

Brooke Harrington, *Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2016, 381 pp.

A partire dallo scoppio della crisi finanziaria nel 2008, si è verificato un crescendo d'interesse, sia giornalistico che scientifico, per il mondo dei grandi ricchi, dell'1%, additato sia come causa sia (enfaticamente) come mancata vittima –anzi, spesso come beneficiario– della recessione globale. All'apice di tale concentrazione di pubblicazioni è apparso il volume di Brooke Harrington, sociologa americana formatasi a Harvard e attualmente in forze alla danese Copenhagen Business School.

A differenza del suo primo libro, *Pop Finance: Investment Clubs and Stock Market Populism* (Princeton UP, 2008), che si occupava di associazioni amatoriali di piccoli investitori nell'America provinciale, *Capital without Borders* tratta delle vette della piramide sociale internazionale, i c.d. *ultra-high-net-worth individuals* (UHNWI). Gli UHNWI, ovvero chi possiede perlomeno trenta milioni di dollari da investire, ricadono in quella tipologia di elites che la ricerca etnografica ha storicamente faticato a studiare. Per ovviare a tale problema, la strategia di ricerca di Harrington si è orientata verso i professionisti che assistono gli UHNWI nel difendere il loro patrimonio da tassazione, creditori, e altre insidie: i *wealth managers*. A sua volta, per avere accesso a questo milieu, l'autrice ha scelto un percorso di professionalizzazione come indicatore legittimante per un'etnografia immersiva: si è iscritta al corso biennale per aspiranti *wealth managers* amministrato da STEP (*Society of Trust and Estate Practitioners*), la più importante organizzazione di settore. Munita di tale titolo, e giovandosi del fatto di essere, come la maggior parte dei *wealth managers*, "bianca, madrelingua inglese, e dotata di un habitus medio-alto-borghese," è stata in grado di portare a termine varie decine di interviste in diciotto paesi (spesso paradisi fiscali quali le isole Cayman, le Seychelles, le Isole Vergini Britanniche o il Lichtenstein), interviste che formano il sostrato empirico dello studio.

Il libro si articola in tre parti distinte: nella prima si descrive la professione dei *wealth managers* e i loro rapporti con i clienti (cap. 2-3); nella seconda si illustra in cosa consiste la loro prestazione professionale specifica (cap. 4); nella terza si esaminano le conseguenze macro della loro attività per il sistema statale e il mercato (cap. 5-6). Le tre parti attrarranno pubblici disciplinariamente diversi.

La parte meno creativa è forse la seconda, che ricalca altre trattazioni di questi temi, e comunque funge da conferma empirica di supposizioni radicate nell'opinione pubblica sulla reale funzione di complesse architetture societarie e arbitraggi giurisdizionali. In ogni caso, l'esposizione di Harrington è apprezzabile per essere esente da tecnicismi economici in un campo complesso e tortuoso per definizione.

Per i lettori di *ERQ* più interessante senz'altro è la prima parte, ossia la descrizione etnografica di una professione caratterizzata da due elementi fondamentali: da un lato, la gestione di strumenti finanziario-giuridici di grande complessità e raffinatezza, dall'altro, la necessità di istaurare rapporti personali con la clientela che tendono inevitabilmente a travalicare la settorialità e l'universalismo tipiche delle transazioni di mercato. Il concetto che ritorna come un *leitmotif* lungo tutta la trattazione è quello di *trust*, nel suo doppio significato di veicolo giuridico e di valore fondante –la fiducia– da ispirare a una clientela nota per le spiccate propensioni al sospetto generalizzato. La pressione di principi contrapposti (la razionalizzazione professionale vs. i servizi 'indifferenziati' alla persona) dà adito ad una serie di meccanismi di auto-justificazione ideologica, non necessariamente coerenti fra loro: l'insistenza su una presunta genealogia della professione dalla protezione 'disinteressata' del maggiorascato nobiliare nel medioevo; un fondamentalismo liberista (in stile Ayn Rand) contro le depredazioni di una fiscalità esosa; la convinzione di influenzare i propri clienti a prendere in considerazione compensazioni filantropiche per i capitali che sottraggono all'erario... Tali strategie di razionalizzazione si scontrano peraltro con la consapevolezza dell'incomprensione

pubblica nei confronti della professione dei *wealth managers*, che provoca a sua volta un senso di inferiorità nei confronti di altre professioni finanziarie, nonché una mentalità del sospetto nei confronti dei media e in generale dell'esterno.

Altro elemento di notevole interesse è lo scontro fra il razionalismo dei meccanismi di difesa dei capitali e le fluttuazioni umane, troppo umane nelle preferenze della clientela: una professione che si presenta come ultima, estrema difesa degli interessi di famiglia contro un mondo ostile deve ben spesso confrontarsi con le crisi di atomizzazione della famiglia contemporanea– ex-coniugi, conflitti fra eredi, pretese di amanti, rivendicazioni di figli naturali, tensioni intergenerazionali, ecc. In questi meandri relazionali, i *wealth managers* devono garantire la *distanza* ottimale dei patrimoni, non solo dal mondo esterno, ma anche dai loro proprietari, presenti e futuri.

La terza parte, che contempla le implicazioni sistemiche del lavoro dei *wealth managers*, è più generalmente rilevante per il dibattito pubblico. Harrington illustra lucidamente l'effetto delle strategie di difesa dei patrimoni sulla crescita della disuguaglianza economica, specie nel lungo periodo, intergenerazionalmente. Inoltre, mostra come il *wealth management*, pur fondandosi sul sistema 'westfaliano' degli Stati, di cui sfrutta strategicamente la pluralità di giurisdizioni, ne corroda le fondamenta. Ciò si verifica non solo negli Stati di origine dei patrimoni, che si trovano a fronteggiare una crisi fiscale permanente, ma anche nei siti offshore in cui i capitali vengono convogliati. Le autorità amministrative di tali micro-Stati vengono 'catturate' dai *wealth managers* per imporre un sistema regolamentario che isola quasi completamente il capitale internazionale dalla società circostante.

In definitiva, il ritratto del *wealth management* che emerge dal libro di Harrington è quello di una professione che non ha ragionevoli probabilità di estinguersi in un futuro prossimo, poiché fornisce un servizio necessario ad un'élite globale (che contribuisce a mantenere) in espansione secolare, mentre gli Stati-nazione non dispongono dei mezzi investigativi e repressivi (tanto meno della volontà politica) per ostacolarla.

In generale, si può valutare il volume come uno studio molto convincente di un tipo di fenomeno di difficile osservazione. Non ha certo nuociuto alla fortuna del libro –premiato da ultimo anche con l'“outstanding book award” della sezione Inequality, Poverty & Mobility dell'American Sociological Association– la coincidenza di uscire al momento dello scoppio dello scandalo Panama Papers, che ha dimostrato platealmente la solidarietà dell'Internazionale dell'evasione fiscale, al di là di qualsiasi differenza di occupazione, età, lingua, etnia, nazionalità o persuasione politica. Forse, come altre analisi delle élite economiche (e.g. Winters, *Oligarchy*, Cambridge UP, 2011) lo studio di Harrington privilegia eccessivamente l'aspetto personale, familiare della ricchezza, e quindi la sua conservazione piuttosto che la sua accumulazione, mentre la globalizzazione come nuova trasformazione del capitalismo è anche e soprattutto razionalizzazione e spersonalizzazione, anche transnazionale. Rimane comunque un testo notevole, pur nel pessimismo del suo messaggio di fondo.

M.F.N. Giglioli
Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali
Università di Bologna