

GLI SCENARI DEL WELFARE

IL WELFARE OLTRE LA PANDEMIA





Il presente volume è pubblicato in open access, ossia il file dell'intero lavoro è liberamente scaricabile dalla piattaforma **FrancoAngeli Open Access** (<http://bit.ly/francoangeli-oa>).

FrancoAngeli Open Access è la piattaforma per pubblicare articoli e monografie, rispettando gli standard etici e qualitativi e la messa a disposizione dei contenuti ad accesso aperto. Oltre a garantire il deposito nei maggiori archivi e repository internazionali OA, la sua integrazione con tutto il ricco catalogo di riviste e collane FrancoAngeli massimizza la visibilità, favorisce facilità di ricerca per l'utente e possibilità di impatto per l'autore.

Per saperne di più:

http://www.francoangeli.it/come_publicare/publicare_19.asp

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

IL WELFARE OLTRE LA PANDEMIA

FRANCOANGELI

Ricerca realizzata da un gruppo di lavoro Censis – Centro Studi Investimenti Sociali – diretto da Francesco Maietta e composto da Daniele Ferretti per le attività di ricerca; Vittoria Coletta e Vera Rizzotto per le elaborazioni statistiche.

Responsabile del progetto: Giacomo Carbonari

Coordinamento redazionale ed editoriale: Matteo Avico

Copyright © 2021 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore ed è pubblicata in versione digitale con licenza Creative Commons Attribuzione-Non Commerciale-Non opere derivate 4.0 Internazionale (CC-BY-NC-ND 4.0)

L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.it>

Il Forum ANIA-Consumatori

Il Forum ANIA-Consumatori è una fondazione costituita dall'ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) che ha l'obiettivo di facilitare e rendere ancor più costruttivo e sistematico il dialogo tra le imprese di assicurazione e i consumatori.

Esso rappresenta una sede di confronto paritetico e di progettualità condivisa che si avvale della partecipazione di rappresentanti delle imprese assicuratrici, delle associazioni dei consumatori, nonché di autorevoli personalità indipendenti dal settore assicurativo.

Fanno parte del Forum e siedono nel suo organo direttivo dieci associazioni di consumatori rappresentative a livello nazionale: Adiconsum, Adoc, Cittadinanzattiva, Codacons, Federconsumatori, Lega Consumatori, Movimento Consumatori, Movimento Difesa del Cittadino, Unione Nazionale Consumatori, Unione per la Difesa dei Consumatori.

Il Forum ANIA-Consumatori focalizza la sua attività su due principali aree di interesse: la cultura assicurativa e le prospettive del sistema di welfare italiano.

La sistematicità del confronto tra le parti all'interno del Forum consente anche di affrontare con continuità temi rilevanti per il settore assicurativo quali, per esempio, i riflessi della crisi economica per le famiglie, a maggior ragione in un contesto storico segnato dalle conseguenze della pandemia, oppure il tema delle catastrofi naturali e delle eventuali soluzioni assicurative finalizzate a gestirne i costi.

Il Forum, infine, cura la realizzazione di numerose iniziative, frutto di accordi tra ANIA e associazioni dei consumatori, finalizzate al miglioramento del servizio assicurativo, tra cui per esempio: la procedu-

ra di conciliazione per le controversie RC auto e le proposte volte al miglioramento della trasparenza nei contratti.

Welfare

Assicuratori e consumatori sviluppano all'interno del Forum ANIA-Consumatori un confronto sul modello di welfare italiano, sui nuovi assetti che si vanno delineando e sul ruolo sociale dell'assicurazione in tale mutato contesto.

Un percorso comune di ricerca basato sulla convinzione che il sistema attuale è statico e non più adeguato a rispondere alle esigenze dei cittadini, che oggi più che mai hanno bisogno di informazioni utili per sviluppare strategie appropriate e scelte efficaci in ambiti che sono di primaria importanza per la tutela del proprio benessere.

Le indagini dedicate agli scenari attuali e alle prospettive future del nostro sistema di welfare, realizzate con la collaborazione scientifica del Censis, si collocano all'interno di questo articolato percorso. I risultati di questi studi, che mettono in evidenza la necessità di un nuovo sistema di architettura sociale basato su una pluralità di attori, che si integrano e concorrono insieme a rispondere con equità ed efficacia alle esigenze della società italiana, hanno dato vita alla collana "Gli scenari del welfare", di cui questo volume rappresenta il lavoro più recente.

Con lo sviluppo di questa iniziativa, il Forum intende contribuire al dibattito generale sul sistema di welfare, approfondendo i temi della sostenibilità di lungo periodo e promuovendo un ventaglio di proposte condivise, frutto del confronto tra rappresentanti di imprese assicuratrici e associazioni dei consumatori, volte a promuovere un welfare più moderno, efficiente e sostenibile.

Cultura assicurativa

Uno degli scopi statutari del Forum ANIA-Consumatori è quello di consentire scelte più consapevoli da parte dei cittadini, anche tramite iniziative di educazione e informazione su temi finanziari e assicurativi.

I rappresentanti delle associazioni dei consumatori e delle imprese che compongono il Forum ritengono infatti indispensabile che i consumatori dispongano delle conoscenze necessarie prima di prendere decisioni importanti per loro stessi e per le loro famiglie. Perseguendo tali finalità, il Forum realizza numerose iniziative volte a migliorare la cultura assicurativa di giovani e adulti.

Il Forum ANIA-Consumatori, in particolare, realizza il programma educativo “Io e i rischi”, un vasto insieme di iniziative rivolte agli studenti delle scuole italiane e alle loro famiglie, che ha l’obiettivo di promuovere nelle nuove generazioni una maggiore consapevolezza del rischio e una cultura della sua prevenzione e gestione nel percorso di vita.

“Io e i rischi” è stato sviluppato con il coinvolgimento dell’Università Cattolica del Sacro Cuore, dell’Università Luigi Bocconi di Milano e dell’Associazione Europea per l’Educazione Economica, con il patrocinio dell’Istituto Nazionale di Documentazione, Innovazione e Ricerca Educativa.

A tale attività si affianca il “Gran Premio di Matematica Applicata”, concorso per gli studenti delle superiori che si propone di valorizzare le competenze matematiche dei ragazzi, realizzato in collaborazione con l’Università Cattolica e il patrocinio del Consiglio Nazionale degli Attuari.

Sempre in quest’ambito, il Forum ha sviluppato una collana di guide divulgative intitolata “L’Assicurazione in chiaro”, che ha l’obiettivo di illustrare al pubblico, con un linguaggio semplice e concreto, i temi assicurativi di maggiore interesse.

Partecipa inoltre al “Mese dell’Educazione Finanziaria”, promosso dal Comitato nazionale per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, istituito presso il Ministero dell’Economia e delle Finanze, realizzando numerose ed eterogenee iniziative su temi assicurativi per i giovani e le famiglie italiane.

Attraverso questi progetti e iniziative, il Forum ANIA-Consumatori intende promuovere il ruolo dell’educazione assicurativa come importante strumento per la crescita di una cittadinanza più consapevole rispetto ai temi economici e finanziari.

Giacomo Carbonari
Segretario Generale Forum ANIA-Consumatori

Indice

Prefazione

di *Maria Bianca Farina*

pag. 13

Apprendere dal welfare degli italiani nell'anno del Covid

di *Giuseppe De Rita*

» 19

1. L'anno del Covid-19 e le sue conseguenze

» 21

1.1. L'inatteso che tutto ha cambiato

» 21

1.2. La contraddizione irrisolta tra salute ed economia

» 22

1.3. I numeri del colpo economico

» 24

1.4. La quotidianità ibridata

» 26

1.5. Il senso dei risultati

» 27

2. La sicurezza sociale nel nuovo contesto

» 29

2.1. Nuove insicurezze si installano

» 29

2.2. Il caso sanità

» 30

2.3. Redditi garantiti e non garantiti

» 33

3. Istantanee di una società sotto pressione

» 35

3.1. Il nuovo disagio sociale

» 35

3.2. Poveri, *homeless*, precari

» 35

3.3. I forzati della flessibilità estrema	pag. 36
3.4. Perdere il lavoro, restare senza reddito	» 37
3.5. Donne più sotto pressione	» 38
3.6. Le disuguaglianze non conoscono crisi	» 40
4. Tra digitale e prossimità	» 41
4.1. Digitale: ora è chiaro a tutti quel che consente	» 41
4.2. Aziende, lavoro e digitale	» 42
4.3. Scene della <i>digital life</i> post-pandemia	» 46
4.4. Tracce di prossimità	» 49
5. Le reazioni di famiglie e Stato	» 51
5.1. Autodifese e risposta statale	» 51
5.2. Le famiglie	» 52
5.3. Lo Stato e la <i>bonus economy</i>	» 55
6. Autotutelarsi per ora è una buona intenzione	» 57
6.1. Cercando una protezione efficace	» 57
6.2. Il mosaico necessario	» 59
6.3. Esplorare la voglia vera di autotutela	» 60
7. Digressione necessaria su tassazione e Pubblica Amministrazione	» 65
7.1. Non basta decidere l'ammontare di spesa pubblica	» 65
7.2. Il nesso vero fiscalità-spesa pubblica sociale	» 66
7.3. L'efficienza mancata della Pubblica Amministrazione	» 69
8. Le sfide post-pandemia per il welfare	» 73
8.1. Non potrà fare tutto lo Stato	» 73
8.2. Rischio disoccupazione di massa	» 73

8.3. Trovare i soldi che servono	pag. 78
8.4. Ecosistemi sociali sostenibili	» 81
9. Come andare verso nuove tutele	» 85
9.1. Non basta contare solo sulle proprie forze	» 85
9.2. La fiducia perduta	» 86
9.3. Restituire fiducia per assicurare	» 87
9.4. La protezione individuale è un interesse collettivo	» 89
Tabelle e figure	» 91

Prefazione

di Maria Bianca Farina*

È con piacere che saluto la pubblicazione di questa nuova indagine condotta dal Censis per conto della Fondazione Forum ANIA-Consumatori. Il tema trattato – gli effetti della pandemia sulla società italiana e sul sistema di welfare – è di grandissima attualità e merita di essere oggetto di una riflessione ad ampio raggio, soprattutto in una fase come questa in cui devono essere prese decisioni di *policies* determinanti per il futuro del Paese e il benessere delle nuove generazioni.

La pandemia, oltre al tragico bilancio in termini di vite umane, ha avuto un impatto estremamente rilevante anche sul piano economico. Nel 2020 il PIL si è ridotto di quasi il 9%. La flessione del reddito disponibile è stata nel complesso molto minore (-2,6% in termini reali) grazie agli interventi di sostegno, in larga parte introdotti in via straordinaria e temporanea; questi hanno anche contribuito a contrastare l'aumento della disuguaglianza della distribuzione del reddito da lavoro, che altrimenti sarebbe stato significativamente maggiore. Forte è stato l'impatto sull'occupazione, soprattutto in alcuni segmenti del settore dei servizi. Si sono contratti i consumi, sia a seguito della riduzione del reddito disponibile sia per un forte aumento della propensione al risparmio; l'incertezza ha fatto sì che i flussi di risparmio fossero diretti per lo più verso le forme di impiego più liquide.

Queste le evidenze dell'impatto della pandemia sulle famiglie italiane, così come illustrate nell'ultima Relazione annuale della Banca d'Italia. Si tratta di evidenze che trovano conferma nelle risultanze dell'indagine svolta dal Censis.

* Presidente ANIA e Forum ANIA-Consumatori.

Vorrei in questa sede riprendere solo un paio di aspetti:

- l'aumento della paura dei cittadini di non avere copertura in ambiti prima garantiti e la chiara conferma che per gli italiani il welfare pubblico non basta e che sarà decisivo lo sforzo degli individui, anche sul piano economico;
- a fronte di questa constatazione, la strategia dichiarata dalle famiglie è, per il 38,5%, quella di adattarsi risparmiando di più ma senza finalizzazione; per il 35%, rivendicare l'istanza di più welfare pubblico (*in primis* nella sanità); per il 23,8%, sottoscrivere polizze assicurative, fondi sanitari integrativi e altri strumenti.

In altri termini: la pandemia, oltre all'impatto economico diretto, ha fortemente aumentato le incertezze per i cittadini con riguardo alle effettive coperture contro rischi inaspettati; vi è consapevolezza del fatto che il welfare pubblico non è sufficiente e che occorre attivarsi anche sul piano individuale, ma i comportamenti non sono conseguenti, nel senso che permane bassa la propensione verso forme di risparmio finalizzate, in grado di offrire un'effettiva protezione contro certe tipologie di rischio.

È evidente, dunque, che nel post-pandemia è necessario individuare le linee di azione per rendere il Paese e i cittadini più resilienti, ovvero meglio in grado di far fronte con successo a rischi che potrebbero ripresentarsi in futuro. I vincoli di finanza pubblica rendono irrealistico il pensare di poter contare, al riguardo, solo sull'intervento dello Stato.

In un disegno complessivo di riforma del sistema di welfare, l'assicurazione può essere una componente fondamentale al fine di porre solide basi per lo sviluppo di un'economia sostenibile, per riprendere rapidamente a crescere e per rafforzare la coesione sociale.

Molto si può fare, nel nostro Paese, per integrare al meglio, sotto la regia pubblica, la protezione assicurativa con il welfare pubblico. Le esperienze estere più avanzate mostrano quale sia la strada maestra da seguire: quella di una partnership fra settore pubblico e settore privato, in cui i compiti del primo, chiaramente definiti e comunicati, trovano complemento nelle risorse private, debitamente organizzate.

Il mix pubblico-privato è riconosciuto come l'approccio ottimale, in termini di qualità ed efficienza, per rispondere a bisogni di sicurezza

in forte evoluzione. Si tratta, in altri termini, e qui il Rapporto è molto chiaro, di promuovere una visione del welfare come ecosistema, complesso e articolato, animato da una pluralità di soggetti tra loro diversi per natura e attività, ma interconnessi e in reciproca collaborazione, in grado di fornire ai cittadini quelle risposte di tutela e di sicurezza che saranno necessarie.

Questo vale in molti contesti, dalla previdenza, dove siamo più avanti ma ancora lontani dagli standard di altri Paesi avanzati, alla sanità, dove invece siamo più indietro.

Per quanto riguarda l'area della previdenza, i riflessi della pandemia richiedono una nuova consapevolezza dell'importanza di sviluppare ulteriormente la componente integrativa.

Secondo la COVIP, sono circa un terzo i lavoratori iscritti al sistema di previdenza complementare; meno di un quarto sono coloro che versano contributi. Mancano ancora all'appello troppi lavoratori, soprattutto le donne e i giovani.

Già prima della diffusione del Covid-19 eravamo ben lontani dalle percentuali raggiunte nei principali Paesi dell'Europa del Nord, dove il secondo e terzo pilastro della previdenza hanno raggiunto da anni uno sviluppo considerevole.

Per rimediare a tale situazione è innanzitutto indispensabile la stabilità delle regole del primo pilastro e una migliore informazione per i lavoratori.

Sotto quest'ultimo profilo, in particolare, serve un forte impulso all'informazione e consapevolezza dei lavoratori, fattori abilitanti per indirizzare le loro scelte.

Servono, nel medio termine, strumenti informativi che consentano ai lavoratori di avere una visione d'insieme della propria posizione e valutare le aspettative di pensione complessiva futura, anche facendo simulazioni nel caso in cui si versasse di più o di meno di quello che si fa. Tanti Paesi si sono mossi – o si stanno muovendo – in questa direzione.

Imprescindibile per favorire un ulteriore sviluppo della previdenza complementare in Italia è, poi, un trattamento fiscale più appropriato, per esempio eliminando la tassazione sui rendimenti dei fondi pensione, senza ovviamente spostare il carico sulle prestazioni finali, o immaginando una flessibilità degli incentivi nel tempo, consentendo agli iscritti di versare oltre il massimale deducibile se il beneficio fi-

scaie non sia stato sfruttato appieno nella prima parte della carriera lavorativa.

La leva fiscale può anche favorire una maggiore integrazione tra le diverse aree del welfare.

Sono convinta che la nuova frontiera del welfare complementare sia proprio in una più efficiente integrazione tra previdenza, sanità e assistenza, in modo che il supporto ai sistemi pubblici non sia solo per sostenere le pensioni ma anche per coprire i bisogni in caso di problemi di salute, per favorire la prevenzione, gestire le lungodegenze o la perdita di autosufficienza.

Per questo è necessario che anche nell'assistenza e nella sanità, com'è avvenuto per la previdenza, sia delineato un quadro normativo più organico e trasparente sugli obiettivi di interazione da perseguire e sulla *governance* dei soggetti abilitati.

Con riguardo alla sanità, è chiaro a tutti che occorre potenziare il sistema pubblico, dotandolo di risorse adeguate, in modo da rafforzare la preparazione e la gestione delle crisi che ci minacciano.

Ma, insieme al sistema pubblico, occorre potenziare anche il pilastro integrativo. Al momento, la componente pubblica e quella privata della sanità non sono ancora integrate, come testimonia l'elevato valore di spesa sanitaria "di tasca propria" delle famiglie – pari a circa 40 miliardi. È molto modesta, inoltre, nel confronto europeo, la quota della spesa sanitaria che è intermediata tramite il ricorso ad assicurazioni, casse e mutue sanitarie.

La crisi pandemica ha evidenziato l'importanza di una medicina di prossimità, del territorio, in grado di dare risposte rapide ed efficaci anche in situazioni di crisi.

Il settore assicurativo potrebbe supportare la sanità pubblica italiana con l'iniezione di risorse incrementali, attraverso un più efficiente uso delle risorse private già oggi impegnate. La crescente diffusione della tecnologia costituisce uno strumento importante di efficientamento del sistema sanitario: con l'impiego di *device* appositi e di strumenti di telemedicina, l'assicurazione può contribuire a fornire quelle risposte ai bisogni crescenti di assistenza che i cittadini si attendono.

Per ottenere un simile obiettivo, peraltro, è necessaria una revisione del sistema, sviluppando – con una regia pubblica – un modello di complementarità rispetto al sistema sanitario nazionale.

Nella stessa linea di intervento va affrontato il tema della *long term care*, un tema sulla cui rilevanza è crescente l'attenzione anche delle istituzioni europee¹ e per il quale è impensabile, alla luce del processo di invecchiamento demografico, poter continuare a contare essenzialmente sull'assistenza informale.

In conclusione, la crisi pandemica ha lasciato un carico di incertezza solo in parte mitigato dai massicci interventi di sostegno pubblico. Per il futuro, occorre pensare a modelli di protezione sostenibili ed efficaci. È evidente l'esigenza di promuovere un sistema misto pubblico-privato che, nel rispetto delle reciproche peculiarità e con un fisco adeguatamente rivisto, garantisca una sostenibilità di lungo termine del nostro sistema di welfare. Questo sistema misto è necessario per dare risposte adeguate ai bisogni derivanti dall'invecchiamento della popolazione e, indirettamente, per canalizzare il risparmio nel circolo virtuoso degli investimenti di lungo termine, indispensabili per digitalizzare e rendere più moderno il Paese, per investire nella transizione *green*.

¹ *Green Paper on Ageing. Fostering solidarity and responsibility between generations*, Commissione Europea, 2021.

Apprendere dal welfare degli italiani nell'anno del Covid

di Giuseppe De Rita*

L'emergenza sanitaria da Covid-19 è stata uno straordinario stress test per il sistema economico e sociale, costringendo i soggetti a verificare la loro adattabilità e tenuta in condizioni estreme e inedite.

Durante le due ondate pandemiche del 2020, il welfare, dalla sanità agli ammortizzatori sociali alla scuola, è stato in prima linea: ma è il servizio sanitario e sociosanitario che è stato il fronte più avanzato nella lotta al virus; pur nella drammaticità del contesto e del prolungarsi dell'emergenza, esso ha ben risposto alle sollecitazioni.

Certo la resistenza di questi mesi ha evidenziato in modo ancor più chiaro limiti e vincoli del sistema e, più ancora, di quelle giunture che dovranno essere ridefinite se, una volta sconfitto il virus, la copertura sociale dai vari grandi rischi dovrà tornare a rassicurare i cittadini con un'adeguata capacità di rispondere all'ordinarietà e a eventuali nuove emergenze.

Il presente volume è un viaggio a tappe nella società italiana dal febbraio 2020 a oggi, con una particolare attenzione a cosa sta cambiando per bisogni sociali e tutele, da quelle statuali a quelle informali, familiari e delle reti sociali. Un quadro molto diversificato di nuove insicurezze, in cui vecchi disagi si intrecciano con nuove disparità, per esempio nelle tante forme di vita in remote e smart working. Una ridefinizione di bisogni di protezione tra riscoperta repentina della prossimità e nuove opportunità di “vivere a distanza, anche molto grande” per lavoro, consumo, formazione, tempo libero, relazioni.

* Presidente Censis.

Nel complessivo nostro sistema di welfare, due sono stati comunque i processi chiave dell'anno trascorso: l'espansione straordinaria dell'intervento statale con erogazioni monetarie (tra ristori e bonus); la propensione a tenere *cash* degli italiani, appresa nel post-crisi 2008 e amplificata dalla volontà soggettiva di avere soldi subito pronti per ogni evenienza e da chiusure e taglio forzato dei consumi. Ed è doveroso capire quel che ci sta accadendo, per poter pensare a cosa si può e si deve fare per costruire un futuro prossimo in cui i diversi comparti del welfare tornino a dare sicurezza alle persone.

E questo tanto più ora che i soldi pubblici da risorsa scarsa sono considerati sovra abbondanti e nei portafogli privati di almeno metà delle famiglie italiane si è avuto rialzo ulteriore di risparmio in formato *cash*. La ricerca richiama quindi l'attenzione su un metodo di interpretazione e lavoro: guai a inseguire la discontinuità a ogni costo, così come guai a pensare che alla fin fine si tornerà al mondo di avanti.

E questo vuol dire scrutare le traiettorie di lungo periodo di soggetti e processi, enucleando quel che, più forte di ogni novità è destinato a restare, sia pure con contenuti e forme diverse a seguito di quanto stiamo vivendo in questa fase.

Il welfare non tornerà solo del tutto pubblico solo perché arriveranno i soldi del NGEU; così come non si sposterà per intero sulle spalle delle famiglie, o di alcune di esse, perché hanno la buona abitudine di risparmiare.

