secolo*, in Schizzerotto A., Trivellato U. e Sartor N. a cura di, *Generazioni disuguali. Le condizioni di vita dei giovani di oggi e di ieri: un confronto*, Il Mulino, Bologna.
- Mit (Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti), 2014, *Il porto nautico in Italia*. Anno 2013, disponibile all'indirizzo internet: <http://www.mit.gov.it/mit/site.php?p=cm&co=vd&id=3516>.
- Mizruchi M., 1996, *What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorate*, «Annual Review of Sociology», n. 22, pp. 271-298.
- Oecd, 2011, *Divided we stand. Why inequality keeps rising*, Oecd Publishing.
- Osborne Groves M., 2005, *Personality and the Intergenerational Transmission of Economic Status*, in Bowles S., Gintis H. e Osborne Groves M. a cura di, *Unequal chances: family background and economic success*, Princeton University Press, Princeton.
- Pisati M., 2000, *La mobilità sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Pisati, M. e Schizzerotto A., 2004, *The Italian mobility regime*, in Breen R. a cura di, *Social mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Schizzerotto A. a cura di, 2002, *Vite ineguali*, Il Mulino, Bologna.
- Useem M., 1986, *The inner circle. Large corporations and the rise business political activity in the Us and Uk*, Oxford University Press, Oxford.
- Veblen T., 1899 (1994), *The theory of the leisure class. An economic study of institutions*, Penguin Books, New York.
- Weber M., 1922 (1961), *Economia e società*, Edizioni di Comunità, Milano.
- Whithworth A., 2012, *Inequality and crime across England: a multilevel modelling approach*, «Social Policy and Society», vol. 11 (1), pp. 27-40.
- Wilkinson R e Pickett K., 2009, *The spirit level: Why more equal societies almost always do better*, Penguin Books, Londra.
- Wright Mills C., 1956, *The power élite*, Oxford University Press, Oxford.

RPS

David Benassi