

Chi sono i ricchi e perché sono sempre più ricchi (Federico Rampini, Repubblica 06.11.2011)

Argomento: le crescenti differenze fra pochi più ricchi e molti più poveri

Circostanza: il movimento degli "indignati", cioè del 99% meno ricco contro lo 1% più ricco

Tesi: la lotta di classe (=Marx) non è finita: essa, paradossalmente, è stata portata avanti non dalle classi basse contro le classi alte, ma dalle classi alte contro le classi basse. E' ora di reagire.

[Tra parentesi quadre la struttura formale]

1. [Introduzione spiritosa e spumeggiante] Fenomenologia dello "1%"

«Mamma, che cosa ci fa tutta questa gente sul nostro aereo?». Il figlio di Jacqueline Siegel non riusciva a darsi una spiegazione, la prima volta che si trovò in fila per l'imbarco (prima classe ovviamente) con tanti sconosciuti, lui che era abituato a viaggiare col padre sul jet privato dell'azienda. Benvenuti nel mondo ovattato dell'1%.

Una categoria sociale finita sotto i riflettori dell'attenzione pubblica grazie al movimento Occupy Wall Street: quello che si autodefinisce «il 99%» e denuncia i privilegi dell'oligarchia. Se vivete a Manhattan, cioè nel cuore della protesta, da quali segnali si capisce se appartenete al vituperato o invidiato un per cento? Ecco 12 comandamenti che tracciano la linea di demarcazione nella vita quotidiana. È un test empirico, la prova della verità che tradisce i veri privilegiati.

Primo: vestite rigorosamente made in Italy (con l'eccezione delle scarpe Louboutin) comprando da Bergdorf Goodman sulla Quinta Strada. Secondo: cenate da Masa (il giapponese col menù senza prezzi...), Per Se, Marea, Babbo, e almeno una volta all'anno vi concedete il personal chef a casa con catering a tre stelle.

Terzo: abbonamento fisso alla Metropolitan Opera, più donazione fiscalmente detraibile.

Quarto: si vola solo BusinessFirst, se non è accessibile il Gulfstream.

Quinto: mai in metropolitana, neppure se nevicata.

Sesto: assidua frequentazione di una Spa-fitness, con massaggiatore e trainer personale.

Settimo: abbonamento al Wall Street Journal.

Ottavo: vacanze estive in Toscana, ad Aspen per sciare, weekend nella casa agli Hamptons.

Nono: figli in una scuola privata del tipo Waldorf (pedagogia progressista ma competitiva), retta di partenza trentamila dollari l'anno.

Decimo: niente conto corrente bensì un telefono diretto con il servizio personalizzato Wealth Management di una grande banca.

Undicesimo: il palazzo dove abitate deve avere i portieri in livrea.

Dodicesimo: i cani vi piacciono di razza, ma è il dog-sitter che ve li porta tutte le mattine a Central Park.

2. [Corpo dell'articolo] Dati e analisi sullo "1%"

a) Distribuzione geografica dello 1%

Queste regole di vita da un per cento cambiano di poco se siete in Cina, paese che ha appena varcato la soglia di un milione di milionari: è nella Repubblica Popolare che Burberrys ha visto crescere del 34% le sue vendite in sei mesi, che Zegna ha inaugurato il suo settantesimo negozio, che la casa d'aste Christie's ha venduto per quattro milioni di euro un paio di pistole d'epoca Qing con impugnatura d'oro incastonata di gemme. Non varia molto in Brasile, dove il potere d'acquisto dei benestanti è così florido che Louis Vuitton carica un sovrapprezzo del 100% rispetto agli stessi prodotti nel suo negozio sugli Champs-Élysées.

b) Numeri dello "1%"

Stiamo parlando di una esigua minoranza di straricchi? Sono i soliti banchieri, magnati d'industria, star dello spettacolo? Non soltanto. Negli Stati Uniti gli individui con una ricchezza netta da 1 a 5 milioni - è la soglia sopra la quale i gestori patrimoniali vi classificano come «alti patrimoni» - sono 26,7 milioni. Altri 2 milioni di americani hanno un patrimonio fra i 5 e i 10 milioni netti. Un milione di persone stanno sedute su un gruzzolo dai 10 ai 100 milioni. Infine 29mila svettano sopra i 100 milioni di dollari. Tutti insieme fanno più di metà della popolazione italiana.