Sarà sempre più l'esito originale del sistema statale chiamato a coprire nuovi grandi rischi sinora privi di coperture, come la non autosufficienza e le forme non dipendenti di lavoro, e del welfare personale visto che nel post-Covid, se anche l'industria farà la sua parte, è ragionevole pensare che una parte significativa del risparmio *cash* potrà finalmente prendere la via degli strumenti del welfare complementare, assicurativo e mutualistico.

In fondo, anche dal sistema del welfare dipenderà la reazione della società italiana al dopo emergenza: scivolare in un letargo che immobilizza o decollare, come in altre fasi della nostra storia, tramite l'energia, la volontà e i desideri di milioni di persone in cerca del proprio destino.

1. L'anno del Covid-19 e le sue conseguenze

1.1. L'inatteso che tutto ha cambiato

Il 2020 è l'anno in cui la realtà si è messa a correre in maniera vorticiosa, cogliendo tutti di sorpresa, per effetto di un'emergenza sanitaria senza precedenti.

Per fronteggiare il virus, invisibile e velocissimo nel suo diffondersi, si è dovuto ricorrere a misure estreme, inedite: dal *lockdown* totale che ha blindato le persone in casa, alle restrizioni varie per mobilità e relazioni, fino all'obbligo di rispettare le misure di distanziamento sociale e di utilizzare dispositivi di protezione individuale.

Il risultato è una realtà inedita con cui gli italiani, al pari dei cittadini degli altri Paesi, hanno dovuto fare i conti, adattandosi tempestivamente a mutamenti che sino all'ultimo sembravano impossibili.

È importante sottolineare la portata epocale e il carattere assolutamente inatteso di quanto accaduto, tratti che lo rendono difficile da accettare. In fondo, nella psicologia collettiva si pensava che certi eventi sanitari di massa, come una pandemia da virus, fossero retaggio di un passato lontano e che oggi potessero accadere solo in Paesi a più basso grado di sviluppo.

Le vicende di pandemie recenti, come quelle della Sars e della Mers, che pure avevano avuto effetti analoghi al Covid-19 anche se quantitativamente meno rilevanti, non avevano lasciato traccia nella coscienza collettiva e nemmeno nel sapere esperto, se è vero che da subito all'arrivo di questo virus la comunità scientifica di virologi e immunologi si è lacerata sulla portata reale del rischio e sulle misure da adottare.

Sin dal giorno del primo contagiato ufficiale in Italia, il virus ha preso una rincorsa diventata fulminante in alcuni territori, anche a causa della sorpresa e dell'impreparazione dei responsabili politici e della sanità.

La prima ondata ci è caduta addosso, senza che in alcuni territori si riuscisse a evitare il peggio: è il caso di alcuni comuni della Lombardia, del Veneto, dell'Emilia-Romagna che, quando la pressione maggiore si è allentata, hanno contato tassi di letalità impressionanti.

Tuttavia, dopo l'iniziale incredulità la comunità nazionale ha molto ben reagito: infatti, alla centralizzazione delle decisioni da parte del governo con l'imporsi del *lockdown* generalizzato i cittadini hanno risposto con straordinaria compostezza e pieno rispetto delle regole.

Ecco perché nella prima ondata gli italiani sono stati universalmente e senza alcun dubbio riconosciuti come i migliori nel fronteggiare il virus, nel mentre Paesi omologhi tergiversavano o, peggio, cedevano a forme infantili di negazionismo.

L'autunno ha spezzato l'illusione che il virus fosse definitivamente sconfitto e che le cose sarebbero presto andate meglio, con una risalita dei contagi che, a catena, ha determinato nuova pressione sugli ospedali, rialzo del numero delle vittime e una nuova stagione di divieti che ha amplificato i costi sociali ed economici della pandemia, con imprese e famiglie chiamate a fronteggiare nuove difficoltà.

È la seconda ondata, più volte annunciata e alla quale non si è arrivati opportunamente preparati, obbligando al passaggio dalla fase della convivenza col virus a una segnata dal ritorno delle restrizioni che, in alcuni territori in particolare, ha significato una situazione di quasi *lockdown*.

1.2. La contraddizione irrisolta tra salute ed economia

Lockdown e restrizioni persistenti hanno bloccato la diffusione esponenziale del virus, mostrando nella prima fase e nella seconda ondata la loro efficacia, abbassando la curva dei contagi. Tra le due ondate però ci sono stati mesi di progressiva rilassatezza, all'insegna della convinzione che si andasse verso il *new normal* e occorresse dunque accelerare il recupero di quanto si era perso nei mesi del *lockdown*.

Convinti di aver rimesso sotto controllo il virus, l'attenzione collettiva si era spostata verso le conseguenze economiche delle decisioni

sanitarie, con la caduta a doppia cifra di tutti gli indicatori macroeconomici che ha fatto subito capire la portata eccezionale dei costi economici e sociali del virus.

Al rientro dalle vacanze, l'illusione che il virus fosse sconfitto è stata subito spezzata: la dinamica del contagio è ripartita, costringendo a nuove misure restrittive con ulteriore duro impatto sull'economia e rialzo dei costi sociali.

Con grande precisione è emersa la contraddizione chiave alla quale la società e la politica sono inchiodate: quella tra tutela sanitaria e benessere economico.

In particolare, dapprima all'allettarsi della pressione del virus e poi per gli effetti visibili sulle proprie finanze familiari dei nuovi provvedimenti restrittivi, è cresciuta in larghi settori della *public opinion* la convinzione che non era stata data sufficiente attenzione al costo economico delle decisioni e che, almeno per alcuni gruppi sociali, era alto il rischio di sfuggire al virus ma non alla *débâcle* economica.

Così all'orgoglio collettivo per la performance dell'Italia nella prima ondata si è affiancata l'idea che le conseguenze economiche fossero state sottovalutate: è il 58,2% degli italiani a esprimersi così nel giugno 2020, appena terminato il *lockdown*, con valori percentuali che arrivano al 59,3% tra i bassi redditi e al 61% nel Sud e Isole.

Anche la stessa decisione di *chiudere tutto ovunque*, apprezzata nel pieno dell'emergenza perché ritenuta l'unica soluzione possibile, nel *post-lockdown* è stata messa in discussione. Infatti, richiesti di esprimere la propria opinione su cosa fare nel caso di una nuova emergenza (tab. 1):

- il 43,3% degli italiani optava per differenziare le chiusure, blindando i territori dove è alto il rischio di contrarre il virus e lasciando vivere quelli in cui il rischio è minore, tenendoli aperti pur adottando appropriate precauzioni;
- il 29,9% era favorevole a una nuova chiusura indifferenziata, replicando quanto fatto durante la prima ondata;
- il 15,9% pensava che le conseguenze economiche e sociali di *chiudere tutto ovunque* un'altra volta sarebbero troppo alte e che andassero trovate altre soluzioni;
- il 10,9% si professava incerto sul da farsi.

In un certo senso, almeno per alcuni aspetti, l'orientamento degli italiani dopo la prima ondata ha condizionato le decisioni restrittive adottate per fronteggiare la seconda.

Già nel mese di giugno agli italiani era chiaro il dilemma chiave, *leitmotiv* di tutta la risposta alla sfida pandemica, ovvero come contemperare la tutela della salute con la altrettanto urgente risposta alla crisi economica. Infatti, il 49% degli italiani dichiarava di aver ricevuto dalle misure di *lockdown* più danni economici che benefici sulla salute, mentre per il 47% era avvenuto l'esatto contrario, con benefici per la salute superiori ai costi economici (fig. 1).

Proprio per far fronte a un disagio che covava e pian piano è cresciuto, la sospensione di imprese e mercati di interi settori è stata affrontata con una colossale coperta pubblica, un intervento statale dalle proporzioni ciclopiche e senza precedenti a sostegno di imprese e famiglie.

1.3. I numeri del colpo economico

Caduta del PIL (-18% reale) e dei consumi (-19,5% reale) a due cifre nel *lockdown*, con blocco delle attività per 2,1 milioni di imprese e quasi 7,3 milioni di lavoratori, cadute verticali dei fatturati a fine anno di settori vitali come turismo (-58%), ristorazione (-40%), *retail non food* (-21%), e poi 370 mila imprese che hanno subito una caduta del fatturato superiore al 50% e 415 mila in evidente crisi di liquidità. Sono i numeri di un dissesto economico per cui a fine anno la caduta del PIL in termini reali è stata del -9%, quella dei consumi del -11,7%.

Per i lavoratori il blocco dei licenziamenti e la CIG hanno attenuato gli effetti e tuttavia nell'anno vi è stata una caduta delle assunzioni (-2 milioni di assunti) e un taglio di 942.203 contratti a tempo determinato tra contratti a termine e altre forme di lavoro atipico, precario.

Guardando al dopo pandemia, si sente a rischio il 39% dei lavoratori, con una sensazione crescente di vulnerabilità per il proprio posto di lavoro e in generale per il reddito familiare.

Numeri che rivelano una materialità economica di straordinario *downsizing*, a cui si associa una psicologia di progressiva incertezza

sulla propria condizione economica, esito del timore che l'onda può colpire e tirare verso il basso anche persone con situazioni che sino al Covid-19 erano stabili per redditi e patrimoni.

Così non sorprende che oggi provano ansia, esito dell'instaurarsi dell'incertezza come principio regolatore delle vite al tempo del Covid-19, non solo i ceti popolari (72,6%), ma anche i ceti medi (63,6%) e i benestanti (62,1%) (tab. 2).

D'altronde, a causa dell'emergenza sanitaria hanno visto peggiorare la propria condizione economica e/o percepiscono un'erosione della propria rete di protezione dai rischi sociali il 55% dei ceti popolari e quote significative dei ceti medi (35,4%) e dei benestanti (26,3%).

Infatti, la novità di questi mesi difficili è che anche molti che si sentivano prima del Covid-19 ben saldi e al riparo da ogni difficoltà oggi si sentono a rischio: vi è un 22% dei benestanti che dichiara di star fronteggiando problemi di reddito.

È un aspetto importante da sottolineare, perché riflette una delle vere novità settoriali di questa emergenza sanitaria: la crisi violenta del lavoro autonomo, con tanti piccoli imprenditori entrati in difficoltà, stretti tra le esigenze di tutela sanitaria e gli effetti economici delle misure restrittive. Così, tanti che operavano in settori vitalissimi sino al marzo 2020, ora si ritrovano con budget pressoché azzerati.

Non a caso ci sono persone appartenenti a gruppi sociali che, forse per la prima volta, richiedono e ottengono sussidi e aiuti economici sotto varia forma, a supporto di redditi declinanti e risparmi che si vanno assottigliando.

In generale però la percezione del cattivo andamento dell'economia è maggiore degli stessi risultati negativi reali che, ovviamente, sono una media che introietta anche la condizione di gruppi sociali che, nei fatti, non sono stati penalizzati perché hanno redditi garantiti: statali, pensionati, lavoratori dipendenti a oggi sotto la tutela del divieto di licenziamento e degli ammortizzatori sociali.

In ogni caso, l'89% degli italiani valuta molto o abbastanza negativamente l'andamento dell'economia, con un pessimismo diffuso che potrebbe condizionare anche il futuro. È un *sentiment* che potrebbe evolvere in rassegnazione, viste le difficoltà epocali.

Non si tratta di negare lo stato di difficoltà, piuttosto di promuovere l'idea che la crisi è arrivata da fuori l'economia e, allo stato attuale,

tutto ciò che accade è una sua conseguenza: pertanto, dopo la sconfitta del virus, la ripartenza è possibile.

1.4. La quotidianità ibridata

Il *lockdown* prima e le restrizioni poi hanno imposto stili di vita da un lato più raccolti, tra case riscoperte e negozi di prossimità, dall'altro più aperti alle reti lunghe e lunghissime con e-commerce e web.

Una distribuzione che ha reso originalissima la nuova geografia delle vite individuali e collettive: se in fondo già in una ricerca del 2009 il Censis rilevava una propensione delle famiglie ad accorciare le distanze tra le abitazioni dei membri della rete familiare, con l'emergenza sanitaria e le sue conseguenze si è raggiunto un livello ulteriore, esito dell'affermazione di un modello totalmente nuovo, ibrido, molto soggettivo nei format possibili.

Di fatto, c'è stata una riscoperta della casa: uscita dalla sfera privata, essa è diventata luogo di lavoro e, nell'intermezzo tra prima e seconda ondata, luogo di relazioni e convivialità e poi, con le connessioni web, ha anche internalizzato le attività di shopping e la spesa quotidiana.

Inoltre, il digitale è entrato prepotente nelle abitudini minute di vita, diventando l'infrastruttura di ridefinizione di relazioni, lavoro e consumi: infatti, circa 1 lavoratore su 3 è in smart working e ben il 42,6% degli italiani ormai utilizza l'e-commerce per acquistare prodotti che prima acquistava in negozi fisici e tra i giovani il dato sale al 52,2% (tab. 3).

Non si tornerà alle vecchie abitudini: ecco allora che le imprese dovranno affrontare nuove coesistenze, tra luoghi fisici svuotati rispetto al passato e nuove sedi molecolari, tra abitazioni private e luoghi diversi dalle sedi aziendali.

Gli stili di lavoro e di vita, così ridefiniti, non sono solo l'esito lineare di spostamenti sul digitale, piuttosto di nuovi ibridi, di cui il lavoro è un esempio, ma di cui sono esempi non meno emblematici anche ambiti come i consumi e la fruizione del tempo libero.

La riscoperta dei negozi di prossimità alimentare, con un +30,7% delle vendite nel primo semestre 2020 rispetto allo stesso periodo del

2019, è un altro esito inatteso di questo periodo, che ha visto il rilancio di esercizi commerciali molto locali, che hanno garantito la distribuzione puntuale di alimenti e bevande, andando incontro ai cittadini più anziani o in difficoltà con servizi di consegna e altre forme di supporto.

La soggettività potrà costruire, compatibilmente con le opportunità offerte, modalità specifiche, originali proprie e personalizzate di stili di lavoro, di consumo e di fruizione del tempo libero.

Sono stili di vita emergenti che ridefiniscono inevitabilmente anche i fabbisogni di tutela dai rischi sociali piccoli e grandi.

1.5. Il senso dei risultati

Il racconto delle vite individuali e collettive modificate da Covid-19 ne evidenzia i suoi tratti peculiari di evento inatteso, che ha stravolto vite che si pensavano innestate per sempre su binari conosciuti, che ha posto dilemmi apparentemente irrisolvibili per la società e la politica, come quello tra tutela della salute e tenuta dell'economia, che ha amputato la relazionalità e imposto la diffidenza nell'altro come base del vivere collettivo. Vista così, la pandemia è catastrofica e davvero difficile da oltrepassare, anche quando si avrà il vaccino.

Nella realtà, la pandemia si è abbattuta su una società strutturata: ecco perché occorre partire dai suoi soggetti e processi per capire cosa presumibilmente accadrà da qui in avanti.

Infatti, essa è entrata nella nostra società accelerando alcuni trend che erano in atto ed evidenziando le nostre vulnerabilità strutturali e le nostre opportunità e risorse.

Sono aspetti decisivi, raccontati nel presente volume con lo scopo di trarre indicazioni utili per la tutela sociale nelle sue varie forme.

È il racconto della società italiana e dei suoi soggetti nel 2020, con l'occhio rivolto a evidenziare quel che è accaduto ai fabbisogni di protezione e ai dispositivi formali e informali di tutela.

È uno spaccato di vita da cui si possono enucleare indicazioni importanti, quale che sia l'evoluzione successiva dell'emergenza sanitaria.

2. La sicurezza sociale nel nuovo contesto

2.1. Nuove insicurezze si installano

Inedita situazione economica e nuovi stili di vita in evoluzione delineano mutamenti nei fabbisogni di protezione individuale e sicurezza sociale. Su tutto vince l'incertezza che, come rilevato, sprigiona un'ansia che oggi coinvolge anche i benestanti, minacciando di erodere quella sicurezza che è stata costruita in vite intere o addirittura in generazioni.

L'incertezza ha alimentato, ed è stata alimentata, da insicurezze che hanno pervaso il lavoro, la salute, la vecchiaia, il futuro dei figli: ambiti di vita tradizionalmente decisivi e usciti dallo *tsunami* pandemico cambiati e ridefiniti.

Emblematico è quanto accaduto alla salute, divenuto ambito di ansia e preoccupazione, con Covid-19 che ha spezzato definitivamente quella rappresentazione rassicurante di malattia che si era installata nella psicologia collettiva anche a seguito del boom delle cronicità.

Infatti, si pensava che ormai le malattie fossero nella gran parte dei casi qualcosa di gestibile e con cui fosse possibile convivere. La pandemia ha rovesciato tutto ciò: d'improvviso e in maniera violenta si è scoperto che la malattia può ancora essere qualcosa di cui aver paura, che può uccidere.

Le fenomenologie e i processi congiunturali di questi mesi non sono appesi in aria, non vivono di vita propria con dinamiche estemporanee come se fossero esito del caso: quel che sta accadendo si intreccia e ha relazioni reciproche con soggetti e processi consolidati di lungo periodo che strutturano la realtà su cui si è abbattuto Covid-19 e

le relative conseguenze economiche, sociali, istituzionali e di cultura sociale collettiva.

L'incertezza pervasiva è strettamente intrecciata con le insicurezze relative ad ambiti di vita che sono tradizionalmente coperti. Se nel tempo la società si è dovuta già misurare con l'incertezza scaturita dal post-crisi 2008, tuttavia oggi si registra un salto di qualità.

Ancora una volta, paradigmatica di tale situazione è la salute, minacciata dal virus e che ha visto decollare sia l'importanza attribuitagli dai cittadini che la sensazione di non essere tutelati: infatti, proprio rispetto a malattie e sanità il 39,1% degli italiani non si sente coperto tra welfare pubblico e autotutele e la quota sale al 56,3% tra chi ha un pessimo stato di salute e quindi più deve ricorrere alla sanità.

Il rischio sanitario amplificato percepito dopo l'esperienza di questi mesi va affiancato al rischio percepito di natura economica di restare senza ammortizzatori o con coperture insufficienti o, ancora, a quello di essere esclusi dal digitale, con conseguenze per il lavoro o la scuola per i figli.

Una sensazione d'insicurezza e di essere esposti a nuovi rischi che sino a qualche tempo fa si pensava fosse sotto controllo e ora incombe sulle vite e la loro quotidianità, toccando corde profonde della psicologia collettiva tanto da poter condizionare scelte e comportamenti futuri.

È un'accelerazione di trend di lungo periodo di crescente incertezza e nuove insicurezze, a lungo legati all'erosione del welfare pubblico e ora invece espressione di una sperimentata esposizione a nuovi pericoli.

2.2. Il caso sanità

2.2.1. Razionamento come *modus operandi*

La portata del trauma psicologico dell'attuale esperienza in termini di ampliamento delle insicurezze emerge chiaramente guardando all'evoluzione del rapporto degli italiani con il Servizio sanitario.

Nella prima ondata dell'emergenza sanitaria, i limiti della capacità del Servizio sanitario di fronteggiare i picchi di domanda Covid-19 sono stati vissuti in maniera traumatica in territori ristretti, in particolare in Lombardia.

Una sanità regionale da sempre considerata potente, in emergenza ha fatto subire a parte dei suoi cittadini il costo sociale del razionamento delle prestazioni sanitarie, di fronte all'esplosione della domanda di assistenza per pronto soccorso, ricoveri ospedalieri e terapie intensive.

È diventato altamente visibile quel che in precedenti lavori di Censis e Forum ANIA-Consumatori era stato evidenziato: esiste un *gap* tra fabbisogni sanitari e offerta di servizi e prestazioni sanitarie. Un *gap* che è sia quantitativo, di scarto tra la domanda e l'offerta, sia qualitativo tra composizione della domanda di prestazioni e quella dell'offerta.

Il rinvio delle prestazioni o il loro acquisto nel privato, la lunghezza delle liste di attesa, il decollo della spesa sanitaria privata erano altrettanti segnali del razionamento con cui la sanità trovava il suo equilibrio interno già in tempi ordinari.

Nell'emergenza e relativa esplosione di una domanda *hard* non smistabile nel privato e non inquadrabile in lunghe liste di attesa è diventato evidente che nel tempo non erano stati fatti investimenti per espandere l'offerta in misura adeguata.

Il risultato è che il sistema ha iniziato a *funzionare per sottrazione*, cioè razionando progressivamente i pazienti: *in primis* è accaduto ai pazienti con patologie non Covid-19 e poi via via, man mano che i picchi pandemici progredivano, in alcuni territori la pratica del razionamento si è estesa anche ai pazienti affetti da Covid-19.

Un importante indicatore indiretto è il numero di prestazioni erogate, per cui nel 2020 rispetto al 2019:

- 9,6 milioni di visite specialistiche in meno;
- 13,3 milioni di accertamenti diagnostici in meno;
- 1,4 milioni di screening di prevenzione oncologica in meno;
- 300.000 ricoveri in meno.

Ulteriori evidenze provengono da dati di indagine, dai quali emerge che il 45,6% dei cronici e il 46% dei non autosufficienti hanno dovuto rinviare prestazioni sanitarie di cui avevano bisogno per paura del contagio o perché le strutture erano totalmente assorbite dalla lotta al Covid-19.

Molte delle prestazioni erogate sono mancate diagnosi di patologie gravi e/o del peggioramento delle condizioni di salute dei pazienti o

addirittura mancate cure che, nel prossimo futuro, produrranno costi sanitari e sociali aggravati.

2.2.2. Le lezioni apprese

Quali le *learning lessons* apprese dalla sfida pandemica su sanità e salute?

Innanzitutto, questa esperienza ha radicato la convinzione diffusa che nel futuro la sanità non potrà non misurarsi con tre sfide decisive dal lato della domanda: le acuzie, le cronicità e i picchi delle emergenze.

Fino al periodo precedente il Covid-19, le sanità regionali erano chiamate a trovare nuovi equilibri tra acuzie e cronicità: oggi invece si è scoperto che i virus non sono qualcosa di lontano da noi ma possono colpirci. Pertanto, le sanità regionali devono anche essere pronte a gestire le pandemie mediante attività preventive e rispondendo a picchi di acuzie gravi e gravissime che si possono generare.

Inoltre, prima del Covid-19 la retorica prevalente sulla sanità parlava di deospedalizzazione massiccia dell'offerta e spostamento sui territori per le cronicità.

