

Come insegnare l'altruismo intergenerazionale ai propri figli

Marco Albertini | 30 Maggio 2018



Può il rapporto di scambio di aiuto tra la generazione dei nonni e quella dei genitori, influenzare la relazione che tanti anni dopo si instaurerà tra questi ultimi e i loro figli adulti? Marco Albertini ci mostra che in Europa i genitori che tempo addietro hanno ricevuto aiuto dalle loro famiglie per acquistare casa, oggi sono più propensi di altri a fornire aiuto economico ai propri figli. Non conta, invece, aver ricevuto una eredità e, curiosamente, la relazione non vale per il Sud Europa

Ci sono tantissime ragioni per cui i genitori aiutano economicamente i propri figli adulti – anche molto dopo che questi sono usciti di casa. La maggior parte degli studi sul tema concorda che le tante, diverse motivazioni per cui i genitori trasferiscono soldi ai figli possono essere distinte in tre grandi classi: altruismo (amano i propri figli); reciprocità (si aspettano qualcosa in cambio nel medio o lungo termine, ad esempio aiuto di cura quando saranno anziani); ed, infine, il desiderio di trasmettere il proprio status sociale, ovvero il desiderio che i propri figli occupino una posizione sociale simile o superiore alla propria¹.

L'aiuto intergenerazionale può essere “ereditato”?

Tutte queste motivazioni però si concentrano sul rapporto tra i genitori e i propri figli, ma cosa succede se adottiamo una prospettiva a tre generazioni: nonni, genitori e figli? In particolare, la domanda che ci poniamo è la seguente: può il rapporto di scambio di aiuto tra la generazione dei nonni e quella dei genitori, influenzare la relazione che tanti anni dopo si instaurerà tra questi ultimi e i loro figli adulti?

Nella letteratura sui motivi dello scambio di aiuto esistono alcuni (pochi) studi che suggeriscono che tra i tanti motivi per cui i genitori decidono di aiutare economicamente i propri figli adulti ve n'è uno particolarmente interessante: perché i loro genitori, molto tempo fa, hanno insegnato loro che questo è ciò che va fatto! Ovvero, quello che importa è anche essere stati socializzati all'aiuto intergenerazionale quando si era giovani adulti. Ma come si può insegnare ai propri figli che quando saranno anziani e i loro figli saranno giovani adulti, dovranno essere generosi nei loro confronti?

Come insegnare l'altruismo verso i propri figli

Recentemente, in un'analisi della relazione tra carriere abitative e supporto economico ai figli adulti in Europa, abbiamo trovato evidenza di uno strumento abbastanza efficace per "insegnare" l'altruismo intergenerazionale ai propri figli: aiutarli a comperare la loro prima casa o appartamento². Quello che abbiamo visto, in particolare, è che i genitori anziani che, molto tempo addietro, hanno ricevuto aiuti dalle loro famiglie per acquistare casa, oggi sono più propensi di altri a fornire aiuto economico ai propri figli adulti, anche una volta che questi sono usciti di casa. È importante notare che questo effetto esiste anche a parità di reddito, istruzione e ricchezza. Vi è quindi evidenza di un importante effetto dimostrativo (o di socializzazione) chi ha ricevuto aiuto dalla famiglia ha "appreso" che a suo tempo dovrà dare aiuto ai propri figli.

Però, attenzione! Non tutti gli aiuti sono efficaci. I regali o i trasferimenti lo sono, ma non le eredità. Nel nostro studio, infatti, abbiamo visto che coloro che durante la loro vita hanno ricevuto la propria casa in regalo dai genitori, o che sono stati da loro aiutati nell'acquisto, oggi hanno maggiori probabilità di aiutare finanziariamente i propri figli adulti. Diversamente questa relazione è assente quando i rispondenti hanno acquisito la propria casa grazie ad una eredità lasciata dalla famiglia di origine. In altre parole: se volete insegnare ai vostri figli ad essere generosi verso i loro figli adulti (i vostri nipoti) allora aiutateli ad acquistare casa quando siete ancora in vita, lasciargli una eredità non funzionerà!

Ma questo non sembra valere nel sud Europa

Esiste un ulteriore *caveat* a cui i lettori di Neodemos potrebbero essere particolarmente interessati. Quando abbiamo analizzato questa relazione a livello di macro-regioni europee (Sud Europa, Europa Continentale ed Europa Scandinava) abbiamo trovato che quanto osservato a livello Europeo rispecchia bene quello che accade nei paesi del centro e nord Europa, ma non si applica al gruppo di tre paesi - Italia, Spagna e Grecia - considerati nella survey che abbiamo utilizzato. In questi paesi infatti la relazione non raggiunge i livelli standard di significatività statistica. Capire il perché di questo risultato rimane un compito per ricerche future.

Relazione tra carriera abitativa dei genitori e probabilità di aver dato aiuto finanziario a figli adulti non coresidenti. (population averaged models, sono omessi i risultati per le variabili di controllo: sesso, età, istruzione, stato civile, stato di salute, reddito, ricchezza finanziaria, e paese di residenza dei genitori)

	Intero campione	Europa		
		Nord	Continentale	Sud
Carriera di proprietà della abitazione nel corso di vita (ref: sempre proprietario)				
Sempre affittuario	-0.05 (0.06)	-0.12 (0.14)	0.12 (0.08)	-0.16 (0.14)
Proprietario -> Affittuario	-0.24** (0.09)	-0.17 (0.23)	-0.13 (0.14)	-0.32** (0.15)
Affittuario -> Proprietario	0.07 (0.04)	0.019 (0.11)	0.21*** (0.07)	-0.12 (0.08)
Ha ricevuto aiuto economico dalla famiglia per acquistare proprietà abitazione	0.25*** (0.07)	0.27* (0.15)	0.26*** (0.10)	0.16 (0.11)
Ha ricevuto l'abitazione in eredità	0.02 (0.07)	0.18 (0.19)	0.16 (0.11)	-0.15 (0.10)
Ha ricevuto l'abitazione come regalo della famiglia	0.37*** (0.11)	0.59** (0.24)	0.62*** (0.16)	-0.16 (0.21)

Note: errori standard tra parentesi; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Note

¹Qui è possibile trovare una discussione e riassunto di queste diverse motivazioni che sottostanno all'aiuto finanziario dei genitori verso i propri figli

² Per chi fosse interessato lo studio è accessibile qui