Se vogliamo restare nella definizione precisa dell'1%, cioè solo tre milioni di americani, qui la soglia d'ingresso si misura in base al reddito. I dati dell'Internal Revenue Service (il fisco americano) segnano il confine esatto: bisogna percepire un reddito di almeno 506mila dollari lordi annui (375mila euro) per entrare nella cerchia dei tre milioni di persone che sono l'1% della popolazione americana.

A livello mondiale per isolare l'1% che sta in cima alla piramide bisogna ritornare invece alle statistiche sul patrimonio, perché più omogenee. Il Global Wealth Report del Credit Suisse indica che costoro controllano il 38,5% della ricchezza mondiale, e che i loro averi sono cresciuti del 29% in un solo anno: è una velocità doppia rispetto alla crescita della ricchezza complessiva del pianeta.

c) Ragioni storiche e politiche della formazione dello "1%"

Dunque Occupy Wall Street denuncia un fenomeno reale, quelli che stanno "lassù" hanno spiccato il volo, distanziando sempre di più la maggioranza della popolazione. Un affascinante studio degli storici Peter Lindert e Jeffrey Williamson dimostra che mai nella storia passata l'1% ebbe una quota così larga della ricchezza nazionale. Nel 1774, quando ancora c'era il colonialismo inglese e quindi l'aristocrazia, l'1% dei privilegiati nel New England controllavano appena il 9% del totale. La nobiltà dell'epoca viveva in condizioni meno distanti dalla media, rispetto alle nuove oligarchie del terzo millennio.

Nella storia americana la dilatazione abnorme delle disuguaglianze ha una data di nascita: il 1982. Non a caso, è l'inizio dell'era di Ronald Reagan segnata da un sistematico attacco al welfare state, al potere dei sindacati, insieme con politiche fiscali sempre meno progressive. È dal 1982 che l'1% si stacca dal resto, si alza verso la stratosfera, allarga le distanze: nel quarto di secolo successivo la sua quota del reddito nazionale viene più che raddoppiata, sale oltre il 20%; la quota di ricchezza va ancora più su, supera il 33%.

d) Spunto di riflessione a partire dal fenomeno dello "1%"

È la traiettoria che illustra l'ultima copertina del settimanale The Nation: «Wall Street ha inventato la lotta di classe». Quando quel concetto era ormai diventato tabù nel dibattito politico americano, se ne sono appropriati i ricchi e il conflitto sociale sulla distribuzione delle risorse lo hanno stravinto loro.

3. [Conclusione ironica e paradossale]

a) Lo "1%" va compatito

Ma c'è anche chi invita a compatirli. Robert Frank nel saggio The High-Beta Rich racconta la storia della famiglia Siegel, quella del figlio che non si capacita di dover salire in aereo con degli sconosciuti. Dopo aver fatto fortuna nell'immobiliare, ed essersi costruiti "la Versailles degli Stati Uniti" a Orlando, in Florida (23 stanze da bagno, un garage per 20 auto, 2 sale cinematografiche), se la sono vista pignorare dalle banche quando il mercato è crollato. «Gli straricchi non hanno mai sofferto una volatilità così esasperata della loro fortuna, legata ai mercati finanziari», spiega Frank.

b) Lo "1%" ha bisogno di welfare

Dunque l'1% è una categoria a rischio, ad alta mobilità, si entra e si esce con la porta girevole a gran velocità. Perciò nel 2008 fu varato il welfare dei banchieri: 600 miliardi solo per salvare Wall Street.