L'emergenza sanitaria ha reso evidente che non ci potrà essere un'azione singola, concentrata sull'ospedale o sui territori come se fossero in alternativa, ma un'iniziativa di potenziamento complessivo dei Servizi sanitari e dell'ecosistema salute, affinché il primo sia pronto a rispondere alla domanda che gli si presenterà davanti anche in emergenza e il secondo contribuisca a ridurre la pressione di fabbisogni sanitari prima che si trasformino in domanda di prestazioni che premono sul Servizio sanitario.

In pratica, salute e sanità carenti diventano il veicolo primo dell'insicurezza, o meglio del timore di non trovare copertura in caso di bisogno. Infatti, durante l'emergenza il 49,2% degli italiani si sente scoperto rispetto ai rischi legati alla salute e malattia, poi vengono altri ambiti perché il 31,5% si sente insicuro rispetto alla perdita del lavoro, alla disoccupazione e alle difficoltà reddituali, e il 31,1% alla non autosufficienza e inabilità.

La percezione di copertura rispetto alla salute è trasversale alle condizioni di reddito perché la provano il 50,6% dei bassi redditi e il

55,2% di chi ha redditi alti e resta alta tra i territori perché è il 50% nel Nord Ovest, il 50,3% nel Nord Est, il 47,7% nel Centro, il 48,7% nel Sud e Isole.

Proprio sulla sanità, rispetto a cui ci si attende un ruolo decisivo del Servizio sanitario nel dare risposta ai bisogni quando è in gioco la vita o anche la salute collettiva, diventa evidente agli italiani che lo Stato non potrà fare sempre tutto da solo, ma che sarà decisivo lo sforzo degli individui, anche sul piano economico.

La riflessione si estende e tocca anche altri grandi rischi e relative coperture, con la percezione che, dal lavoro alla non autosufficienza, il modo in cui fino al marzo scorso si erano intrecciati welfare pubblico e autotutela non è più in grado di funzionare.

Non a caso, pensando a come difendersi dai rischi di natura sociale da qui in avanti, ben il 69,9% pensa di fare affidamento molto di più sulle proprie forze, costruendo autotutele personali tra risparmio e acquisto di polizze assicurative.

Le persone si sentono insicure, vogliono che lo Stato faccia la sua parte, ma sono anche ormai ampiamente consapevoli che non si potrà sempre chiedere tutto o quasi tutto al welfare pubblico.

2.3. Redditi garantiti e non garantiti

L'incertezza installatasi nelle vite è anche il prodotto di una nuova geografia delle tutele da reddito che la pandemia, con il propagarsi dei suoi effetti economici e sociali, ha reso evidente.

Infatti, dal punto di vista dei redditi, se in questi mesi vi sono stati gruppi che hanno avuto redditi certi e mai interrottisi, altri hanno invece vissuto una situazione opposta, con flussi in entrata bloccati d'improvviso.

Con il Covid-19, la certezza del reddito per molti è venuta meno, così per gli italiani si è radicata la convinzione che l'emergenza sanitaria abbia acuito divisioni e disparità tra lavoratori. Infatti, l'85,8% ritiene che oggi la vera divisione sociale tra i lavoratori sia tra chi ha la sicurezza del posto di lavoro e del reddito e chi non ce l'ha, con percentuali che restano alte trasversalmente ai territori e ai gruppi sociali (tab. 4).

È l'esito profondo di mesi in cui quelle gerarchie che vigevano nel pre-Covid-19 si sono rovesciate: così, chi tradizionalmente è considerato un produttore di reddito e risparmio quali imprenditori, artigiani, lavoratori autonomi, d'improvviso si è ritrovato a sperare nei ristori per poter andare avanti. D'altro canto, i lavoratori dipendenti, in particolare quelli nel pubblico, hanno continuato a percepire reddito, o perché i flussi in entrata non si sono mai interrotti o perché sono stati comunque garantiti dagli ammortizzatori sociali.

Una dinamica vissuta in particolare da 3,2 milioni di dipendenti pubblici, ma anche dai 16 milioni di pensionati, per cui buoni redditi pensionistici e patrimoni solidi hanno anche reso possibile un *silver welfare* a sostegno di figli e nipoti.

Anche nel settore privato il lavoro dipendente ha tenuto grazie a blocco dei licenziamenti e Cassa integrazione. Tuttavia, sulla certezza del reddito nel futuro pesano timori che sono l'esito di situazioni variegate, prodotto di differenti intensità di protezione e percezioni sul rischio di perdere il proprio lavoro.

Vari i fattori che intervengono: il primo rimanda al settore di riferimento in cui si opera, per cui hanno un più alto grado di sicurezza quei lavoratori appartenenti ai settori essenziali come definiti da codici Ateco, rispetto a quelli che operano in settori non essenziali.

Una seconda dimensione si riferisce alla dimensione dell'azienda in cui si lavora, per cui sono insicuri del lavoro da cui traggono reddito il 53,7% degli occupati nelle piccole aziende di contro al 28,6% di quelli che lavorano in imprese più grandi (tab. 5).

Vi sono poi coloro che già oggi hanno subito i duri colpi della crisi economica e sociale e chi non ha la certezza del reddito, ovvero chi compone l'universo del lavoro indipendente e autonomo, composto da commercianti, artigiani, professionisti: infatti, solo il 23% ha continuato a percepire gli stessi redditi in famiglia di prima del Covid-19.

Senza considerare poi quanto è già accaduto ai contratti a termine e non rinnovati, di cui un approfondimento verrà dato nelle pagine che seguono, e all'universo della *gig economy*, sommerso, opaco e poco compreso nelle sue reali forme e conseguenze.

3. Istantanee di una società sotto pressione

3.1. Il nuovo disagio sociale

Il disagio sociale ha, da tempo, un'estrema varietà di forme, con giustapposizioni e intrecci complessi che impongono grande attenzione d'analisi e comprensione.

Il Covid-19 si è abbattuto sul disagio sociale, colpendo duramente chi già era in difficoltà o era meno coperto per affrontare le nuove difficoltà indotte dalla pandemia.

L'esito è che lo stato reale di disagio è cresciuto e con esso l'articolazione estrema delle situazioni che lo delimitano.

3.2. Poveri, homeless, precari

Pochi numeri consentono di rilevare come ai margini della società si è andato assistendo a un infoltimento dei coinvolti e a un peggioramento delle condizioni.

Alla povertà estrema che si è amplificata con 600 mila persone in più finite nel limbo della povertà assoluta, vi sono poi sacche di sofferenza che stanno pian piano ingrandendosi. Infatti:

- il 15% di italiani ha visto il proprio tenore di vita abbassarsi considerevolmente;
- il 17% è dovuto ricorrere a prestiti di familiari o banche;
- un 4% già duramente colpito dal *lockdown* e che dichiara che non è pronto a sostenere ulteriori colpi economici.

Non è mai facile fare la conta dei poveri, o meglio la quantificazione sistematica di coloro che si collocano ai margini dei processi di creazione e distribuzione di redditi e che non hanno quelle disponibilità patrimoniali o di risparmi che gli consentano di finanziare ordinarie spese correnti.

Di certo, la pandemia ha amplificato quest'area e i suoi problemi, colpendo duramente attività da cui traevano i redditi. Si pensi ai lavoretti, quelli assolutamente saltuari o irregolari o al nero, o anche alle persone che erano tirate dentro settori vitalissimi con bisogni di manodopera molto variabili.

Oppure a coloro che vivono di pubblica assistenza e di aiuti privati o del non profit, che hanno subito i contraccolpi del blocco di tante attività caritatevoli spontanee, informali, non organizzate e quindi impossibilitate a continuare a svolgere la propria attività nei periodi di maggiori restrizioni.

Altro esempio sono gli *homeless*, molti dei quali nella confusione e paura della fase iniziale, si sono visti negare luoghi di rifugio e relativi supporti.

Sono violentemente precipitati in questo girone del disagio estremo anche tante persone che normalmente lavorano con retribuzioni molto basse, vere e proprie paghe da fame ma, di fatto, non illegali, che però non consentono di risparmiare e i cui redditi alimentano le spese quotidiane.

Si pensi agli oltre 9 milioni di persone che vivono con paghe orarie inferiori a 9 euro, tredicesime e liquidazione incluse, che si sono viste bloccare la propria attività (per esempio, badanti, baby-sitter, assistenti domestiche ecc.).

Con la pandemia è saltato il sottile velo che separa tante attività lavorative dai disagi estremi.

3.3. I forzati della flessibilità estrema

La fragilità di chi ha lavori precari era già emersa nel tempo e, poi, con Covid-19 ha trovato conferma: infatti, a perdere il lavoro sono stati coloro che hanno contratti più flessibili.

Un primo dato che consente di capire come il mercato del lavoro si è di fatto chiuso è quello delle mancate assunzioni. Infatti, le assunzio-

ni attivate dai datori di lavoro privati nei primi undici mesi del 2020 sono state 4.755.333 e rispetto allo stesso periodo del 2019 si è avuta una riduzione delle assunzioni del 30,4%: se ad aprile si è raggiunta la punta massima del -83%, i dati sono rimasti molto negativi anche a maggio (-53,3%) e a giugno (-39%), per poi attestarsi al -26% di novembre.

Il minor assorbimento di lavoro aggiuntivo significa minori redditi erogati e penalizzazione per i più giovani, che si affacciano ora sul mercato del lavoro, e per chi ha contratti a tempo determinato e non riesce a rientrare nel mondo del lavoro.

A novembre 2020 il saldo complessivo dei rapporti a tempo determinato segna -942.203 contratti, tra mancato rinnovo dei contratti di lavoratori intermittenti (-228.788), somministrati (-305.754) e stagionali (-138.954). E poi vi è anche il calo dei Contratti di Prestazione Occasionale (CPO) che a novembre 2020 segna -34,5%.

3.4. Perdere il lavoro, restare senza reddito

Le condizioni materiali di tante persone sono in declino tra lavori e attività traballanti, costi che restano fissi o addirittura aumentano, mercato del lavoro che si restringe perché non fa entrare nuovi assunti ed espelle i più precari e rete di welfare che semplicemente non riesce a coprire tutti in modo completo.

Questa materialità impatta sulle percezioni per il presente e sulle aspettative soggettive per il futuro e, a loro volta, percezioni e aspettative impattano sulla realtà in divenire.

Così il timore di non avere reddito, perdendolo o semplicemente non riuscendo a diventare un percettore di reddito con un nuovo lavoro, è alta e crescente e coinvolge il 61,9% dei lavoratori autonomi, il 45,5% degli esecutivi e sia pure in quote minori anche impiegati (26,5%) e dirigenti (13,8%).

Se un tempo il timore di perdere lavoro e reddito era una caratteristica prevalente in tempo di crisi dei dipendenti delle aziende private, nella pandemia sono coinvolti, come mai prima di questa fase, lavoratori autonomi, piccoli imprenditori, con attività anche fiorenti e costrette a chiudere per le ragioni di tutela della salute.

I codici Ateco e le esigenze di protezione dal contagio vincono su tutto: così d'improvviso gruppi sociali grandi produttori di reddito e risparmi si ritrovano con budget azzerati o quasi.

Anche per gli occupati la prospettiva di redditi decurtati o scomparsi è incombente, poiché il 42% considera perdita di lavoro e difficoltà reddituali tra le preoccupazioni prioritarie malgrado welfare pubblico e tutele.

Ritrovarsi senza lavoro e/o reddito non è più una possibilità distantissima o praticamente impossibile per alcuni gruppi sociali: la vulnerabilità economica diventa componente fisiologica dell'esistenza.

3.5. Donne più sotto pressione

La pandemia ha accentuato differenze preesistenti, segnando una penalizzazione ulteriore per chi già viveva nel pre-Covid-19 una situazione di maggiore pressione.

È il caso delle donne, con la disuguaglianza di genere che Covid-19 ha allargato ulteriormente sia sul versante dell'accesso al mercato del lavoro, sia su quello delle condizioni in famiglia e nel lavoro.

Infatti, al dicembre 2020 il tasso di occupazione femminile è pari al 49%, quello degli uomini al 67,2%: rispetto al 2019, le donne occupate sono diminuite di 249.000 unità (-2,5%), mentre tra gli uomini si contano 207.000 occupati in meno (-1,5%) (tab. 6).

Quando invece il lavoro le donne lo hanno si registra una rinforzata pressione nel conciliare vita personale e lavoro, con aggravio ulteriore per le donne con figli viste le difficoltà delle scuole a svolgere le proprie attività.

Infatti, oltre il 25% delle donne occupate rileva un peggioramento delle possibilità di conciliare la propria attività lavorativa e la vita privata, a cominciare da quella familiare. Sono le donne che in famiglia offrono il massimo del supporto ai figli per le attività scolastiche e che durante lockdown e restrizioni con la didattica a distanza hanno visto amplificato il loro ruolo a seguito dell'aumento del fabbisogno di supporto degli alunni.

Con la pandemia il *care* dei figli ricade ancora più sulle donne, esposte a un carico più alto per le citate difficoltà dell'istituzione sco-

lastica ai vari livelli e perché comunque si è in una fase di grande sbandamento psicologico in cui è importante dare supporto adeguato ai figli.

Il *plus* di lavoro a casa genera a catena un aumento della fatica e dello stress nel lavoro, che è stato sperimentato dal 52,9% delle donne lavoratrici, contro il 39,1% degli uomini.

Più fatica e più stress da un lato e peggiori condizioni di esercizio del lavoro dall'altro: ecco l'esito di una pericolosa deriva per le donne, che Covid-19 porta alla ribalta.

Su questi aspetti ancora una volta pesa l'assenza nel pre-Covid-19 di adeguati servizi per dare supporto alle famiglie con figli nel corso delle giornate per le tante attività con cui sono riempite e al contempo l'evidente solitudine e necessità di rispondere spontaneamente alle difficoltà di questa fase da parte delle famiglie, con le donne in prima linea.

Covid-19 non fa altro che amplificare quel *gap* di responsabilità nella cura dei figli che già prima della pandemia penalizzava le madri, condizionandone anche la realizzazione professionale, visto che alcuni dati recenti fotografano una situazione per cui:

- le 25-54enni madri hanno un tasso di occupazione del 57% contro l'89,3% dei 25-54enni padri;
- il 38,3% delle donne occupate con figli al di sotto dei 15 anni ha modificato aspetti della propria professione, a cominciare dal cambio di orario per conciliare lavoro e vita privata, mentre è l'11,9% tra i lavoratori padri;
- l'11,1% delle donne italiane con almeno un figlio non aveva mai lavorato per prendersi cura dei figli.

Non è solo una questione di asilo nido o scuole materne ed elementari per chi ha figli più piccoli: quel che andrà riprogettato è tutto il welfare dei servizi per le famiglie con figli.

In fondo, la fase della pandemia ha mostrato una volta di più che le famiglie con figli sono chiamate a effettuare *in solitudo* una corsa a ostacoli su una salita ripidissima.

3.6. Le disuguaglianze non conoscono crisi

Le fenomenologie prima descritte hanno materializzato l'impatto divaricante del virus, amplificando disuguaglianze e divari nella popolazione.

Gli italiani sono certi che la pandemia potrà con sé oltre che una società più incerta e impaurita, anche una società più diseguale: infatti, il 90,2% è convinto che l'emergenza coronavirus e il *lockdown* abbiano danneggiato maggiormente le persone più vulnerabili, ampliando le disuguaglianze sociali già esistenti (tab. 7).

La percezione di disuguaglianze crescenti trova conferma, perché:

- nel periodo che va da marzo 2020 al gennaio 2021 ci sono 247.631 nuclei familiari che percepiscono un sussidio di cittadinanza, in crescita del 21,7% nei mesi considerati rispetto all'anno precedente;
- nello stesso periodo, guardando alla ricchezza posseduta, ovvero l'insieme del patrimonio di beni mobili e immobili, dei 1.496.000 individui che vivono in Italia (pari al 3% degli italiani adulti), con una ricchezza che supera il milione di dollari (circa 840.000 euro): di questi, 40 sono miliardari e hanno una ricchezza complessiva di 165 miliardi di dollari (quasi 136 miliardi di euro), aumentati nei mesi della prima ondata sia in numero sia in patrimonio.

4. Tra digitale e prossimità

4.1. Digitale: ora è chiaro a tutti quel che consente

Il *lockdown* è stata un'esperienza inedita ma al contempo traumatica, complessa: non a caso, ben il 50% degli italiani la valuta come difficile e la pensano così in particolare le donne (53%), i 65-74enni (59%), i genitori single con figli (60%): gruppi sociali che più hanno vissuto il peso di un confinamento in casa e di tutto ciò che ne è conseguito sul piano della vita professionale, della relazionalità, delle abitudini.

I mesi dell'emergenza sono stati anche il tempo di un accelerato ingresso del digitale nelle vite quotidiane: nel lavoro, nell'istruzione e formazione, nella sanità, nelle relazioni personali, nei consumi, nella fruizione del tempo libero.

A lungo annunciato, l'installarsi del digitale al centro delle attività individuali e sociali è oggi realtà e non si tornerà indietro. Anzi, i mesi trascorsi hanno mostrato i vantaggi che ne possono derivare per i soggetti, dagli individui, alle aziende fino alle istituzioni, ed è plausibile che si assisterà a un'ulteriore fase di espansione.

Il digitale, come noto, non è solo una tecnologia che si affianca alle nostre abitudini o che, semplicemente, genera ulteriori attività, piuttosto sul piano sociale modifica radicalmente quello che eravamo abituati a fare, dandogli ritmi, connotazioni, confini assolutamente diversi dal passato.

Peraltro, oggi l'esperienza di massa che è stata realizzata costringe ad archiviare gli annunci catastrofisti sugli effetti del digitale, che alcuni indicavano come minaccia dagli effetti indefiniti.

In questi mesi si è visto che il digitale sostanzialmente moltiplica le opportunità, consente di fare di più con meno e attiva azioni e contesti che altrimenti non esisterebbero.

Se il suo utilizzo massiccio non è senza contraddizione o esente dal rischio di generare nuovi disagi e nuove difficoltà, tuttavia l'ipotesi del digitale che uccide la vita sociale è oggi da ritenersi smentita per sempre.

Visto che l'onda digitale è qui per restare, i suoi effetti sociali acquistano rilevanza anche per i temi delle tutele e delle forme in cui la protezione sociale si dispiegherà nei prossimi anni.

4.2. Aziende, lavoro e digitale

4.2.1. Non è finita qui

Nei giorni del primo *lockdown*, quando le cose ci accadevano senza alcun controllo perché il ritmo delle vite individuali e collettive era scandito dal virus, dalla connessa paura di vederlo sfuggire a ogni contrasto e dalle decisioni per fermare la sua corsa, il ricorso al digitale è apparso a tutti come una straordinaria scialuppa di salvataggio.

Il *lockdown* è equivalsa a una sospensione brusca, improvvisa, dei ritmi e delle modalità consuete delle attività quotidiane, a cominciare dal lavoro, con un confinamento in casa mai sperimentato prima. E la prospettiva di stare chiusi in casa è sembrata meno claustrofobica perché, specialmente per una parte dei lavori classificati non essenziali nel gioco dei divieti e delle autorizzazioni dei codici Ateco, si è prospettata la possibilità di svolgerli in *remote*.

Il lavoro è stato un primo fronte di accelerazione digitale e nella transizione verso un mondo di distanze fisiche accorciate tramite software vari. Zoom, Teams, Skype, Whats app, Facetime e altri software e app sono entrati nel lessico e nella vita quotidiana, consentendo una relazionalità di lavoro indispensabile per non bloccare proprio tutto.

Così è entrata nel lessico comune l'espressione *smart working*, per indicare la possibilità di svolgere la propria attività lavorativa da casa, per un'azienda o per sé stessi, riferendosi anche alle diverse modalità e pratiche con cui ciò viene reso possibile.

Quasi il 30% dei lavoratori è convinto che in futuro, quando la pandemia sarà definitivamente messa alle spalle, continuerà comunque a svolgere le proprie attività lavorative in *modalità remote*, con percentuali che arrivano al 44,5% tra i dirigenti e al 32,6% tra gli impiegati, figure che per ruolo e compiti vedono la realizzazione della transizione dalla compresenza fisica al digitale più facile rispetto invece agli operai (9,7%) che si vedono nel futuro post-pandemico ancora vincolati alla compresenza fisica (tab. 8).

Al contempo, la convinzione che si lavorerà più *in remote* è anche radicata in molti lavoratori autonomi (38,4%): d'altronde sono comprese nella sfera del lavoro autonomo le attività professionali di consulenza, o la libera professione, che già nel pre-Covid-19 si prestavano a essere gestite in buona parte a distanza.

4.2.2. Il *digital gap* nel lavoro

Se il lavoro *in remote* non scomparirà magicamente quando la pandemia sarà finita, è utile guardare a come le condizioni di lavoro si siano diversificate a seguito del suo dispiegarsi.

A questo stadio chi è in smart working di certo ha una condizione migliore rispetto a chi lavora in compresenza fisica e, tale distinzione, quasi si sovrappone a quella che vede da un lato apicali e intermedi, dall'altro operai ed esecutivi.

Gli esiti sono indiscutibili: chi lavora da casa, anche se per qualche giorno a settimana, è più soddisfatto di chi è costretto sempre e comunque a lavorare in compresenza fisica. Certo, anche lo smart working genera recriminazioni, problemi, difficoltà e disagi, tuttavia consente una qualità della vita lavorativa migliore.

A certificarlo i dati, perché (fig. 2):

- il 59,7% degli smart worker, molti dei quali ricoprono posizioni direttive e impiegatizie, hanno visto migliorare rispetto al pre-Covid-19 un qualche aspetto del proprio lavoro, dalle modalità di esercizio, alle relazioni con aziende e colleghi, fino alla conciliazione vita privata e lavorativa;
- tra chi invece lavora in compresenza fisica, il dato scende al 30,5%.

Numeri che accendono una luce sul rischio che il digitale finisca per generare disparità importanti, che tendono a coincidere con quelle preesistenti tra esecutivi e operai da un lato, impiegati, funzionari e dirigenti dall'altro.

Non a caso, lo scivolamento in basso delle condizioni di lavoro a seguito delle tecnologie e del digitale è temuto dal 42,9% di operai ed esecutivi, mentre lo è dal 21,4% dei dirigenti e dal 30,7% degli impiegati.

