

# Come insegnare l'altruismo intergenerazionale ai propri figli

*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 propria<sup>1</sup>.

## **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 appartamento<sup>2</sup>. Quello che abbiamo visto, in particolare, è che i genitori anziani che, molto tempo addietro, hanno ricevuto aiuto 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 abbia 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 coesidenti. (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

<sup>1</sup>[Qui](#) è possibile trovare una discussione e riassunto di queste diverse motivazioni che sottostanno all'aiuto finanziario dei genitori verso i propri figli

<sup>2</sup> Per chi fosse interessato lo studio è accessibile [qui](#)