E chi si colloca più in basso teme anche conseguenze negative sul piano retributivo: infatti, il 63,1% di operai ed esecutivi pensa che guadagnerà meno in futuro con l'introduzione di digitale e nuove tecnologie, mentre il dato scende al 53,6% tra i dirigenti e al 57% tra gli impiegati.

D'altronde, il *gap* retributivo trova conferma anche nei dati strutturali per cui oggi chi lavora nei settori high tech guadagna in media il doppio degli altri, ovvero 34.000 euro annui contro 17.300 euro.

Dall'introduzione su larga scala dello smart working, all'ingresso in pianta stabile delle tecnologie nei processi produttivi, il rischio è una trasversale ridefinizione delle condizioni lavorative che penalizzerà chi sta più in basso o è marginale nei processi di innovazione.

Più tecnologie= più disparità: ecco, in sintesi, l'impatto percepito a oggi dai lavoratori sugli esiti della digitalizzazione sulla propria condizione.

Se il digitale cambia in meglio la vita di tanti che ne hanno beneficiato direttamente, amplifica la produttività perché consente di fare tanto di più con tanto di meno di tempo, risorse e impegno, alla fin fine è entrato in realtà che già erano diseguali, introducendo ulteriori fattori di ampliamento delle disparità.

4.2.3. Minacce percepite e reali sui posti di lavoro

L'atmosfera sociale e la percezione che regna nel mondo del lavoro nei confronti del digitale è importante per capire, poi, più da vicino gli impatti possibili sul welfare e le tutele.

È opinione diffusa che il digitale sarà comunque all'origine di una nuova importante sforbiciata di posti di lavoro. Inoltre, l'esperienza di

questi mesi ha consentito soprattutto alle grandi aziende di verificare quanto sia possibile riorganizzare il lavoro per aumentare la produttività: come rilevato, è stato certificato che si può fare molto di più con molto meno, anche di personale, si potrebbe precisare in questa sede.

Non a caso la paura di perdere il proprio posto di lavoro a causa del digitale è dichiarata da quasi il 44,3% degli occupati ed è:

- il 44,5% nel Nord Ovest, il 37,1% nel Nord Est, il 43,3% nel Centro, il 49,3% nel Sud e Isole;
- il 36,6% tra i *millennials*, il 43,7% tra i lavoratori adulti;
- il 35,7% tra i dirigenti e direttivi, il 40,8% tra gli impiegati, il 48,8% tra operai ed esecutivi.

Numeri che gettano un cono di luce su una domanda di prestazioni sociali colossale che, una volta annunciata la rimozione del blocco dei licenziamenti, potrebbe rivolgersi allo Stato.

Così il digitale nell'immediato finirebbe per amplificare la domanda di tutele, la pressione sugli ammortizzatori sociali e il welfare in generale.

Quella che poteva sembrare solo una sensazione che presumibilmente si sarebbe diluita negli anni, dopo la pandemia potrebbe diventare molto concreta, a seguito dell'avvio di un ciclo di ristrutturazioni industriali puntate a incrementare la produttività nel tradizionale modo: fuori il lavoro umano, dentro tanto digitale con relativa riorganizzazione.

Si apre una fase nuova, in cui non si potrà ridurre la paura del digitale in poco più che rigurgiti luddisti, perché l'avvenuta verifica del positivo impatto del digitale diffuso sulla produttività delle imprese, spinge e rende economicamente razionale ristrutturare generando ridondanze rilevanti nel personale.

Ciò ha effetti sia pratici, relativi alla necessità di finanziare prestazioni alternative per chi perde lavoro e reddito, sia psicologici, perché la paura di perdere il lavoro prima e vivere il licenziamento poi sono destabilizzanti per le psicologie individuali, tanto più gravi quanto più si massificano.

Qui si pone un'altra sfida per il welfare, perché se diventa vitale garantire reddito lo è altrettanto promuovere la realizzazione di servizi di riqualificazione e *placement*.

4.3. Scene della *digital life* post-pandemia

4.3.1. Stili di vita emergenti

Il 77,4% degli italiani ha rilevato in ambiti della propria vita cambiamenti permanenti a seguito della pandemia. Se è evidente che il lavoro ne è stato molto presumibilmente l'epicentro, al contempo anche altre dimensioni decisive hanno avuto mutamenti: dalla sfera della relazionalità che è stata amputata, alle molteplici attività che occupavano il tempo libero, fino alle abitudini di consumo.

Di fatto, *lockdown* e nuove restrizioni durante la seconda ondata sono entrate in profondità negli stili di vita, imponendo una nuova prossimità costretta, a cui ha fatto seguito una crisi delle reti lunghe e di tanti aspetti quotidiani tipici di un contesto globalizzato.

Essenziale è allora capire l'evoluzione di stili mentali e di vita, di comportamenti e abitudini, enucleando quegli aspetti che sono destinati a restare e, quindi, a condizionare anche le scelte finanziarie delle famiglie in materia di protezione e tutela.

4.3.2. Più a casa nel tempo libero

Il 67,9% degli italiani è convinto che quando la pandemia sarà finita svolgerà in modalità *remote* molte delle attività con cui occupava il proprio tempo libero, dal guardare film, ai concerti, alle partite di calcio ecc. (tab. 9).

Un dato che certifica un *turning point* su tutte quelle attività che compongono la sfera del tempo libero, con valori percentuali che tra i giovani arrivano addirittura al 77,3%.

Sono i riflessi di una svolta verso il digitale che il lavoro ha avviato con l'esperimento di massa dello smart working e che a macchia d'olio si estende anche negli altri ambiti di vita in cui la dimensione domestica conquista centralità.

Evidentemente, la blindatura in casa provata nei mesi più duri della pandemia e poi nella seconda ondata ha innescato una nuova gestione della propria vita che, dopo lo spaesamento iniziale, ha portato a sperimentare nuovi modelli di fruizione di quelle attività che rendono

comunque la vita piena, appagante e contribuiscono al benessere soggettivo.

Così, il digitale non è più percepito come ripiego a una situazione eccezionale, ma un modo nuovo e appagante per coltivare passioni e interessi.

4.3.3. Verso modelli ibridi di relazionalità

Il confinamento in casa ha amputato la sfera della relazionalità, specialmente quella extra-familiare che in situazioni ordinarie veniva esercitata in tante situazioni.

Di fronte a un azzeramento degli spostamenti fisici e della relazionalità *de visu*, allo shock iniziale gli italiani hanno reagito metabolizzando l'esigenza del cambiamento imposto dalla paura per il contagio.

Ciò è stato possibile non solo grazie a un atto di volontà soggettivo mosso dal senso di responsabilità, ma anche attraverso il ricorso al digitale, che ha permesso di dare continuità alla vita ordinaria, dalla scuola, al lavoro, fino a una relazionalità che consentisse di uscire, almeno virtualmente, dalle mura domestiche.

43 milioni di italiani hanno fatto nei mesi dell'emergenza almeno una videochiamata per stare in contatto con familiari e amici. E poi gli aperitivi virtuali, le lezioni di sport sulle varie piattaforme e tanti esempi che descrivono quanto è accaduto nella fase più dura dell'emergenza e presumibilmente nelle nuove restrizioni della seconda ondata.

E se nella prima fase della pandemia tutto ciò sembrava destinato presto a sparire con la scomparsa del virus, molti italiani hanno scoperto in maniera inaspettata come praticare una relazionalità in remote possa comunque essere piacevole.

Non a caso, pensando al dopo pandemia, ben il 32,5% degli italiani dichiara che comunque continuerà a incontrare gli altri attraverso il web, facendo ricorso alle piattaforme che lo rendono possibile e le percentuali arrivano al 38,7% tra i *millennials* e al 35,9% tra i laureati (tab. 10).

Numeri che colpiscono perché certificano l'imporsi di modelli di relazionalità ibrida nella vita delle persone che non si limitano solo al lavoro, ma toccano anche la sfera privata.

È un passaggio importante nelle vite delle persone e che, di fatto, ha implicazioni più ampie perché, per esempio, chiama in causa anche una diversa gestione dei redditi, riducendo le spese del fuori casa.

4.3.4. Ibridi anche i consumi

Si è già visto come il blocco dei consumi durante il *lockdown* abbia contribuito ad amplificare la propensione al risparmio degli italiani, per via dei consumi ridotti all'essenziale a seguito dei blocchi e divieti e comunque sottoposti a nuove restrizioni nel proseguire dell'emergenza durante la seconda ondata.

Ma sarebbe riduttivo spiegare quanto accaduto sul versante dei consumi facendo riferimento al solo *shutdown*.

La pandemia ha ridefinito il modello di consumo quali-quantitativamente: si è consumato di meno e al contempo molti consumi sono stati riorientati, come per esempio i consumi domestici aumentati e, in parallelo, la crisi del consumo fuori casa.

In tale quadro, l'onda digitale sulla vita quotidiana ha, anche sui consumi, fatto sentire il proprio peso. Durante il *lockdown*, infatti, l'unica via d'accesso ai prodotti *non food* è stata l'e-commerce, che ha conosciuto nei momenti più duri della pandemia una crescita delle vendite a doppia cifra.

Il 42,7% degli italiani ha acquistato online nel periodo dell'emergenza prodotti che prima acquistava in negozi fisici.

Per molti consumatori è avvenuto uno *shift* colossale di decisioni di acquisto e di spesa, per cui si sono spostati online e presumibilmente non torneranno nel commercio fisico.

Infatti, allargando il campo a quanto accadrà dopo la pandemia, il 34,6% degli italiani dichiara che continuerà a fare acquisti online, con valori percentuali più elevati tra laureati (40,7%) e giovani (53,9%) (tab. 11).

È la nuova prossimità domiciliare che si materializza nel ricorso alle modalità di acquisto online e nel *delivery* domestico.

4.4. Tracce di prossimità

4.4.1. La riscoperta dei negozi tradizionali

La pandemia non ha fatto solo scoprire vantaggi e potenzialità degli acquisti online ma anche il valore della prossimità, tornata a essere componente essenziale del micro-benessere quotidiano.

Alcuni dati sono a lì a certificarlo perché nel primo semestre del 2020, si evince un chiaro cambio nei canali di vendita, con il boom delle vendite nei negozi tradizionali rispetto al 2019 (+30,7%) a fronte di un -1,3% delle vendite all'interno degli ipermercati.

4.4.2. Dal turismo globale a quello di prossimità

Covid-19 ha messo in *stand-by* quel mondo globalizzato che sembrava ormai centrale, dove le distanze fisiche erano annullate per effetto di un'iperconnessione resa possibile anche dalla rete dei trasporti.

Prima dell'emergenza sanitaria, nel 2019 si contavano 1,5 miliardi di arrivi di turisti internazionali: l'esplosione della pandemia in primavera ha fermato il turismo globale e in estate, nonostante le riaperture, i flussi non sono ripresi con i ritmi abituali.

E la crisi del turismo globale ha avuto pesanti conseguenze anche nel nostro Paese, dove il turismo rappresenta il 13% del PIL nazionale e il 15% dell'occupazione. A certificarlo alcuni dati per cui nella stagione estiva:

- la domanda estera è caduta del 65,9% rispetto al 2019;
- il traffico aereo nei primi 20 scali aeroportuali è diminuito del 69% rispetto al 2019, con punte del 79,7% per i voli internazionali.

Di fronte alla crisi del turismo globale e della sua componente low cost, gli italiani hanno riscoperto nell'estate 2020 un turismo di prossimità, fatto di spostamenti brevi e perlopiù in auto, con destinazione le seconde e terze case degli italiani.

Stando a quanto emerge da una recente indagine di popolazione, il 24% degli italiani dispone di almeno un'altra abitazione collocata

in un comune diverso da quello di residenza, con valori che arrivano al 40,6% tra chi dichiara una condizione socioeconomica medio alta.

Un capitale che nell'epoca del turismo globale era stato messo da parte e che è stato riscoperto con l'emergenza Covid-19: infatti, il 34% degli italiani dichiara che nell'anno ne ha fatto un utilizzo maggiore rispetto al passato.

D'altronde grazie anche all'utilizzo diffuso dello smart working le seconde case hanno rappresentato per molti una via di fuga dalla routine solita della città per entrare in una dimensione più minuta, in molti casi generatrice di più alta qualità della vita e benessere.

In definitiva, il turismo di prossimità che è stato riscoperto da tanti italiani con Covid-19 è uno dei volti più evidenti di cambiamenti negli stili di vita impressi dalla pandemia e destinati presumibilmente a non restare estemporanei.

5. Le reazioni di famiglie e Stato

5.1. Autodifese e risposta statale

Covid-19 ha messo la società italiana *tout court* sotto pressione, per effetto di un'incertezza che è dilagata e di un'amplificazione delle situazioni estreme di disagio sociale o comunque di difficoltà.

È l'esito delle conseguenze economiche e sociali della sospensione di imprese e mercati a cui tuttavia si è reagito. Infatti, vi è stata:

- una risposta soggettiva, con le famiglie che hanno messo in campo quelle strategie di autotutela già rodiate negli anni post-crisi 2008, a cominciare dall'accumulo di risparmio *cash*;
- una risposta statale, con lo Stato che ha rotto in modo plateale con le logiche del vincolo di bilancio pubblico, a lungo totem intoccabile e di cui oggi si vedono le negative conseguenze sul welfare pubblico. La scelta politica del *whatever it takes* a livello UE e nazionale applicato ai disagi sociali ha generato un ciclopico intervento statale riparatore, anzi ammortizzatore, con successive manovre finanziate con debito pubblico: si pensi che quasi 14 milioni di italiani hanno beneficiato di una delle misure messe in campo dallo Stato tramite l'Inps tra Cassa integrazione, bonus, indennità per lavoro domestico per una spesa complessiva che è stata di oltre 26 miliardi di euro.

5.2. Le famiglie

5.2.1. Fare come fatto sinora

Quali sono le reazioni soggettive alle nuove insicurezze esito dell'incertezza esistenziale che il virus ha reso la cifra del nostro tempo e oltre?

Una su tutte: risparmiare, con tutte le proprie forze e a seconda del reddito disponibile, tenendo le risorse accumulate preferibilmente in *cash*, a casa o sui depositi bancari. È quello che gli italiani hanno scelto di fare dopo l'esperienza della crisi del 2008 e che hanno deciso di fare anche dentro le vertigini di questo momento.

Infatti, dal 2008 ai giorni nostri la quota di contante nei portafogli delle famiglie italiane è cresciuta dal 27,1% al 34,5%: un terzo dei risparmi degli italiani sono *cash* e la quota non cessa di crescere (tab. 12).

Il dato assume ancora più significato se si considera che, nello stesso periodo, la quota di ricchezza posseduta in obbligazioni è scesa dal 19,9% al 5,4%, quella in azioni dal 27,1% al 20,3%.

I richiami all'erosione dei soldi fermi in conto corrente non hanno avuto effetti dissuasivi sulle famiglie, che continuano a considerare il contante come l'arma principale, se non unica, di assicurazione.

Se arriva una spesa imprevista, ho i soldi per affrontarla: ecco la spiegazione che da anni è arrivata dagli italiani per motivare la scelta di trattenere in contanti quote del proprio reddito, stretti dalla duplice morsa dell'ansia e da uno sprofondo dell'economia che non ha precedenti in tempi di pace.

Nel periodo del *lockdown* tale trend di lungo periodo si è intensificato: infatti, il 57,5% degli italiani ha risparmiato parte del proprio reddito in tale periodo, di cui il 40% ha accantonato fino al 15% del proprio reddito mensile. E le percentuali sono più elevate per chi non ha mai visto interrompersi i flussi in entrata a fronte di consumi ridotti tra chiusure obbligate e scelte soggettive di ridurre le spese, come per esempio tra i lavoratori dipendenti per cui il dato arriva al 67,2% tra i dirigenti e al 69,4% tra gli impiegati, che o hanno lavorato *in remote* o hanno potuto contare sulla cassa integrazione, e al 70% tra i dipendenti pubblici.

Evidenze che spiegano perché nei primi sei mesi dell'anno si è assistito a una corsa record al risparmio, che i dati strutturali certificano:

infatti, rispetto al dicembre 2019, nel giugno 2020 il contante (monete, biglietti e depositi a vista) nel portafoglio finanziario ha registrato un incremento di ben 41,6 miliardi di euro (+3,9% reale) (fig. 3).

Non era mai successo che nei primi 6 mesi dell'anno si toccassero queste cifre: infatti, nella prima metà del 2019 l'incremento fu di 18,1 miliardi di euro e nel 2016, anno in cui si raggiunse il picco più alto, si fermò a 25 miliardi di euro.

La corsa a vele spiegate della liquidità diventa ancora più impressionante se messa in relazione con il parallelo crollo delle risorse investite in azioni (-63,1 miliardi di euro, -6,8% reale), obbligazioni (-11,2 miliardi di euro, -4,6% reale) e quote di fondi comuni (-23,1 miliardi di euro, -5% reale).

5.2.2. Più risparmiatori

La corsa al *cash* ha portato ad accumulare una cifra che nel complesso ha superato 1,5 mila miliardi di euro, dato *monster* per cui il risparmio *cash* è uguale al PIL della Spagna ed è cresciuto nell'ultimo anno per una cifra pari alla somma del PIL di Croazia e Lettonia.

È un'impressionante corsa all'accumulo, costante negli anni e che in piena pandemia ha subito un'accelerazione che comunque ha riguardato tutti: infatti, al netto dei campioni del risparmio grazie ai loro redditi garantiti, nei mesi della pandemia ha comunque ridotto i consumi per potenziare i propri risparmi il 58,1% dei ceti popolari e il dato resta alto anche tra i ceti medi (44,7%) e benestanti (40,6%).

Sono evidenze di un comportamento, risparmiare, che era già negli anni scorsi nelle abitudini degli italiani, soprattutto in *cash*. Infatti, il 68,2% degli italiani da sempre ha l'abitudine di lasciare *cash* sui conti correnti le quote di reddito che non sono spese (tab. 13).

E con la pandemia tale abitudine ha raggiunto nuovi proseliti, visto che il 9,4% dichiara che ha iniziato a farlo, con percentuali che arrivano al 10,3% tra i ceti popolari, a conferma di una propensione al risparmio che allarga i suoi confini estendendosi anche in gruppi sociali che generalmente hanno meno risorse disponibili.

È il riflesso di un atteggiamento per cui tanti oggi dicono “meglio risparmiare il più possibile, perché non so quel che accadrà”: non a

caso, la scelta del *cash* risponde all'esigenza primaria di avere risorse con cui poter fronteggiare spese impreviste (58,3%) e per sentirsi più tranquillo (41,8%), aspetti determinanti nelle scelte relative alla gestione dei soldi (fig. 4).

5.2.3. Paura del *boomerang* sui risparmi

Gli italiani si affidano al risparmio *cash* su tutto e tuttavia se questo nell'immediato li rassicura, pian piano si va condensando una paura che si rivolge proprio al risparmio.

Infatti, il 60% dei risparmiatori ha timori per il proprio risparmio e, di questi, il 52,5% è spaventato dal fatto che nel più lungo periodo l'enorme e crescente debito pubblico sarà non sostenibile, difficile da finanziare a interessi abbordabili. Il timore è direttamente proporzionale alla propensione a risparmiare poiché è il 67,5% ad avere paura tra gli autodefiniti grandi risparmiatori (tab. 14).

Epicentro della paura per i risparmi è il debito pubblico, in un Paese che mediamente ha un debito privato per famiglia nettamente inferiore a quello degli altri Paesi UE. Di fatto, la gravità della pandemia e la condivisione mondiale dei suoi effetti economici hanno creato una sorta di moratoria sulla generazione di debito pubblico e che, nel caso italiano, già nel pre-Covid-19 era considerato non lontanissimo da livelli di insostenibilità o almeno di intollerabilità a livello sociopolitico e per i mercati.

Invece, in pochi mesi ha potuto decollare ulteriormente senza alcuna resistenza, con scostamenti di bilancio via via sempre più frequenti per garantire la tenuta dei soggetti economici.

Evidente che il *whatever it takes* finanziario del dopo crisi 2008 di Draghi e quello più legato al Covid-19 relativo agli effetti sociali della pandemia hanno allentato la tensione sul rifinanziamento del debito pubblico in scadenza o sullo *spread*, tuttavia nei risparmiatori italiani scorre una vena di paura che inevitabilmente è destinata a crescere con conseguenze imprevedibili.

5.3. Lo Stato e la *bonus economy*

Non c'è stata solo la reazione soggettiva delle famiglie alle conseguenze economiche e sociali alla pandemia, ma questi mesi saranno ricordati anche per lo sforzo colossale messo in campo dal pubblico per calare una coperta di protezione a sostegno di imprese, lavoratori, famiglie.

In particolare, attraverso le tante misure messe in campo per l'emergenza con i vari DPCM emanati dal 17 marzo in avanti ha preso vita una colossale coperta pubblica che ha preso la forma dei tanti bonus (contributi, sovvenzioni, defiscalizzazioni, incentivi ecc.) a favore dei soggetti economici.

78 dispositivi. Tanti sono i bonus emanati dall'inizio della pandemia a oggi, con obiettivi plurimi: dal sostegno al reddito per le famiglie, alle iniezioni di liquidità e agevolazioni per le imprese, fino alla riattivazione di investimenti e consumi per sostenere l'economia nazionale, coprendo di fatto ogni ambito: casa, gestione dei figli, scuola, mobilità, sostegno al reddito.

Tuttavia, a fronte di un ventaglio ampio e variegato di opportunità e risorse sono anche emerse evidenti le difficoltà avute da professionisti e beneficiari nel muoversi su un'onda di interventi statuali su cui troppo spesso hanno pesato confusione, ritardi e inefficienze.

Non a caso, da una recente indagine emerge che ben il 30,9% degli italiani non conosce l'esistenza del bonus internet, PC e tablet, il 15,7% non sa del bonus baby-sitter e il 33,9% del bonus 100 in busta paga. Dati che si riferiscono ad alcune delle misure più note, rispetto alle quali tuttavia vi sono quote non secondarie di italiani che non ne hanno mai sentito parlare, con il rischio di restarne esclusi pur avendone diritto sulla carta.

Più in generale, per quel che concerne l'efficacia del meccanismo dei bonus che la pandemia ha sdoganato vi sono quote significative di italiani che esprimono alcune perplessità. Infatti, il 30,5% si mostra perplesso, spaventato dall'eccesso di debito pubblico e dal rischio dipendenza che il protrarsi nel tempo di tale meccanismo potrebbe andare a creare.

E anche tra i favorevoli (70,5%) vi è comunque un 33,3% che ritiene che i bonus andrebbero utilizzati solo per le famiglie in difficoltà (tab. 15).

Chiare evidenze di una consapevolezza circa le potenzialità e le criticità della *bonus economy*, a cominciare dalla preoccupazione per l'impatto sull'indebitamento pubblico: timore che ha ragione di esistere, visto che a fine anno le previsioni rivelano che si andrà ben oltre gli obiettivi di indebitamento che erano previsti a causa dei continui scostamenti di bilancio a cui si è ricorso per sopperire ai colpi della pandemia.

Infatti, il rapporto debito/PIL è passato dal 134,6% del 2019 al 155,6% nel 2020 (+15,6%).

6. Autotutelarsi per ora è una buona intenzione

6.1. Cercando una protezione efficace

Prima che arrivasse Covid-19, il dibattito pubblico sul welfare era arenato in una sorta di anestetizzante autoreferenzialità, con da un lato i custodi dell'ortodossia formale pubblica che non volevano sentir parlare di privato, salvo poi chiudere gli occhi di fronte al razionamento di fatto attuato dal sistema pubblico, parzialmente integrato dalle opportunità messe in campo dal privato e dall'altro lato il privato, alle prese con un campo molto articolato, con differenze rilevanti, che vede una previdenza iper-regolamentata e una sanità integrativa come una sorta di libera prateria a bassa regolazione.

E poi un socioassistenziale e sociosanitario in cui lo Stato, per abbattere i costi a beneficio del vincolo di bilancio pubblico, ha promosso e continua a promuovere un *outsourcing* orientato a ottenere costi del lavoro più bassi e alta flessibilità.

A farne le spese spesso e volentieri è stato il mondo della cooperazione sociale, del terzo settore e, a volte, anche del volontariato, chiamati a supportare in nome della loro *mission*, condizioni penalizzanti di esercizio di professioni sociosanitarie e socioassistenziali.

Di fatto, nel periodo tra crisi del 2008 e pandemia ha vinto una concezione ragionieristica del welfare, fatta di tagli ai bilanci pubblici o mancati adeguamenti, budget risicati, personale pagato male o reclutato con i bandi al ribasso a cui troppo spesso sono costretti i soggetti non pubblici. Non è un caso che il Servizio sanitario nel periodo indicato si sia abituato a funzionare fisiologicamente per sottrazione,

vale a dire con il meccanismo del razionamento reso evidente dalla pandemia e che da tutti è oggi stigmatizzato.

In materia di non autosufficienza, la *long term care* non è mai decollata per insufficienza di fondi pubblici: a tal proposito, a fronte degli oltre 3 milioni di non autosufficienti (di cui il 65% è anziano e sono non autosufficienti il 23% degli over 65) attualmente presenti in Italia, la spesa pubblica per la *long term care* è di circa 12,4 miliardi di euro, pari al 10,8% della spesa sanitaria: il valore medio nella UE è pari al 16,1%, e il dato resta più inferiore rispetto a Paesi come Germania (15,8%) e Francia (14%).

Anche la previdenza ha negli anni conosciuto una moltiplicazione di *stop and go*, con rialzi dell'età pensionabile e deroghe per consentire l'uscita anticipata dal mercato del lavoro con tagli significativi ai redditi pensionistici.

C'è poi un aspetto che si può definire gestionale e amministrativo che negli anni ha posto in capo alla previdenza una serie di voci di spesa relativi a trasferimenti assistenziali ineludibili, che però incidono sulla sostenibilità: infatti, se in rapporto al PIL la spesa pensionistica propriamente detta è pari all'11,7%, quella inclusiva della componente assistenziale senza la GIAS (Gestione Interventi Assistenziali) è al 12,9%, con la GIAS arriva al 16,6%. Non si tratta di rimettere in discussione i bisogni sociali tutelati da quelle voci di spesa, piuttosto di far chiarezza tra i vari ambiti della spesa sociale.

Le dinamiche vissute dal welfare pubblico negli ultimi anni rivelano due dimensioni critiche:

- da un lato, eccessi di burocrazia nell'erogazione dei fondi e nella gestione diretta di taluni servizi, con mancata vigilanza dove invece sarebbe stato essenziale;
- dall'altro buchi nella rete di copertura o perché servizi esistenti si sono svuotati di personale e risorse e hanno funzionato a scartamento ridotto o perché non c'erano risorse per far partire nuovi e originali servizi.

Il privato, invece, si è acquattato nel ruolo ancillare che in alcuni casi è stato visibilmente profittevole, in altri penalizzante, ma sempre nella logica della nicchia per rendita. Ha accettato un destino da figlio

di un dio minore, provando però a massimizzare le opportunità per sé stesso o, almeno, ad ammortizzare i colpi quando si palesavano.

6.2. Il mosaico necessario

Se è vero che la pandemia lascerà dietro di sé le insicurezze che si sono insinuate profondamente nel *basic* delle tutele, dalla salute al lavoro fino alla vecchiaia, allora come affrontarle diventa priorità perché è già noto che le soluzioni spontanee e personalizzate non basteranno (nessuno potrà salvarsi da solo) e al contempo un sistema tutto pubblico sarà insufficiente perché il debito pubblico tornerà a chiamarsi tale con relative conseguenze.

E allora che succederà? Qui è importante capire che vi è un aspetto decisivo delle criticità sociali ed economiche dell'Italia: la paura dei cittadini di non avere copertura in ambiti in cui prima c'era. Una mancata copertura che:

- *in caso di emergenze*, coinvolge dimensioni in cui è a rischio la vita stessa. Nella pandemia gli italiani hanno sperimentato che le situazioni estreme accadono, anche quelle ad alto rischio per la vita delle persone;
- *in condizioni ordinarie*, coinvolge ambiti come salute, vecchiaia, non autosufficienza, perdita del lavoro che un tempo trovavano copertura nel welfare pubblico integrato dalle autotutele private, dal welfare familiare e da quello delle reti sociali.

Quali sono i comportamenti reattivi degli italiani a tutto ciò?

- Un uso più intenso del welfare concretamente esistente, potenziato di corsa in questi mesi per rischi sociali e soggetti economici e sociali che prima non avevano copertura;
- il ricorso a forme di autotutela quotidiana, come l'assunzione di stili di vita di prevenzione per tutelare la salute, evitare incidenti ecc. e il già più volte citato accumulo di contante e poi l'acquisto di strumenti assicurativi.

Ebbene tutto ciò a oggi non sembra bastare e, soprattutto, non attiva quella rassicurazione sociale di cui gli italiani hanno assoluto bisogno.

Nella percezione degli italiani ci vuole di più: e ancora una volta l'idea maggioritaria è risparmiare per generare più contante (38,5%), mentre il 35% degli italiani vuole più welfare pubblico (*in primis* nella sanità) e il 23,8% è pronto a sottoscrivere polizze assicurative, fondi sanitari integrativi e altri strumenti (tab. 16).

La mutualizzazione assicurativa resta minoritaria, anche se ci sono quote più alte in chi ha maggiore disponibilità economica: imprenditori e autonomi (28,4%) e dirigenti delle aziende (28,9%).

Sono dati che mostrano come nella percezione collettiva il welfare pubblico universalista sia ancora decisivo per dare copertura ai fabbisogni di tutela. L'esperienza della sanità di questi mesi ha rinforzato questa idea: il pubblico deve garantire quelle coperture che non possono esser date da altri anche perché può mutualizzare il costo sull'intera comunità nazionale.

Esempio emblematico le terapie intensive e altre tecnologie sanitarie di base e innovative per le quali solo il pubblico è in grado di garantire sostenibilità.

Poi però oltre ci vuole anche altro, e quest'altro non può risolversi nel solo *cash*: da qui l'importanza del ricorso agli strumenti assicurativi che però continua anche in Italia ad avere trend molto più lenti rispetto a quelli di tanti Paesi UE.

6.3. Esplorare la voglia vera di autotutela

6.3.1. Ceti popolari e ceti medi

In questa drammatica emergenza è importante comunque verificare se e in che misura sia presente uno *sguardo alto e intertemporale* sulla propria condizione futura e come gioca eventualmente nelle decisioni sull'utilizzo dei propri soldi.

Pertanto, focalizzando l'attenzione su ceti popolari e ceti medi (tab. 17):

- dichiarano di pensare alla costruzione di un futuro sereno con opportuni investimenti il 26% dei ceti popolari, il 39,8% dei ceti medi. Sebbene anche in questa situazione eccezionale il rapporto con il futuro sia fortemente condizionato dalla collocazione sociale, colpisce che un quarto dei ceti popolari abbia un approccio attivo di mobilitazione soggettiva rivolta al futuro che condiziona la gestione delle risorse familiari;
- dichiara di non essere in grado di farlo per il momento il 61,8% dei ceti popolari, di cui il 36,9% vorrebbe ma non ci riesce perché ha altre priorità, il 24,9% che non è interessato e comunque non potrebbe farlo. Vi è poi un ulteriore 11,2% che pur potendo non è interessato;
- per il ceto medio il 42,7% non è in grado di farlo, di cui il 31% vorrebbe ma non ci riesce, l'11,7% non è interessato e comunque non potrebbe farlo. Ed è il 15,4% che potrebbe ma è interessato.

Spicca che quote significative di ceti popolari e ceti medi pensano a costruire il futuro: nel totale della popolazione è il 36,6% degli italiani che ha questo approccio *pianificatorio intertemporale*.

Di fatto, le autotutele sono potenzialmente obiettivi di vita socialmente trasversali, condizionati dalle disponibilità economiche, che però possono essere incentivate.

È evidente che sono i gruppi sociali benestanti il *target* primario da stimolare a investire nella mutualizzazione assicurativa dei rischi sociali.

Sarebbe un modo per mobilitare risorse private sull'autotutela alleviando al contempo le pressioni su welfare e spesa pubblica.

Non una scissione sociale rispetto al welfare, piuttosto un modo molto efficace per ampliare le risorse destinate alle tutele e così ampliare e rendere sostenibili le tutele stesse.

6.3.2. I benestanti

In Italia sono presenti circa 1,5 milioni di persone che dispongono di patrimoni valutati come superiori a 500 mila euro e a cui fanno capo circa 1,2 mila miliardi di euro: di fatto, detengono poco meno di un terzo del risparmio investibile e il 10% del *cash* totale.

Nei loro portafogli la quota del contante è pari al 15% circa del totale delle loro attività, cioè meno della metà di quella delle famiglie italiane.

La dimensione dei patrimoni consente di ragionare in modo meno impaurito: la quota di *cash* è in valore assoluto sufficiente a garantire tranquillità, lasciando quote consistenti agli investimenti.

Sono persone anche meno condizionate dalla necessità di avere soldi subito e, se effettuano investimenti, non hanno bisogno di tempi ristretti per timore di non avere soldi liquidi in caso di necessità.

Ci sono conferme interessanti sugli orientamenti temporali, poiché solo poco meno del 15% è piegato sul presente, il 45,2% ha un orizzonte di medio periodo e il 38,8% è proiettato nel lungo periodo.

Si è visto come anche questi gruppi sociali hanno subito gli impatti della nuova incertezza che si è propagata e temono di restare senza coperture sociali tenuto conto del mix attuale di welfare pubblico e autotutele. Non a caso, sulla gestione del loro patrimonio l'87,5% reputa prioritario fare investimenti a tutela di sé stessi e della propria famiglia su salute, vecchiaia, educazione dei figli ecc.

Dato che in maniera chiara fa capire quale sia il *mood* che in questo momento orienta anche la gestione dei soldi: la possibilità che hanno i benestanti di pensare al proprio futuro economico va oggi di pari passo con la voglia di fronteggiare con opportune coperture le insicurezze.

Non sorprende quindi una volontà esplicita di potenziare le proprie autotutele, per esempio il 24% dichiarando che sottoscriverà polizze di sanità integrativa e altri ancora faranno più ricorso a strumenti assicurativi e mutualistici.

A oggi però i dati strutturali relativi al 2020 concernenti la sottoscrizione di polizze assicurative dicono che nell'anno non ci sono segnali di investimenti sostanziali.

Emerge quindi una propensione più potenziale che reale a sottoscrivere tutele assicurative e mutualistiche per ampliare la coperta di protezione individuale, che invece anche dei benestanti continua a essere ricercata nel contante.

Due quesiti sorgono:

- quanto dell'intenzionalità si è trasformata ed è destinata a trasformarsi in domanda pagante sui mercati assicurativi?

- Cosa rallenta o dissuade anche i benestanti dall'investire in autotutele assicurative più del passato e in linea con le nuove propensioni dichiarate?

Sono quesiti non inediti e che sinora non hanno avuto le risposte giuste: infatti, i prodotti assicurativi non sono riusciti a far dispiegare nel concreto dei mercati la volontà sociologicamente individuata di usare di più i propri soldi per scelte assicurative.

È un terreno importante, perché le autotutele private non sono alternative al welfare pubblico e nel nuovo contesto promuoverebbero una mobilitazione aggiuntiva di risorse, allenterebbero la pressione sul welfare pubblico e rassicurerebbero le persone che hanno disponibilità di risparmio, stimolandole a investire anche nell'economia reale.

7. Digressione necessaria su tassazione e Pubblica Amministrazione

7.1. Non basta decidere l'ammontare di spesa pubblica

Prima della pandemia il discorso pubblico sul welfare era molto condizionato da quello su dimensione e finanziamento della spesa pubblica.

Con il debito pubblico superiore al PIL, bilanci regionali disastriati da servizi sanitari con costi fuori controllo, sistema pensionistico dalla sostenibilità dubbia e costi potenziali per la non autosufficienza non compatibili con una tassazione sostenibile da famiglie e imprese, c'era poco spazio per riflessioni che andassero oltre la quantità di spesa pubblica da tagliare.

La pandemia ha d'improvviso capovolto le cose: i soldi sono cominciati a fluire, si è ampliata la copertura di ammortizzatori e sanità, espandendosi a gruppi sociali che, di fatto, ne erano esclusi o, almeno, ne beneficiavano in misura ridotta poiché colpiti dalle tante forme di razionamento.

Nel dopo pandemia si tornerà a ragionare su come finanziare la spesa pubblica per welfare, sui livelli di fiscalità e spesa compatibili con un'economia di mercato in cui le imprese perseguono la loro mission di fare profitti, creare occupazione, innovare, competere, contribuire a generare benessere.

Allora è importante chiedersi se la questione fiscale, che va a insistere sui contribuenti già tassati, esaurisca le variabili o invece non ve ne siano altre. E, ancora, se oltre alla quantità di spesa si debba ragionare anche sulla sua produttività e, quindi, sulle amministrazioni

che la utilizzano, sulla valutazione dei servizi pubblici, inclusi quelli di welfare.

La blindatura ragionieristica dei dieci anni post-crisi 2008 precedenti alla pandemia non ha aiutato a trovare soluzioni che non fossero dolorose: nel nuovo contesto è importante rendere ragione, anche nel dibattito pubblico, dell'insieme di variabili in campo e, quindi, anche delle soluzioni che potrebbero entrare in gioco.

7.2. Il nesso vero fiscalità-spesa pubblica sociale

7.2.1. I confini del tema

Sul welfare esiste una vulgata che a lungo ha avuto eco nei media, nella *public opinion* e in una parte significativa dei decisori e concerne il nesso con la tassazione. Soprattutto a partire dagli anni Ottanta e in misura rilevante nei Paesi anglosassoni più coinvolti dall'ondata monetarista, si è fatta largo una retorica che contrappone i *taxpayers* vagamente intesi con i beneficiari delle prestazioni di welfare, trasformando la redistribuzione sociale tramite spesa pubblica e welfare in una sorta di colpa eticamente inaccettabile, poiché sarebbe un modo per spostare risorse da chi le produce a chi le consuma da piccolo *rentier*.

Un capolavoro di retorica che trasforma il problema etico, economico e sociopolitico delle disparità e delle povertà nel problema della pigrizia da punire e dell'attivismo da premiare.

Il problema è allora come costruire coesione in una società che la produzione e i mercati rendono efficiente ma diseguale e, anche, ingiusta. Il welfare, la spesa pubblica alimentata con tassazione privata, in fondo, non sono altro che la risposta migliore al come tenere insieme cose diverse che vanno in direzione opposta.

D'altro canto, il carattere demagogico e fuorviante del contrasto *taxpayers*-beneficiari tradotto politicamente in ceti medio vs ceti popolari, è certificato dagli esiti di tante ricerche, che hanno messo in rilievo il fatto che l'accesso alle prestazioni di welfare, laddove non ci sono *means-testing* a selezionarlo, è spesso legato alle capacità culturali, relazionali, di gestione rapida di criteri e procedure d'accesso.

Così, si finisce per privilegiare chi più dispone di queste *skills* oppure, laddove ci sono *means-testing* per l'accesso, i più furbi che beneficiano di un cattivo meccanismo di accertamento fiscale.

Messa da parte la demagogia suddetta, resta il problema di un sistema di protezione sociale da finanziare che non alimenti un eccesso di fiscalità che disincentiva poi il fare impresa, l'assunzione di rischi imprenditoriali, il lavoro.

È tema aperto, perché è indubbio che nel tempo il carico fiscale è diventato più visibile e agli occhi dei cittadini è diventato anche più evidente il nesso tra la spesa sociale e le tasse pagate, tra le amministrazioni e burocrazie che gestiscono i programmi e comparti pubblici e il peso delle tasse nelle buste paga e sugli esiti dei risultati d'impresa.

7.2.2. La tutela sociale necessaria

Gli italiani hanno idee precise sull'economia come sistema: il mercato è importante e contribuisce a far vivere meglio tutti, ma non è un totem e non può prescindere da un certo grado di tutela sociale, garantita *in primis* dallo Stato.

Risultato chiaro, netto, inequivocabile: non ci sono pulsioni da frontiera, individualismi estremi sul modello USA. Non c'è un culto smodato dell'individuo chiamato a fare tutto da solo e, per questo, da emancipare da vincoli e costi che non siano quelli della sua sopravvivenza.

L'80% degli italiani ritiene che l'economia di mercato debba andare di pari passo con un certo grado di protezione sociale: ed è una vera e propria convinzione italiana, con un'accentuazione maggiore tra le generazioni più giovani.

Infatti, tra i nati prima del 1946, e pertanto persone con almeno 74 anni i favorevoli a un certo grado di protezione nell'economia di mercato sono intorno al 70%, mentre tra i nati dopo il 1946 le quote salgono fino all'83% tra i *millennials*.

I più giovani rifuggono dalle rappresentazioni semplificate di questi anni che, troppo spesso, hanno trasformato stati di precarietà in autoimprenditorialità scelta o assenze di tutele in più libertà individuale.

La verità è che i *millennials* sono i principali fautori di un compromesso praticabile tra mercato e concorrenza da un lato, e protezione

sociale e statualità dall'altro. Sono i principali fautori della ricerca del difficile compromesso tra mercato, giusta remunerazione del rischio, fiscalità, protezione sociale, ruolo dello stato e entità dei benefici erogati.

7.2.3. Pagare il giusto per avere il meglio

La consapevolezza tutta italiana per cui non può esserci un'economia di mercato senza adeguate tutele, rinforzata dall'evidenza per cui gli anni d'oro dello sviluppo italiano e del benessere sono coincisi con la fase di massima espansione del welfare, trova conferma anche in questi giorni difficili, segnati da una pandemia che ha travolto tutti e impone di ricostruire certezze.

Infatti, alla richiesta di indicare quale sia il rapporto ideale nel post-pandemia tra spesa pubblica, servizi di welfare e tasse pagate, emerge che (fig. 5):

- per il 37,7% ci dovrà essere più spesa pubblica, più servizi, anche aumentando le tasse;
- per il 31,5% l'equilibrio migliore è quello attuale quindi, livello di spesa pubblica e di servizi come ora e tasse che restano al livello attuale;
- per il 30,8% ci vorranno meno spesa pubblica, meno servizi, per avere meno tasse.

Una tripartizione quasi perfetta in cui comunque più di due terzi degli italiani per avere welfare è pronto a sopportare le tasse attuali o anche a vederle aumentate.

7.2.4. Tassare il non tassato, non ultra-tassare il già tassato

L'evoluzione delle economie ha reso difficile e scivoloso il tema fiscale, soprattutto con l'esplosione del web e delle piattaforme. Queste ultime sono degli straordinari collettori di quote di mercato e di valore, che trasferiscono in parte ai consumatori, pochissimo ai lavoratori e moltissimo alle proprietà.

Si tratta di una riconcentrazione di valore nelle proprietà che non si vedeva dagli albori delle economie di mercato e dalla fase della deriva monopolistica, e che fu spezzata dalla risultante dei nuovi equilibri economici post-crisi del 1929 con intervento dello Stato, attuazione di norme antimonopolistiche e redistribuzione tramite fisco e *welfare state*.

Le piattaforme web hanno conquistato da subito centralità economica e consenso sociale, perché hanno spinto in basso i prezzi e modificato in modo funzionale ai consumatori il processo di vendita: non sorprende quindi che il 62,2% degli italiani, con valori che arrivano al 79,7% tra i giovani esprima apprezzamento nei loro confronti.

Al contempo, è altrettanto chiaro che il modello *web oriented*, centrato sulle piattaforme, ha costi economici e sociali rilevanti, che non è una sorta di pasto gratis.

I primi a sentirlo sono stati i lavoratori, troppo spesso schiacciati da una contrattualistica penalizzante, lavoretti instabili, poi i fornitori intrappolati in *fees* percentuali alte da pagare per ogni servizio/prodotto venduto, e poi anche le comunità che vedono annientate le attività fisiche, esercizi pubblici e negozi di vario tipo.

Non sorprende quindi che il 79% dei lavoratori sia favorevole a un'equa tassazione nei confronti delle piattaforme web, con maggioranza trasversale a territori e gruppi sociali.

Tassare equamente le piattaforme web è per gli italiani presupposto a ogni discorso su fisco e spesa pubblica. Si tratta di trattenere il valore che fuoriesce dall'economia e dalla comunità nazionale a sostegno degli altri contribuenti tramite i *mogul* del web.

Forse non sarà la soluzione del dilemma fiscale e tuttavia è oggi una priorità senza la quale sarà molto difficile caricare ancora i contribuenti italiani.

7.3. L'efficienza mancata della Pubblica Amministrazione

7.3.1. Performance discutibili e fiducia a picco

Il 75% degli italiani valuta negativamente la fornitura di servizi pubblici in Italia: dai più giovani agli anziani è un crescendo di valutazioni negative, che sale addirittura al 91% tra gli operai.

È l'esito evidente di un'incapacità strutturale della Pubblica Amministrazione di garantire servizi pubblici efficienti, efficaci, in linea con le aspettative di persone abituate sul mercato ad avere, pagando, risposte migliori.

Quel che colpisce è il *gap* che si è andato consolidando tra la capacità di soggetti di mercato, anche grazie all'utilizzo del digitale, di gestire richieste in grandi numeri e quello della Pubblica Amministrazione che, persino nei servizi più semplici come quelli anagrafici, annaspa con modelli organizzativi e operativi visibilmente obsoleti e che producono insoddisfazione profonda tra i cittadini.

E allora non sorprende che il 51,9% degli italiani semplicemente non ha fiducia nella Pubblica Amministrazione, con valori che restano elevati per territori e gruppi sociali (tab. 18).

È una sfiducia socialmente trasversale e che assume una portata maggiore per chi si colloca più in basso nella scala sociale, da chi appartiene alle classi popolari, o tra operai ed esecutivi, perché sono coloro che sulla carta più dovrebbero contare sull'azione dello Stato, delle sue amministrazioni, per vedere migliorata la propria qualità della vita.

E invece l'Italia su questo piano somiglia a un residuo di Stato del blocco sovietico, con uffici pubblici che evocano in molti territori lunghe code, inaccessibilità, assenza di *accountability*, facilità di accesso per furbi e parenti, un elenco di criticità reali e percepite che concretamente segnalano che il sistema è inefficiente e per questo genera un surplus di costi.

E la Pubblica Amministrazione ha mancato anche l'appuntamento con il più imprevedibile e inatteso degli eventi: qui la grande macchina statale è stata chiamata a uno sforzo colossale sia in termini di dimensione quantitativa delle misure messe in campo, sia in termini di efficienza della macchina che doveva garantire fluidità alla catena che va dalla richiesta del beneficio alla presa in carico della domanda fino all'effettiva erogazione.

E gli italiani su questo lamentano criticità perché nei mesi dell'emergenza il 75,4% per esperienza diretta e/o di familiari/conoscenti ritiene che gli aiuti economici promessi da leggi nazionali e/o regionali sono stati insufficienti o arrivati in ritardo, con punte che arrivano all'81,6% tra i lavoratori autonomi colpiti a freddo dai costi sociali ed economici della pandemia.

Evidenze di performance inefficienti che ricadono sulle famiglie e sulle imprese, anch'esse troppo spesso impigliate in reti inestricabili di adempimenti di ogni tipo.

Ecco allora che l'efficienza della Pubblica Amministrazione è un'altra variabile da mettere in campo, perché potrebbe innalzare la qualità dei servizi pubblici e, anche, dei servizi di welfare.

Finché questi saranno subordinati a modelli di offerta obsoleti, in cui il digitale è una sorta di *analogico sul PC* gestito da personale analogico, in strutture che analogiche lo sono per vocazione, allora sarà molto difficile valorizzare al massimo le risorse pubbliche destinate a servizi e prestazioni di welfare.

7.3.2. La Pubblica Amministrazione del buon welfare

L'emergenza sanitaria ha messo in rilievo che il depauperamento degli organici, il mancato ricambio, l'età media alta, sono tutti aspetti che hanno contribuito alla crisi del welfare italiano e ne sono stati anche un effetto.

Pertanto, un primo aspetto è sicuramente il rimpolpamento degli organici, in particolare in sanità dove i vuoti sono risultati evidenti, soprattutto tra gli *eroici* medici (-6.410 unità nel decennio 2008-2018, -5,4%) e infermieri (-8.221, -3%), con la pandemia che ha aperto la corsa a mettere in campo giovani.

Un mancato ricambio su cui è diventato anche evidente il limite grave del numero chiuso di accesso alle facoltà che non ha giovato a incrementare le piante organiche.

Al contempo su chi accedeva a tali facoltà e si laureava ha pesato la paura, esito dei tagli continui alla spesa sanitaria pubblica, di andare incontro ad anni di precarietà e retribuzioni basse e intermittenti.

Di tutto questo si spera che la pandemia abbia liberato il sistema italiano per sempre e che ci sia una sorta di vaccino anche nei decisori politici locali e nazionali rispetto a retoriche e pratiche che nel pre-Covid-19 hanno portato la sanità ai minimi termini, impreparata di fronte alla pandemia.

Più personale, meglio se giovane ma comunque con voglia di esserci (sarebbe un errore non contare anche su adulti che hanno voglia di

giocarsela o di rigiocarsela). E poi finalmente un ingresso massiccio, con effetti sostanziali di digitale, tecnologie avanzate, strumenti che dalla gestione ai macchinari, fino ai dispositivi medici, diano il segno di un grande balzo in avanti della sanità, rendendo telemedicina, sanità digitale, gestione in *remote* di altissimo livello dei pazienti una realtà concreta in atto.

Sono soluzioni possibili, praticabili, così come lo sono quelle della semplificazione dell'accesso tramite digitale, capovolgendo la sensazione diffusa che il digitale in molti ambiti del welfare nostrano stia introducendo barriere aggiuntive d'accesso a istituti e prestazioni del welfare, a danno dei più vulnerabili.

Il digitale deve fluidificare il rapporto tra singoli cittadini e spezzoni del welfare. L'esempio non può essere in questo caso quello dei call center o delle soluzioni digitali di certe grandi aziende private diventate inaccessibili ai clienti, tra segreterie telefoniche che mettono in attese infinite con *jingle* insopportabili o siti e app che servono a scoraggiare i clienti, soprattutto quelli che sono stati penalizzati con servizi scadenti.

Su questo punto il welfare e la Pubblica Amministrazione devono fare uno scatto con una logica da tecnologia sociale, pensata in primo luogo per facilitare e migliorare la vita di chi è meno capace di utilizzarla ed è più fragile.

Costruire il web e il *mobile* del welfare pensando a chi meno è in grado di utilizzarli: ecco la strategia per migliorare il welfare italiano.

8. Le sfide post-pandemia per il welfare

8.1. Non potrà fare tutto lo Stato

Dall'urgenza del rinnovamento della sanità, al rischio crisi annunciata del lavoro, al disagio che cresce: si è visto come quasi un anno di pandemia sia stato sufficiente per mettere a nudo le fragilità sociali con cui il sistema Italia conviveva da anni.

Amplificate all'estremo, la pandemia ne ha anche reso urgenti le soluzioni per porvi rimedio, perché senza tutele sociali adeguate sarà anche molto difficile il rilancio.

È una sfida decisiva, in cui il solo welfare pubblico non potrà bastare, considerato che l'urgenza dei temi sociali andrà inevitabilmente a scontrarsi con il ritorno del vincolo ragionieristico sulla spesa pubblica.

8.2. Rischio disoccupazione di massa

8.2.1. Alto impatto sul welfare

370 mila piccole imprese che hanno perso almeno metà del fatturato in un anno, 460.000 che sono a rischio fallimento, oltre un milione di posti di lavoro a rischio solo nelle indicate piccole imprese: dati che rendono evidente perché, come rilevato in altra parte del presente testo, il dopo emergenza sanitaria potrebbe voler dire per il welfare italiano dover fronteggiare una domanda record di prestazioni di ammortizzatori sociali.

Non più ristori o prestiti per dare respiro, ma sussidi monetari di vario tipo per far fronte alla perdita del lavoro e del relativo reddito. Sul finire del 2020 la disoccupazione di massa è più che uno spettro e solo la speranza di una soluzione molto rapida dell'attuale emergenza con la vaccinazione di massa può, almeno parzialmente, contenerla.

È però bene prepararsi a una rinnovata ed enorme pressione sul welfare e i suoi strumenti per evitare di trovarsi impreparati, come purtroppo è accaduto per altri aspetti dell'emergenza in corso.

Peraltro, la pressione sugli ammortizzatori sociali sul welfare in generale sarà l'esito di processi diversi, che intaccheranno i livelli di occupazione spingendo fuori dal mercato del lavoro un numero elevato di persone con caratteristiche molto diverse tra loro.

Si è già detto della disoccupazione legata:

- alle piccole imprese, in particolare quelle legate al B2C e alla catena di fornitori che a queste afferiscono;
- ai tanti titolari di piccole imprese commerciali, artigianali e di settori a essi associati che saranno costretti a chiudere la propria attività;
- ai lavoratori che saranno in esubero a seguito dei processi di trasformazione digitale che, in questa fase, sono accelerati e, soprattutto nelle imprese più grandi, non saranno indolori sul piano dell'impatto sull'occupazione.

In tale quadro estremamente articolato, cosa potrà fare il welfare di fronte a una domanda di prestazioni, soprattutto di integrazione dei redditi, destinata a crescere velocemente verso picchi probabilmente mai visti prima?

Se si guarda alla sua performance pre-Covid-19 non si può non essere molto preoccupati. Ecco perché non ci si potrà limitare a lasciare le cose come stanno, con soluzioni tampone, singoli provvedimenti ad hoc, magari qualche ampliamento della coperta con le modalità operative sperimentate nei mesi scorsi.

Piuttosto occorre verificare se gli strumenti attuali abbiano i profili appropriati e se non ci sia bisogno di adattamenti o del varo di ulteriori tipologie di prestazioni.

Si consideri che se le promesse di finanziamento a vario titolo dalla UE saranno mantenute ci saranno risorse adeguate, tuttavia decisiva

diventerà la capacità di gestire in modo efficiente ed efficace proprio l'impiego di tali risorse.

Pertanto, è importante chiarire di cosa il welfare avrà bisogno: su tutto, della capacità di prendere in carico le persone che resteranno senza lavoro e senza reddito con un discernimento tra:

- coloro che sono in grado e vogliono rientrare in partita, cioè ritrovare lavoro;
- coloro che per età anagrafica e altri connotati, invece, avranno bisogno di integrazioni al reddito, ma non riusciranno a rientrare nel mercato del lavoro.

In generale, è importante che per le persone in età attiva il welfare non diventi mai un parcheggio a tempo indeterminato, ma una piattaforma da cui le persone si rilanciano nel mercato del lavoro.

Da qui l'importanza di strumenti che uniscano sussidi, riqualificazione professionale e *placement*, perché ogni persona che si rioccupa è un successo individuale e della comunità.

Al contempo però è evidente che la trasformazione digitale delle imprese metta in difficoltà persone che, per ragioni anagrafiche o culturali, stentano a uscire dall'era analogica. Persone quindi che molto difficilmente hanno volontà, capacità ed energie per rimettersi in gioco. In quei casi è comunque interesse collettivo impedire traicoli nella povertà, attivando strumenti efficaci di integrazione del reddito.

Pertanto, nel nuovo contesto il welfare dovrà avere e utilizzare intensamente strumenti di integrazione del reddito che, laddove è necessario, siano anche di promozione della rioccupazione.

Questo rinvia al Reddito di cittadinanza che è attualmente in essere nel nostro Paese e che, per eccesso di politicizzazione, non è stato sinora valutato nel merito, cioè sulla base dei suoi risultati effettivi, e più ancora non viene considerato in relazione alle priorità del welfare, dell'economia e della società in questa fase.

Invece, come rilevato, visto che si avvicina una stagione in cui gli esodati di fatto saranno in numero mai visto prima, è indispensabile far uscire il dibattito sul reddito di cittadinanza come strumento di welfare dal ring della politica o del colpo mediatico, per entrare in quello più

sobrio, ma anche più concreto, del monitoraggio, della valutazione e dell'eventuale adattamento alle nuove priorità.

8.2.2. Reddito di cittadinanza: tanta assistenza, poco inserimento lavorativo

Tra le misure del nostro welfare che dovrebbero promuovere reinserimento occupazionale si è detto del Reddito di cittadinanza, strumento di politica attiva del lavoro e di contrasto alla povertà, alla disuguaglianza e all'esclusione sociale, che prevede un sostegno economico a integrazione dei redditi familiari fino a un massimo di 780 euro, associato a un percorso di reinserimento lavorativo e sociale, con la sottoscrizione di un Patto per il lavoro o un Patto per l'inclusione sociale.

Dalla sua introduzione si contano 3.258.667 milioni di domande presentate, di cui il 60% è stato accolto.

Al gennaio 2021 beneficiano del Reddito di cittadinanza 1.152.327 nuclei familiari, in cui vivono oltre 2,7 milioni di individui, di cui l'84,3% ha origine italiana, per un importo medio mensile dell'assegno pari a 573 euro. E guardando ai territori di residenza dei beneficiari, il 62,9% dei nuclei è residente nel Mezzogiorno, il 15,2% nel Centro, il 21,9% nel Nord.

È interessante guardare ai numeri relativi ai soggetti beneficiari del Reddito di Cittadinanza e sottoscrittori del Patto per il lavoro: infatti, al settembre 2020 su 1.025.124 individui che hanno sottoscritto il Patto del lavoro, con una prevalenza di donne (52,3%) e persone con un basso livello di scolarizzazione (70%), l'effettiva presa in carica ha riguardato solo il 39,2% (401.668 in termini assoluti).

Numeri che rivelano come il Reddito di cittadinanza a oggi vede la dimensione assistenziale prevalere sulla componente del reinserimento lavorativo, mostrandosi un passo indietro rispetto al suo obiettivo originale e alla priorità attuale di indirizzare le persone verso percorsi di rioccupazione.

8.2.3. Dare tutela a chi non ha lavoro

Oltre a coloro che perderanno il lavoro nei prossimi mesi, l'emergenza sanitaria ha anche evidenziato le criticità relative a sacche ampie di *gig economy all'italiana*, con oltre 5 milioni di persone che di fatto lavorano con redditi minimali e tutele praticamente assenti.

È essenziale lo sviluppo di un welfare per chi non lavora, cioè per persone in età attiva, che vorrebbero lavorare ma semplicemente non ci riescono oppure ci riescono ma in condizioni di debolezza reddituale e di ridotta stabilità del proprio posto di lavoro.

È una componente che ormai non può più essere considerata residuale di lavoro precario, molto del quale è ormai guarito dall'illusione di essere dei micro-capitalisti semplicemente perché titolari di partita IVA.

Il welfare dovrà fronteggiare anche un'altra tipologia di potenziali richiedenti prestazioni, anch'essi in numero non indifferente e somiglianti da vicino agli esodati della riforma pensionistica definita Monti-Fornero, che si ritrovarono fuori dal mercato del lavoro e senza possibilità di pensionamento, quindi senza redditi.

Sono coloro che saranno colpiti dal passaggio al digitale, che andrà accompagnato da un radicale adeguamento formativo e di competenze delle persone: infatti, digitalizzare i processi richiede persone in grado di operare digitalmente, altrimenti si finisce per *analogizzare* il digitale.

Tuttavia, l'altra faccia di tale processo è la creazione in poco tempo di un enorme popolo di *esodati dal digitale*, lavoratori che non dispongono del minimo indispensabile di competenze e lasciati ai margini dalla velocità e intensità della trasformazione digitale.

Ebbene per questi cittadini il welfare non può non essere coinvolto con strumenti *ad hoc*, efficaci, che garantiscano le persone senza minare la sostenibilità del sistema.

Ecco perché occorre individuare strumenti per garantire redditi disponibili che non sarebbero soldi in libertà, come troppo spesso semplificazioni mediatiche definiscono i sussidi di welfare per le persone in difficoltà, ma finanziamenti a supporto delle persone finite dentro quel forzato esodo di massa che, inevitabilmente, sarà generato nei prossimi mesi dal ricorso intenso al digitale, oltre che dalla crisi di interi settori dell'economia.

8.3. Trovare i soldi che servono

8.3.1. Come finanzieremo il welfare

In questi mesi è accaduto un fenomeno di cui probabilmente in futuro si cercherà di capirne il senso: dopo anni di chiusure ragionieristiche sul finanziamento del welfare, dalla sanità, alla previdenza, fino al socioassistenziale, con un'insistenza estrema sulla necessità di contenere la spesa sociale, d'improvviso la coperta è stata ampliata a dismisura per opportunamente coprire gruppi sociali entrati in difficoltà. Così, d'improvviso, le risorse per la spesa pubblica sociale si sono mutualizzate.

Certo ha contato il cambio di clima nella UE indotto dal Covid-19 che ha generato ovunque un primato del sociale rispetto a ogni valutazione finanziaria, accelerando un ripensamento nel sapere esperto sociopolitico e nella cultura sociale collettiva che era già iniziato con la crisi del 2008.

Tuttavia, si è passati dall'ossessione della sostenibilità finanziaria alla rimozione persino della parola debito pubblico. Un cambio di direzione che, se non opportunamente gestito, finirà inevitabilmente per determinare un cambio in direzione opposta non appena la situazione si normalizzerà.

È importante capire in questo momento, in cui il virus è ancora presenza minacciosa e tutti gli effetti socioeconomici delle restrizioni non si sono materializzati, la persistente rilevanza della sostenibilità finanziaria di un welfare che dovrà accompagnare colossali processi di trasformazione, senza limitarsi a introiettare i costi di sofferenze sociali che già ora sono profonde e nei prossimi mesi sono destinate a crescere.

È ben poco credibile che i problemi dei finanziamenti di una spesa ciclopica potranno risolversi con un gioco di più alta tassazione e diluizione nel tempo del servizio del debito. Il welfare dovrà giocare anche altre carte, a cominciare da quella della mobilitazione di risorse aggiuntive, in particolare da chi nel privato ne dispone.

Anzi, il caso italiano dice che anche per il welfare la partita decisiva si gioca sulla destinazione che, nel prossimo futuro, gli italiani decideranno del loro risparmio, perché attualmente i portafogli finanziari

sono caricati di una liquidità che vale nel complesso più del PIL del nostro Paese e, per esempio, di quello della Spagna.

Ecco una questione decisiva: è possibile ipotizzare strategie e interventi che portino gli italiani a orientare almeno una parte della propria ricchezza finanziaria, in particolare il terzo detenuto in liquidità, verso strumenti di welfare integrativo?

In fondo, l'ecobonus al 110% è un *boost* straordinario per il settore dell'edilizia e per quelli associati con le abitazioni, gli immobili in generale, e allora non è possibile immaginare un investimento fiscale di orientamento della liquidità capace poi di generare un processo che ripaga l'investimento stesso?

Ecco la sfida vera: non solo convincere gli italiani che è giusto e opportuno investire in polizze, strumenti di mutualità assicurativa, che nella vita è meglio non pensare che tutto procederà sempre e comunque per il meglio e che cautelarsi per ogni evenienza è una scelta razionale che aiuta a vivere meglio, ma anche mettere in campo strumenti incentivanti queste scelte.

Perché ciò avvenga occorre che a livello sociopolitico si sia convinti che il benessere dei cittadini ha bisogno anche del welfare, perché rassicura le persone e mette in moto ulteriori risorse economiche a beneficio della comunità.

Se non viene riconosciuto il valore sociale delle scelte assicurative e mutualistiche, sarà molto difficile che queste possano avere una fetta di investimento fiscale vista la competizione feroce che già si è aperta tra i settori per avere benefici fiscali.

Per stimolare opportunamente la previdenza complementare, la sanità integrativa, il welfare aziendale, la mutualità nelle varie forme e l'assicurativo nelle sue tante opzioni occorre una convinzione a livello di *decision making* forte nel voler incentivare lo sviluppo delle tante e diverse articolazioni del welfare che nel tempo sono emerse.

8.3.2. I canali integrativi

Prima fu la previdenza complementare, esito della riforma Dini del 1996 in cui consapevoli dell'impossibilità di continuare a garantire con le sole risorse pubbliche pensioni agganciate per quasi l'80% alle

retribuzioni, si diede il via ai pilastri complementari, dai fondi pensione ai piani pensionistici individuali assicurativi.

La regolazione fu ferrea, molteplici furono le iniziative di comunicazione e tuttavia a oggi la previdenza integrativa stenta a decollare, o comunque a sfondare, specialmente tra i giovani. Infatti:

- da un'indagine Censis emerge che solo il 23,3% degli italiani dichiara di sapere bene cosa sia e tra le donne e i giovani la quota scende rispettivamente al 15,9% e al 19,4%;
- dai dati sulle adesioni ai fondi pensione complementari emerge che su oltre 9 milioni di iscritti, i lavoratori 15-34enni sono circa 1,6 milioni (pari al 31% del totale degli occupati nella stessa fascia d'età), mentre i 35-54enni sono 4,8 milioni (37%) e gli over 55 sono 2,7 milioni (il 52,2%).

Nel tempo è poi pian piano cresciuta la sanità integrativa, rimasta senza una regolazione altrettanto ferrea di quella della previdenza, ma diventata importante anche nelle aspettative dei lavoratori per i casi in cui è esito di accordi contrattuali, e per i cittadini in generale.

Le sue potenzialità sono ancora ampie, tenuto conto che nel 2019 gli italiani avevano speso di tasca propria una cifra non lontana dai 40 miliardi di euro per la salute. Ad oggi, quindi, la sanità integrativa resta un pilastro tutto da valorizzare, da un lato con una regolazione che stabilizzi il sistema e gli attori virtuosi e dall'altro con una promozione che la renda appunto integrativa del Servizio sanitario e non sostitutiva, nel senso che colma eventuali vuoti.

Dal 2016 poi è cresciuto anche il welfare aziendale, esito di una regola fiscale relativa a benefit aziendali che è stata ulteriormente ampliata nell'estate del 2020. In questo caso, è importante una qualificazione di ciò che può beneficiare di vantaggi fiscali e, più ancora, di quel che può rientrare nella definizione di welfare aziendale. Si tratta comunque di un ulteriore importante meccanismo di mobilitazione di risorse aggiuntive sulla sicurezza sociale, con anche vantaggi per la competitività delle aziende di cui avranno assoluto bisogno nel dopo Covid-19.

Così come vanno fatti anche passi in avanti sul piano della sua conoscenza tra i lavoratori: infatti, il welfare aziendale resta per molti

lavoratori materia sconosciuta perché, come emerge da un'indagine Censis solo il 25,6% dei lavoratori dipendenti dichiara di conoscerlo bene, con quote pari al 20% tra gli esecutivi e al 18,5% tra le donne.

Poi c'è il mondo della mutualità e dell'assicurativo, con l'offerta ampia e articolata di polizze, dai piani individuali di pensionamento alle polizze sanitarie sino a quelle di *long term care*. Anche in questo caso si è dinanzi a un potenziale a oggi espresso solo in parte, che invece andrebbe valorizzato e promosso, in una logica di integrazione del sistema di welfare e non di sostituzione o di sistema alternativo.

In generale, quindi, molti sono i canali che nel tempo si sono sviluppati e che garantiscono pezzi di copertura sociale e mobilitano risorse aggiuntive, in parte stimolate da una fiscalità amica, comunque capace di garantire un incremento netto delle risorse.

Quel che è certo è che nel prossimo futuro sarebbe di grande utilità promuovere i diversi canali, a partire dalla considerazione semplice che emerge dai numeri relativi ai portafogli finanziari delle famiglie italiane: tante risorse ferme sui portafogli che potrebbero entrare in partita se il sentiero dal *cash* all'investimento sulla tutela fosse in qualche modo incentivato non solo e non tanto con argomentazioni razionali, ma anche con opportuni *boost* fiscali.

8.4. Ecosistemi sociali sostenibili

8.4.1. Caso di studio sanità

Con 650 mila dipendenti, una *governance* distribuita tra diversi livelli istituzionali, una molteplicità di attori coinvolti, il Servizio sanitario rischia di essere un *moloch* poco comprensibile. Di certo, dispone di una colossale complessità interna che ha sviluppato una rete fittissima di relazioni dentro e fuori i confini del sistema stesso.

Eppure, questa complessità rinvia a processi di lunga deriva che stanno producendo anche soluzioni alle problematiche che la sanità affronta, non ultime quelle legate alle emergenze sanitarie che dal Covid-19 in avanti non saranno più sullo sfondo come eventi altamente improbabili.

Un primo aspetto da considerare è che il Servizio sanitario ha sempre avuto, sin dalla sua istituzione, un'articolazione interna con, per esempio, l'inserimento nei confini del sistema del privato, dall'ospedaliero ai laboratori agli ambulatori con l'accreditamento.

Tuttavia, oggi ha una complessità che è qualitativamente diversa perché rinvia alla più generale evoluzione della società italiana e va molto oltre i suoi confini perché nasce dalla necessità di interagire con mondi distinti e, un tempo, anche distanti.

Per questo occorre sempre più parlare di ecosistema, nel welfare in generale, e in questo caso specifico, paradigmatico, per la sanità.

Infatti, anche la recente emergenza ha mostrato come le problematiche sanitarie e della salute rinviano alla cooperazione tra soggetti di mondi diversi, senza la quale non c'è soluzione praticabile e sostenibile.

Ecco perché la sanità è, di fatto, un ecosistema componente di un ecosistema più ampio e per questa ragione sviluppa relazioni interne e relazioni con altri mondi.

Se non si fa propria questa logica, le soluzioni saranno molto difficili se non impossibili. Anzi, la sanità finisce per introiettare costi generati altrove e di non beneficiare della necessaria cooperazione di altri mondi, senza la quale semplicemente da sola non può farcela.

Si pensi all'emergenza di questi mesi, che ha mostrato il senso pratico del pensare e agire da ecosistema: senza i comportamenti individuali adeguati, la compartecipazione degli altri settori, il contagio non sarebbe stato contenuto e la sanità sarebbe affogata di fronte a un'onda generata altrove.

E, ancora, il settore residenziale socioassistenziale per anziani è entrato in crisi profonda con conseguenze tragiche in alcuni territori perché mai era stata avviata una cooperazione adeguata con la sanità e con altri mondi.

Ecco la sostanza della lezione per la sanità e il welfare: nel mondo complesso e interrelato del nostro tempo ogni autoreferenzialità è inefficace, insostenibile tanto da rendere ineludibile il passaggio culturale e pratico all'ecosistema.

8.4.2. Vale per tutto il welfare

Il caso sanità è diventato emblematico perché l'emergenza ha mostrato in tutta la sua urgenza la necessità del passaggio alla logica di ecosistema.

Nessuno si salva da solo non è un'esortazione etica, pur importante, ma un criterio pratico di azione che rinvia a quell'interrelazione complessa che ormai unisce in un reticolo fitto e ampio i mondi che compongono la nostra società.

Così il welfare è da considerare un ecosistema che si intreccia con altri ecosistemi, dal mercato del lavoro, alle imprese, al fisco e via dicendo. Il primo passo è accettare che il welfare non potrà mai più tornare a essere un mondo compatto, semplice, dove un solo soggetto, magari quello pubblico, riporta tutto dentro di sé.

In realtà, il welfare italiano più di altri si è sviluppato nel tempo lungo linee di una notevole complessità interna, che spesso però è stata più di compensazione che di arricchimento. Si pensi al ruolo delle reti familiari, troppo spesso chiamate a colmare vuoti del welfare formalizzato o, anche, a supportare processi economici di mercato, come nel caso della precarietà del lavoro, con i *millennials* finanziati dalle famiglie di origine nelle fasi di privazione di reddito.

Ebbene a questo stadio è importante dare per acquisito, o almeno promuovere, pensiero e azione da ecosistema, perché solo così sarà una volta per tutto chiarito e accettato che il welfare si compone, e per fortuna, di una molteplicità di attori e processi, e che occorre promuovere la virtuosa cooperazione di essi, perché consentono di star dentro la complessità dei processi socioeconomici, culturali e istituzionali attuali, costruendo soluzioni praticabili.

Si è impiegato quasi un trentennio per accettare la presenza e il ruolo nel sistema di protezione sociale del terzo settore e del volontariato, salvo poi costringerli in ruoli subordinati. Così come si stenta ad accettare la presenza di *providers* privati, a cui più che applicare regole, di tanto in tanto sono assestati colpi penalizzanti. La verità è che sarebbe opportuno che anche gli altri attori entrassero stabilmente dentro i processi normativi e decisionali del welfare, perché l'articolazione in mondi e nei mondi è un valore del welfare italiano da coltivare e mettere nelle condizioni di esprimere tutto il suo potenziale.

E questo deve valere dal lato della gestione e offerta dei servizi e da quello del finanziamento: tutto può e deve convergere ad ampliare il grado di copertura dei bisogni sociali in un tempo in cui si annuncia molto alta la richiesta di prestazioni di welfare di vario tipo.

Se la fase alta dello sviluppo italiano è stata accompagnata, almeno nella prima fase, dalla costruzione e dal potenziamento del welfare pubblico, la fase successiva da quello di un'articolazione vincolata tra pubblico, privato e non profit, la rinascita post-Covid-19 chiede il passaggio verso un welfare eco-sistemico.

Se vincerà un approccio ideologico fondato sulla natura giuridica dei soggetti, allora molto difficilmente il welfare potrà svolgere il suo ruolo a beneficio del benessere collettivo.

8.4.3. Il digitale per agire da ecosistema

Si è detto dell'onda digitale che, come uno *tsunami*, ha invaso le vite individuali e collettive superando quello che fino al pre-Covid-19 era solo un tecno-entusiasmo per cui ogni soluzione digitale e tecnologica era considerata un bene.

Oggi si è visto che è davvero così. Ecco allora che anche per il welfare post-Covid-19 l'onda digitale può rappresentare una concreta opportunità nel rendere la logica dell'ecosistema operante ed efficace, innovando il sistema con soluzioni capaci di migliorare quella multi-relazionalità tra i vari attori del welfare nei vari ambiti, dalla sanità al lavoro e che alla fin fine determina anche un salto in avanti nelle performance complessive.

In sanità, per esempio, si è visto che dotarsi di sistemi tecnici di monitoraggio e tracciamento possa essere decisivo per potenziare i flussi informativi tra i vari attori e dare risposte rapide ed efficienti, capaci di controllare i picchi di domanda come quelli che l'emergenza ha generato.

Un utilizzo virtuoso di ICT e intelligenza artificiale in sanità, con una cultura e una pratica dell'algoritmo e dei *big data* di supporto alle decisioni, rappresenta una formidabile risorsa per compiere quel salto verso la logica da ecosistema.

Un passaggio che dalla sanità dovrà estendersi a tutto il welfare.

9. Come andare verso nuove tutele

9.1. Non basta contare solo sulle proprie forze

Il racconto di quel che sta cambiando e di quel che presumibilmente cambierà nel prossimo futuro nei tanti ambiti di vita individuale e collettiva evidenzia la notevole complessità della fase post-pandemia.

Incastonato il tema delle tutele sociali nei contesti socioeconomici, istituzionali e di stili di vita come ridefiniti dall'emergenza sanitaria, è importante fissare alcuni punti fermi di riferimento che possono aiutare gli stakeholder del mondo assicurativo e del welfare a ragionare sui passi da compiere e quelli da evitare.

Si è visto che su tutto dominano paura e incertezza, stati d'animo emozionali che attraversano trasversalmente le condizioni socioeconomiche e a cui sono associate reazioni conosciute, facili da attuare e che rassicurano nell'immediato come il decollo del *cash cautelativo*.

Infatti, di fronte alle insicurezze minute che ci pervadono chiunque, a seconda delle proprie disponibilità, può accumulare *cash cautelativo*, soldi che restano fermi in portafoglio da avere pronti per spese impreviste o per spese di ulteriore patrimonializzazione.

È un comportamento che trova conferma nei gruppi sociali tradizionalmente accorpati nella generale definizione di ceto medio, già usciti meno solidi dopo la crisi del 2008 e ora di nuovo attaccati nelle fondamenta delle loro sicurezze.

Con l'emergenza, individui tradizionalmente grandi generatori di risparmio come i gruppi sociali cetomedizzati legati a commercio, professioni, artigianato sono stati duramente colpiti dai divieti da Co-

dice Ateco, che hanno annientato una miriade di piccole imprese, in particolare filiere che erano formidabili motori di generazione di reddito, dalla ristorazione al turismo.

Oggi sono costretti a sgomitare per i ristori, integrazioni di reddito che poco ristorano se confrontati con i redditi che le imprese erano in grado di produrre.

È rimasto in piedi, con capacità amplificata di accumulare, il ceto medio del lavoro dipendente, in particolare pubblico e di grandi aziende para-monopolistiche che, persino nei mesi peggiori del lockdown ha beneficiato di un ulteriore rigonfiamento dei risparmi, visto che i redditi hanno continuato a fluire e gran parte dei consumi erano bloccati d'imperio.

Tuttavia, l'accumulo del *cash* è una risposta soggettiva, individuale, in cui ciascuno si difende dall'incertezza contando unicamente su stesso, ma non sufficiente per avere protezione e copertura adeguate.

Per questo è importante andare nel profondo delle ragioni per cui oggi ci si difende soprattutto da soli, per provare poi a indicare soluzioni concrete che vadano in direzione di sentieri di protezione dove la dimensione collettiva e mutualistica è predominante.

9.2. La fiducia perduta

Se oggi gli italiani tendono a ricercare protezione contando su sé stessi e, in particolare, tenendo risparmio in *cash*, la ragione profonda va ricercata non solo nella diffusione di incertezze e paure ma anche:

- nell'indisponibilità di strumenti finanziari a breve da cui è facile e non costoso uscire, secondo il giudizio dei risparmiatori, per avere liquidità da utilizzare in caso di bisogno;
- nella sfiducia sociale diffusa e profonda che tocca istituzioni sociali, politiche, finanziarie, economiche. È l'idea che non c'è alcun soggetto su cui poter contare, che qualunque discorso pubblico sia pura retorica finalizzata a interessi privati, sicuramente a danno dei cittadini.

La sfiducia è un acido che corrode i legami sociali, tende a individualizzare le scelte su binari non solo e non tanto egoistici ma di chiusura agli altri.

Il Covid-19 ha agito intaccando la fiducia all'interno della società, di cui il sentimento di sfiducia che serpeggia nei confronti dei pezzi dell'*establishment* è un'evidenza.

Infatti, le opinioni espresse su quanta fiducia è riposta nei confronti di specifici soggetti economici, sociali e istituzionali lo mostra chiaramente perché il 65,8% ha poca o nessuna fiducia nei confronti della politica nazionale, il 62,2% verso le banche, il 49,6% verso l'INPS, il 48,6% verso le Regioni, il 41,4% verso le amministrazioni comunali (fig. 6).

La sfiducia, insediandosi nei gangli decisivi di finanza ed economia, blocca i circuiti virtuosi, a cominciare da quello che trasferisce soldi da chi ne ha ma non vuole investirli direttamente a chi non ne ha ma ha progetti, idee, gusto e voglia di rischiare qui e ora.

Così si radicano approcci patrimonialistici di gestione dei propri soldi, che vuol dire non solo moltiplicare il *cash* in portafoglio ma, se proprio si deve spendere, che si utilizzino i soldi per potenziare il proprio patrimonio.

9.3. Restituire fiducia per assicurare

Per delineare soluzioni e un'agenda di cose fattibili è utile mettere in fila alcuni dei risultati emersi. Sono da considerare i seguenti aspetti:

- il bisogno di una tecnicità per costruire prodotti e strumenti assicurativi e finanziari più in linea coi fabbisogni psicologici e materiali degli italiani. Prodotti che offrono protezione e al contempo non blindano a doppia mandata i soldi delle persone. Ci vuole grande flessibilità negli strumenti, compatibilmente con il rispetto delle logiche assicurative e finanziarie di sostenibilità degli strumenti e degli istituti che li emettono;
- il bisogno di educazione finanziaria e assicurativa delle famiglie, così da renderle consapevoli sia dei trend socioeconomici in atto sia degli strumenti e soluzioni utili per affrontarli. Occorre un *upgra-*

- ding* culturale prima ancora che operativo su tali temi delle persone, comprese le giovani generazioni, che sarebbe anche uno stimolo per l'adozione di atteggiamenti proattivi in materia di protezione;
- riconoscibilità e *upgrading* della *social reputation* dei soggetti che fanno assicurazione e di quelli che fanno finanza. Mondi a oggi percepiti da estranei a ostili, considerati preda di logiche di pura redditività, e che invece andrebbero sempre più percepiti come supporto a fronteggiare problematiche vitali del benessere familiare. Alla *not so good reputation* tradizionale si aggiunge il surplus di sfiducia dei tempi più recenti che è pervasiva, attacca tutto ciò che ha la forma di soggetto di mercato o di tecnica competente;
 - riconoscibilità e *upgrading* della *social reputation* del welfare come sistema composito che aiuta a vivere più sereni, a pianificare le proprie scelte dandogli le gambe finanziarie per camminare. Anche questa è una dimensione di comunicazione non di pura retorica fine a sé stessa o di advertising, ma che ha bisogno di un racconto pubblico che rilanci il senso, le funzioni, il ruolo e anche il profilo del welfare. In questi anni si è parlato o del suo costo eccessivo, soprattutto in alcune regioni, o di singoli segmenti, dalla previdenza alla sanità. Poco si è detto e spiegato il welfare come sistema, il mosaico di spesa pubblica e spesa privata, di soggetti pubblici e soggetti privati che in modo diverso, con ruoli diversi e con risultati diversi contribuiscono a dare sicurezza alle persone. C'è bisogno di un racconto pubblico che aiuti gli italiani a capire dove e a chi guardare e rivolgersi per ritrovare serenità e sicurezza;
 - andare oltre la cultura del rancore e del capro espiatorio che porta in ogni ambito a trovare un colpevole da demonizzare e mai un responsabile con cui condividere l'impegno per le soluzioni. Così nel welfare spesso e volentieri si assiste a una caccia grossa o al pubblico supposto inefficiente o al privato che assorbirebbe ingiustamente risorse. Derive pericolose che non aiutano a promuovere un'idea contemporanea del welfare di cui c'è assoluto bisogno anche dopo la pandemia e nel prossimo futuro quando sarà evidente che la spesa pubblica non è infinita.

Un welfare composito per finanziamenti e per *providers*, con il pubblico a far da perno, in una logica da ecosistema in cui cooperano

soggettualità e processi diversificati per organizzazione, funzionalità e finalità: ecco un obiettivo decisivo per una vera *recovery*.

9.4. La protezione individuale è un interesse collettivo

Per troppo tempo ha avuto corso l'idea che solo chi è senza reti è destinato a grandi cose, come prendere rischi d'impresa o d'altro tipo, pronto ad andare oltre l'orizzonte del consueto. Ciò è stato vero per singole grandi personalità, eccentriche, capaci di rompere l'ordinarietà del costituito e muovere verso lidi inesplorati.

La vicenda sociale, in particolare quella italiana, racconta una storia diversa: lo sviluppo italiano inteso come la saga del benessere, quella straordinaria corsa di milioni di persone fuori e oltre la scarsità di secoli per l'accesso a consumi via via più alti e più articolati, sono stati inizialmente stimolati dalla potenza della volontà di ricostruire dopo la guerra e poi di conquistare una qualità della vita in precedenza sconosciuta.

Le ondate migratorie nel triangolo industriale, la fuga dalle campagne verso i grandi centri urbani, lo spopolamento delle campagne e la concentrazione nelle grandi fabbriche sono stati poi via via accompagnati da processi sociali più complessi, come l'imprenditorialità di massa e, anche, le prime forme di patrimonializzazione con l'accesso alla proprietà della prima casa.

Sono state fatte scelte che hanno beneficiato dello stimolo dell'intervento statale e del costituendo welfare pubblico che hanno via via garantito un grado di sicurezza più alto rispetto a grandi rischi sociali di base, come vecchiaia, inabilità, istruzione dei figli fino alla salute.

Il sentirsi con le spalle coperte ha stimolato le persone a uscire da nicchie consolidate per sperimentare opportunità nuove e diverse.

Dietro al popolo dei piccoli imprenditori, delle SRL e anche delle partite IVA c'è la percezione di sicurezza che emanava da un welfare pubblico capace di garantire sanità, previdenza, scuola, assistenza e poi ammortizzatori sociali legati all'occupazione. Da qui la voglia e disponibilità a rischiare nel costruire imprese o attività commerciali o anche studi professionali o botteghe artigiane: un ceto medio autonomo che non fluttuava nel vuoto, ma aveva le spalle opportunamente coperte.

E il welfare aveva questo effetto sociale decisivo anche nei confronti dei dipendenti, in particolare quelli delle aziende piccole e grandi private, privi delle garanzie a vita del pubblico e per questo segnati in modo particolarmente positivo dalle coperture di welfare.

Con la crisi del 2008 in fondo, i rischi legati al debito pubblico e, in generale, la necessità di ripristinare il rispetto del vincolo di bilancio hanno inciso profondamente sul grado di copertura del pubblico e le persone via via si sono sentite meno protette.

Un'erosione della copertura che, vista oggi, appare ben poca cosa perché con la pandemia è diventata psicologicamente marcante la sensazione di poter restare senza copertura di welfare anche in situazioni estreme.

La fiducia ha bisogno della concreta possibilità di poter contare sugli altri e il welfare e le sue articolazioni eco-sistemiche sono la formalizzazione del fatto che siamo una comunità che non lascia nessuno da solo, soprattutto nella difficoltà.

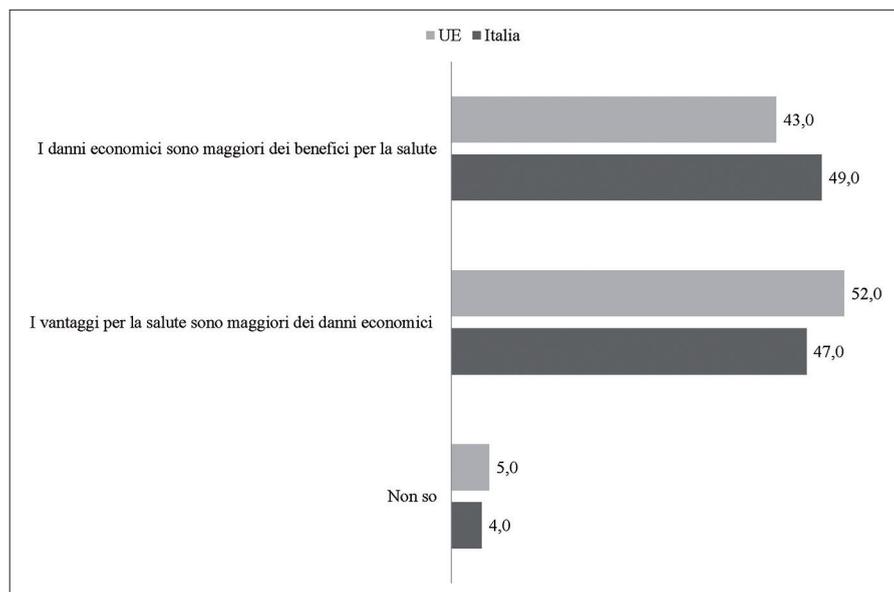
Tabelle e figure

Tab. 1 – Opinione degli italiani sul chiudere tutto e ovunque in Italia nel caso di una nuova emergenza sanitaria, per area geografica (val. %)

<i>Retrospectivamente, tenuto conto di come sono andate le cose e nel caso di una futura eventuale nuova emergenza, secondo Lei, bisogna chiudere tutto ovunque in Italia?</i>	<i>Nord-Ovest</i>	<i>Nord-Est</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud e Isole</i>	<i>Totale</i>
Si, per tutelare la salute dobbiamo accettare anche tanta sofferenza economica	30,7	23,6	35,0	29,7	29,9
No, bisogna distinguere tra i territori per contagi e rischi	41,7	43,0	40,7	46,2	43,3
No, le conseguenze economiche e sociali sono troppo alte, vanno trovate altre soluzioni	15,8	22,1	13,7	13,8	15,9
Non saprei	11,8	11,3	10,6	10,3	10,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 1 – Impatto del lockdown di marzo-maggio 2020 su benessere economico personale e tutela della salute: confronto Italia e media UE (val. %)



Fonte: elaborazione Censis su *Public Opinion in the times of Covid-19*

Tab. 2 – L’impatto dell’emergenza sanitaria su stato d’animo e situazione personale, per condizione socioeconomica (val. %)

<i>Italiani che a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19</i>	<i>Ceti popolari</i>	<i>Ceti medi</i>	<i>Benestanti</i>	<i>Totale</i>
Si sentono in ansia a causa dell'incertezza totale	72,6	63,6	62,1	66,6
Vedono peggiorata la propria situazione economica e la protezione dai rischi sociali	55,0	35,4	26,6	41,9

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 3 – Italiani che durante l'emergenza sanitaria hanno acquistato online prodotti che prima acquistavano nei negozi fisici, per età (val. %)

<i>Acquistato online prodotti che prima acquistava nei negozi fisici</i>	<i>18-34 anni</i>	<i>35-64 anni</i>	<i>65 anni e oltre</i>	<i>Totale</i>
Sì	52,2	51,4	19,1	42,7
No	44,6	45,6	80,3	54,9
Non so	3,2	3,0	0,6	2,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 4 – Italiani per cui la vera disparità sociale in Italia è tra chi ha la sicurezza del reddito e del posto del lavoro e chi non ce l'ha, per reddito (val. %)

<i>L'emergenza coronavirus ha confermato che la vera divisione tra i lavoratori è tra chi ha la sicurezza del posto di lavoro e del reddito e chi no</i>	<i>Fino a 15 mila euro annui</i>	<i>15-30 mila euro</i>	<i>30-50 mila euro</i>	<i>Oltre 50 mila euro</i>	<i>Totale</i>
Sì	85,5	85,4	86,7	87,9	85,8
No	8,7	13,2	12,8	10,8	12,1
Non saprei	5,8	1,4	0,5	1,3	2,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 5 – Opinione dei lavoratori del settore privato sulla certezza del proprio posto di lavoro, per dimensione dell'azienda (val. %)

<i>Il lavoro da cui Lei trae il suo reddito è da considerare certo, sicuro nel prossimo futuro?</i>	<i>Piccola azienda (fino a 9 dipendenti)</i>	<i>Media azienda (10-49 dipendenti)</i>	<i>Medio-grande azienda (50-249 dipendenti)</i>	<i>Grande azienda (oltre 250 dipendenti)</i>	<i>Totale</i>
Sì	46,3	65,5	57,7	71,4	62,3
No	53,7	34,5	42,3	28,6	37,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 6 – Tasso di occupazione al 2020, per genere (val. %, var. %, diff. ass. 2020-2019)

	Tasso di occupazione 2020	2020-2019	
		Diff. ass.	Var. %
Donne	49,0	-249.000	-2,5
Uomini	67,2	-207.000	-1,5
Totale	58,1	-456.000	-2,0

Fonte: elaborazione Censis su dati ISTAT

Tab. 7 – Italiani convinti che l'emergenza sanitaria abbia danneggiato soprattutto le persone fragili e ampliato le disuguaglianze, per reddito (val. %)

<i>L'emergenza coronavirus e il lockdown hanno danneggiato di più le persone fragili e/o con meno risorse, ampliando le disuguaglianze</i>	<i>Fino a 15 mila euro annui</i>	<i>15-30 mila euro</i>	<i>30-50 mila euro</i>	<i>Oltre 50 mila euro</i>	<i>Totale</i>
Sì	90,8	92,0	90,2	82,5	90,2
No	6,6	7,5	9,2	16,0	8,7
Non saprei	2,6	0,5	0,6	1,5	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

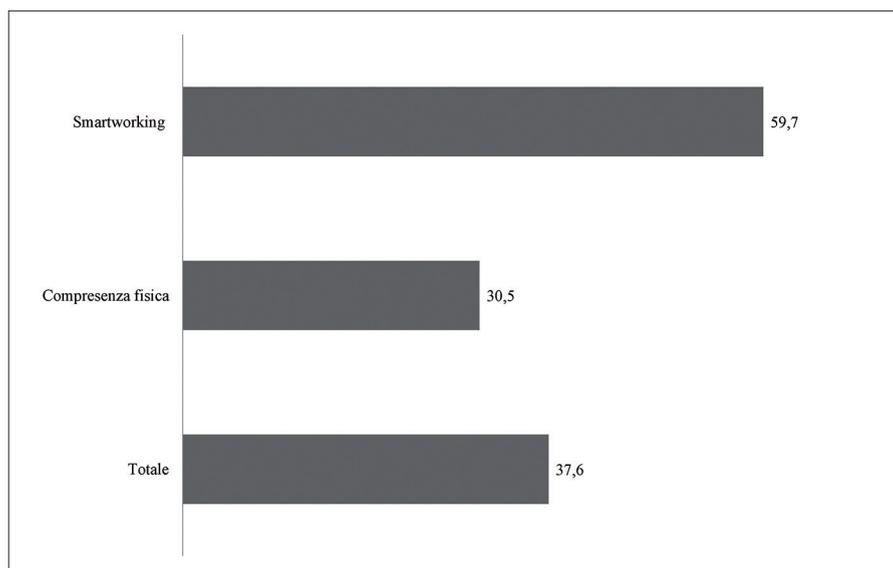
Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 8 – Opinione dei lavoratori sulle modalità prevalenti con cui svolgeranno il proprio lavoro quando sarà finita l'emergenza sanitaria, per professione svolta (val. %)

<i>Quando sarà finita l'emergenza sanitaria Covid-19, Lei svolgerà il suo lavoro di più in remote o in presenza fisica?</i>	<i>Autonomi</i>	<i>Dirigenti e direttivi</i>	<i>Intermedi</i>	<i>Operai ed esecutivi</i>	<i>Totale</i>
A casa, in modalità remote	38,4	44,5	32,6	9,7	29,8
In presenza fisica	61,6	55,5	67,4	90,3	70,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 2 – Lavoratori che hanno visto migliorati aspetti della loro professione durante l'emergenza sanitaria: confronto tra chi lavora in smart working e chi in presenza fisica (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 9 – Opinione degli italiani sulle modalità prevalenti con cui impiegheranno il loro tempo libero quando sarà finita l'emergenza sanitaria, per età (val. %)

Quando sarò finita l'emergenza sanitaria le attività del suo tempo libero (per esempio guardare film, concerti, partite di calcio ecc.) saranno in prevalenza	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
A casa, in remote	77,3	73,8	49,7	67,9
In compresenza fisica	22,7	26,2	50,3	32,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 10 – Opinione degli italiani sulle modalità prevalenti con cui si relazioneranno con familiari e amici quando sarà finita l'emergenza sanitaria, per età (val. %)

<i>Quando sarà finita l'emergenza sanitaria la sfera della relazionalità con gli altri sarà in prevalenza</i>	<i>18-34 anni</i>	<i>35-64 anni</i>	<i>65 anni e oltre</i>	<i>Totale</i>
<i>A casa, in remote</i>	38,7	37,8	17,9	32,5
<i>In compresenza fisica</i>	61,3	62,2	82,1	67,5
<i>Totale</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 11 – Opinione degli italiani sulle modalità prevalenti con cui acquisteranno i prodotti quando sarà finita l'emergenza sanitaria, per titolo di studio (val. %)

<i>Quando sarà finita l'emergenza sanitaria i suoi acquisti saranno fatti in prevalenza</i>	<i>Fino alla licenza media</i>	<i>Diploma</i>	<i>Laurea</i>	<i>Totale</i>
<i>Online</i>	21,9	34,2	40,7	34,6
<i>In compresenza fisica</i>	78,1	65,8	59,3	65,4
<i>Totale</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

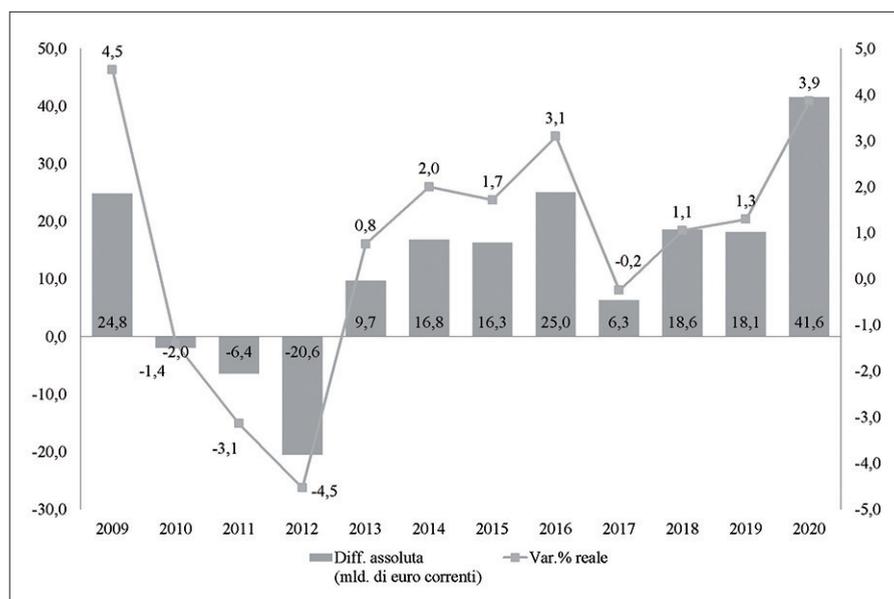
Tab. 12 – Andamento del contante e del totale delle attività finanziarie delle famiglie italiane, 2008-2020 () (v.a. milioni di euro, val.%, diff. %, var. % reale)*

<i>Anni</i>	<i>Contante</i> <i>(Biglietti, monete e depositi)</i>	<i>Totale attività finanziarie</i>
<i>v.a.</i>		
2020	1.524.616	4.421.226
2019	1.444.916	4.395.950
2008	1.064.634	3.928.228
<i>Val. %</i>		
2020	34,5	100,0
2019	32,9	100,0
2008	27,1	100,0
<i>Diff. %</i>		
2019-2020	+1,6	–
2008-2020	+7,4	–
<i>Var. % reale</i>		
2019-2020	+6,0	+1,0
2008-2020	+30,4	+2,5

* Dati al 30 settembre 2020

Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia

Fig. 3 – Andamento del contante delle famiglie italiane nel primo semestre dell'anno: confronto 2020 e anni precedenti* (dif. ass. in mld di euro correnti, var. % reale)



(*) Differenza assoluta e variazione percentuale calcolate nel mese di giugno rispetto a dicembre dell'anno precedente

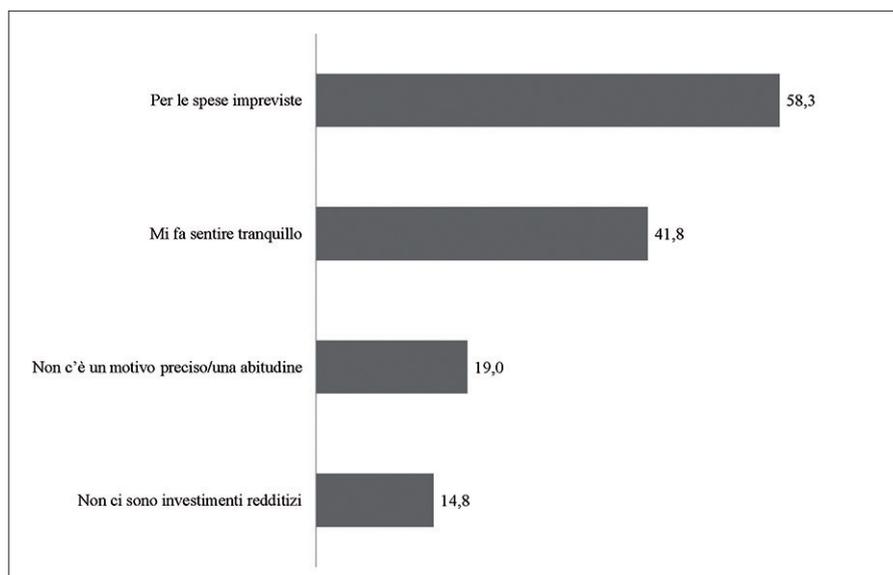
Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia e ISTAT

Tab. 13 – La propensione degli italiani a tenere risparmio in contanti, per condizione socioeconomica (val. %)

Lei lascia sui conti correnti quote di reddito che risparmia in forma cash?	Ceti popolari	Ceti medi	Benestanti	Totale
Sì, di cui	69,3	81,2	83,1	77,6
Da sempre	59,0	72,4	69,5	68,2
Dall'inizio dell'emergenza sanitaria	10,3	8,8	13,6	9,4
No, mai	30,7	18,7	16,9	22,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 4 – Le motivazioni per cui gli italiani tengono i risparmi in contanti (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 14 – Italiani che hanno paura per i propri risparmi, per capacità di risparmio (val. %)

Lei ha paura per i suoi risparmi?	Risparmiatore saltuario	Risparmiatore abituale	Grande risparmiatore	Totale
Sì	60,3	59,2	67,5	60,0
No	39,7	40,8	32,5	39,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 15 – Opinione degli italiani sull'utilità dei bonus introdotti durante l'emergenza sanitaria per i soggetti economici, per età (val. %)

<i>Secondo Lei, per affrontare i problemi del Paese il meccanismo dei bonus è utile?</i>	<i>18-34 anni</i>	<i>35-44 anni</i>	<i>45-64 anni</i>	<i>Oltre i 65 anni</i>	<i>Totale</i>
Sì, di cui	83,6	74,4	67,8	56,7	70,5
Dovrebbero beneficiarne solo famiglie in difficoltà	29,4	25,6	32,1	43,2	33,3
Per indirizzare i consumi verso obiettivi collettivi	33,6	27,3	22,5	12,0	23,0
Dovrebbero essere più consistenti	20,6	21,5	13,2	1,5	13,2
No, di cui	16,4	25,6	32,2	43,3	30,5
Il meccanismo dei bonus per ogni tipo di bisogno rischia di creare un debito fuori controllo	7,1	11,1	13,6	18,2	12,9
Il meccanismo dei bonus per ogni tipo di bisogno rischia di creare un'eccessiva dipendenza	9,3	14,5	18,6	25,1	17,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 16 – Opinione degli italiani sulle modalità con cui pensano di tutelarsi dai rischi di natura sociale, per professione svolta (val. %)

<i>Alla luce dell'esperienza di questi mesi, pensando alla protezione e alla tutela sociale sua e dei suoi familiari Lei ritiene che sia prioritario</i>	<i>Imprenditori e autonomi</i>	<i>Dirigenti e direttivi</i>	<i>Dipendenti intermedi</i>	<i>Operai ed esecutivi</i>	<i>Totale</i>
Potenziare la quantità di liquidità, di cash pronto per ogni evenienza	39,2	24,3	34,9	51,7	38,5
Contare su un ampliamento del welfare pubblico (in particolare il Servizio sanitario) e usare i soldi per investimenti	30,5	46,8	38,9	25,4	35,0
Sottoscrivere polizze assicurative, fondi sanitari integrativi, altre forme di mutualità	28,4	28,9	23,5	18,8	23,8
Non saprei	1,9	–	2,7	4,1	2,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

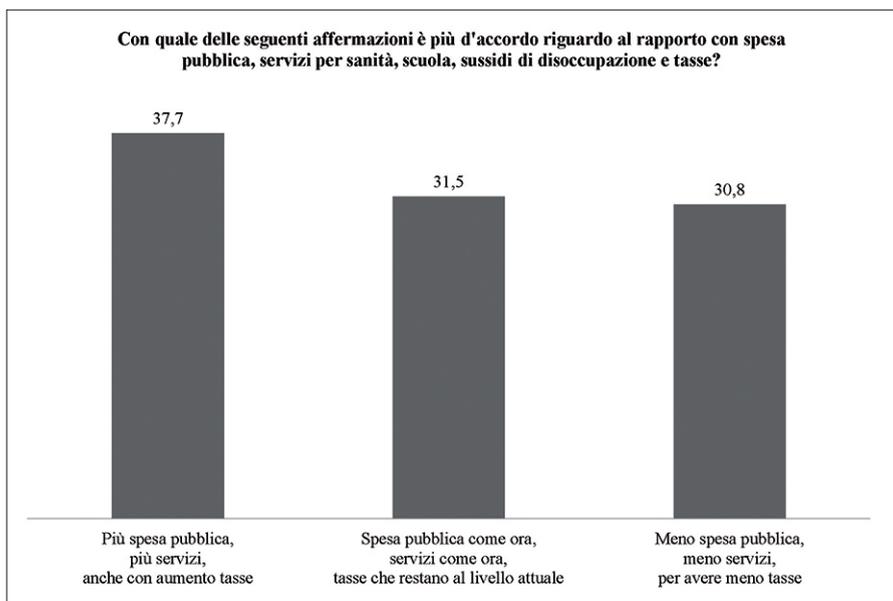
Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 17 – Italiani che pensano a come costruire benessere per se stessi e per la propria famiglia investendo i risparmi, per condizione socioeconomica (val. %)

<i>Lei ci pensa a come costruire nel tempo investendo i suoi risparmi il benessere suo e della sua famiglia?</i>	<i>Ceti popolari</i>	<i>Ceti medi</i>	<i>Benestanti</i>	<i>Totale</i>
Sì, è un mio obiettivo	26,0	39,8	60,6	36,6
No, non sono nelle condizioni di farlo di cui	61,8	42,7	32,2	48,2
Lo vorrei ma non mi è possibile	36,9	31,0	21,7	32,3
Non sono interessato e comunque non potrei farlo	24,9	11,7	10,4	15,9
No, non sono interessato	11,2	15,4	7,2	13,6
Non saprei	1,0	2,1	–	1,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 5 – Opinione degli italiani sul rapporto tra spesa pubblica, servizi di welfare e tasse (val. %)



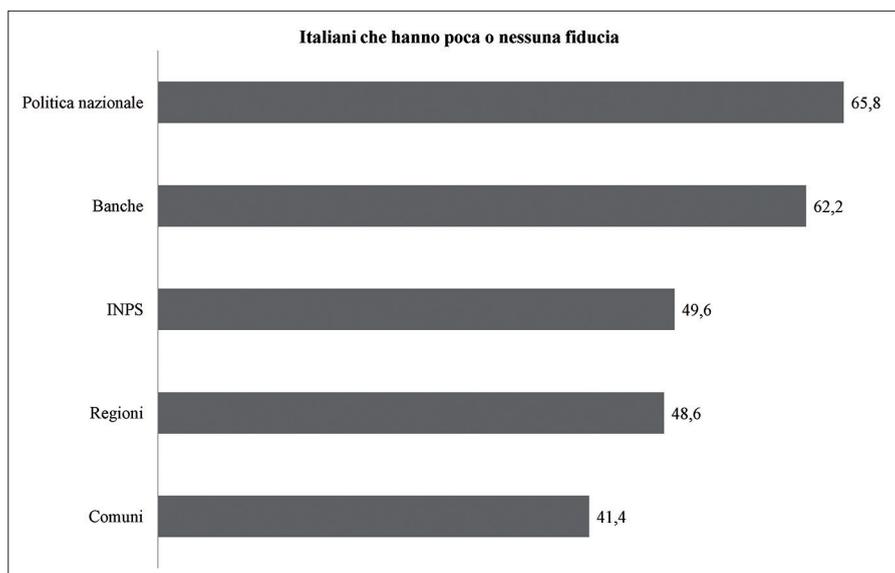
Fonte: indagine Censis 2020

Tab. 18 – La fiducia degli italiani verso la Pubblica Amministrazione, per area geografica (val. %)

Pensando alla Pubblica Amministrazione (soggetti, servizi, efficienza ecc.). Lei ha fiducia nei suoi confronti?	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Sì	50,3	53,3	50,8	53,0	51,9
No	31,6	30,9	33,7	26,4	30,1
Non so	18,1	15,8	15,5	20,6	18,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 6 – Soggetti e organismi in cui gli italiani non hanno fiducia (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2020

Vi aspettiamo su:

www.francoangeli.it

per scaricare (gratuitamente) i cataloghi delle nostre pubblicazioni

DIVISI PER ARGOMENTI E CENTINAIA DI VOCI: PER FACILITARE
LE VOSTRE RICERCHE.



Management, finanza,
marketing, operations, HR

Psicologia e psicoterapia:
teorie e tecniche

Didattica, scienze
della formazione

Economia,
economia aziendale

Sociologia

Antropologia

Comunicazione e media

Medicina, sanità



Architettura, design,
territorio

Informatica, ingegneria

Scienze

Filosofia, letteratura,
linguistica, storia

Politica, diritto

Psicologia, benessere,
autoaiuto

Efficacia personale

Politiche
e servizi sociali



FrancoAngeli

La passione per le conoscenze

Copyright © 2021 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy. ISBN 9788835131069

Questo 
LIBRO

 ti è piaciuto?

Comunicaci il tuo giudizio su:
www.francoangeli.it/latuaopinione.asp



VUOI RICEVERE GLI AGGIORNAMENTI
SULLE NOSTRE NOVITÀ
NELLE AREE CHE TI INTERESSANO?



ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER

SEGUICI SU:



FrancoAngeli

La passione per le conoscenze

Copyright © 2021 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy. ISBN 9788835131069

Come ha cambiato Covid-19 la vita degli italiani? Quali nuovi bisogni di protezione sono emersi e come hanno reagito le famiglie italiane? E nel nuovo contesto post-pandemico quali nuove forme di tutela sociale sono in grado di integrare la copertura del welfare?

L'esperienza pandemica ha ribadito ancora una volta l'importanza di superare la logica del "fai da te" che amplifica iniquità e disuguaglianze, mettendo in campo strategie, soluzioni e idee per orientare e finalizzare il risparmio delle famiglie verso nuovi ed efficaci strumenti di protezione, in linea con il nuovo contesto post Covid-19.

Sono alcuni dei temi che l'indagine condotta dal Censis per il Forum ANIA-Consumatori affronta, che consentono di comprendere le attuali complesse dinamiche del sistema di welfare in Italia e di riflettere su come restituire sicurezza sociale ai cittadini.

Il Forum ANIA-Consumatori (www.forumaniaconsumatori.it) è una fondazione costituita dall'ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) per facilitare e rendere ancora più costruttivo e sistematico il dialogo tra imprese e consumatori. Una sede di confronto paritetico tra compagnie di assicurazione, associazioni dei consumatori ed esperti indipendenti sui principali temi assicurativi d'interesse dei cittadini.

Uno degli obiettivi statutari della fondazione è stimolare la riflessione sul ruolo sociale dell'assicurazione nei nuovi assetti del welfare. In materia, il Forum ANIA-Consumatori promuove studi e pubblicazioni sugli scenari attuali e le prospettive future del nostro sistema di welfare e sviluppa un monitoraggio sui fattori che causano la vulnerabilità economica delle famiglie italiane. Inoltre, il Forum partecipa alle iniziative di ricerca che si propongono di ampliare e diffondere il dibattito sull'evoluzione del welfare mix in Italia.

Fanno parte del Forum e sono rappresentate nel suo organo direttivo dieci associazioni dei consumatori: Adiconsum, Adoc, Cittadinanzattiva, Codacons, Federconsumatori, Lega Consumatori, Movimento Consumatori, Movimento Difesa del Cittadino, Unione Nazionale Consumatori, Unione per la Difesa dei Consumatori.