

VULNERABILITÀ E BENESSERE DELLE FAMIGLIE ITALIANE

Luisa Anderloni Daniela Vandone

*Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Statistiche
Università degli Studi di Milano*

La crisi finanziaria e la fase di stagnazione economica hanno acuito il problema della vulnerabilità delle famiglie. In un contesto di crescente impoverimento e fragilizzazione sociale, un'approfondita analisi della dimensione e delle caratteristiche del fenomeno è rilevante ai fini della elaborazione di possibili misure di intervento volte a fornire competenze e strumenti che aiutino l'individuo a mantenere nel tempo condizioni di equilibrio economico e finanziario attraverso un'appropriata gestione delle proprie risorse e la previsione delle conseguenze di eventuali shock esterni.

L'Osservatorio Vulnerabilità e benessere delle famiglie italiane, promosso nel 2009 da Ania-Forum dei consumatori, mira ad analizzare i profili di vulnerabilità finanziaria delle famiglie italiane e la capacità di gestire i rischi per tutelare gli standard di vita.

La vulnerabilità finanziaria è identificata dall'Osservatorio come una condizione fattuale e percettiva di instabilità finanziaria, connessa a difficoltà ad "arrivare a fine mese" e/o a sostenere spese impreviste, ad *over-commitment* dovuto a eccesso di indebitamento, nonché di percezione di instabilità economica e finanziaria avvertita dall'individuo. In linea di principio, tale condizione di vulnerabilità finanziaria può essere determinata da fattori quali:

- shock inattesi (perdita posto di lavoro, malattia, decesso, separazioni e divorzi) che fanno venire meno o riducono le fonti di reddito e/o determinano l'insorgenza di passività impreviste;
- bassi livelli di reddito e ricchezza che rendono l'individuo particolarmente esposto a eventi negativi inattesi;
- livelli di reddito e di ricchezza talmente bassi da collocare l'individuo in condizioni di povertà;
- scelte di indebitamento errate o non sostenibili che, per imprevidenza, miopia o incapacità di elaborare le informazioni, portano l'individuo a indebitarsi più di quanto dovrebbe alla luce della propria capacità reddituale presente e futura;
- assenza di misure di prevenzione, copertura e gestione dei rischi che, fornendo competenze e strumenti, mettano l'individuo nella condizione di gestire al meglio le conseguenze di eventuali shock esterni che possono modificarne la situazione finanziaria.

E' verosimile ritenere che situazioni di vulnerabilità finanziaria siano, il più delle volte, il risultato dell'agire congiunto di una serie di concause che interagiscono tra loro.

Al fine di studiare analiticamente il fenomeno e le sue determinanti, l'attività dell'Osservatorio si è articolata in quattro momenti:

- costruzione di un indice di misurazione della vulnerabilità finanziaria delle famiglie che possa essere utilizzato come strumento per monitorare nel tempo l'evoluzione del fenomeno;
- costruzione di un panel di famiglie italiane su cui realizzare periodicamente un'indagine sulle condizioni di vulnerabilità finanziaria;
- analisi delle determinanti di tale vulnerabilità;
- analisi delle caratteristiche socio-demografiche, economiche e comportamentali di gruppi di individui omogenei per grado di vulnerabilità finanziaria.

Il Rapporto Vulnerabilità e benessere delle famiglie italiane rappresenta il risultato di questo primo anno di attività dell'Osservatorio.

La struttura dell'indagine campionaria

Lo studio si è basato su una estesa analisi empirica, realizzata nel settembre 2009, attraverso un campione costituito da 3.102 famiglie, rappresentative dell'universo italiano con riferimento ad una pluralità di parametri socio-demografici ed economici tra cui la regione geografica, l'ampiezza del centro, il numero di componenti della famiglia, il genere, l'età, il livello di istruzione, la professione, il reddito e la ricchezza. Target dell'indagine sono stati i capifamiglia, secondo un'accezione economico-finanziaria.

Il questionario utilizzato nella rilevazione - progettato *ad hoc* in relazione alle finalità dell'Osservatorio e alla letteratura economica esistente nello specifico campo di ricerca - ha raccolto informazioni sui seguenti profili:

- caratteristiche socio-demografiche;
- caratteristiche economico-finanziarie;
- evoluzione della situazione economica-finanziaria;
- livello di educazione finanziaria;
- comportamenti ed attitudini personali.

L'analisi della vulnerabilità: l'indice e le verifiche

L'indice di vulnerabilità finanziaria creato dall'Osservatorio ha la finalità di monitorare nel tempo la condizione di vulnerabilità delle famiglie nella menzionata accezione di condizione fattuale e percettiva di instabilità finanziaria.

In questa prima edizione del Rapporto, non essendo possibile realizzare confronti temporali, l'indice assolve la funzione di evidenziare come si distribuiscono gli individui attorno al dato medio, quali sono gli elementi che lo determinano e come variano le caratteristiche socio-demografiche ed economiche degli individui al variare del suo valore.

Operata la distinzione fra le variabili che misurano la vulnerabilità da quelle che la determinano ed eseguita l'Analisi delle Componenti Principali (Principal Component Analysis), si è giunti ad individuare un gruppo di variabili che, congiuntamente, segnalano il grado di vulnerabilità finanziaria degli individui. In particolare, dall'analisi emerge che il primo fattore spiega più del 50% del fenomeno e tutte le variabili prese in considerazione per la costruzione dell'indice - tranne la variabile relativa all'accesso al credito, che dunque è stata esclusa dalla costruzione dell'indice - sono rilevanti con un peso che è sostanzialmente omogeneo dal punto di vista statistico.

Le variabili che compongono l'indice di vulnerabilità sono dunque:

- sostenibilità mensile del debito [sost_mens];
- congruità del reddito rispetto alle spese mensili [fine_mese] ;
- capacità di sostenere una spesa imprevista [imprev];
- difficoltà [diff];
- arretrati [arretr];
- rinuncia a visita medica [rin_vis].

L'indice di vulnerabilità finanziaria è, quindi, la somma dei punteggi totalizzati su ciascuna variabile:

$$\text{Indice di vulnerabilità finanziaria} = \text{sost_mens} + \text{fine_mese} + \text{imprev} + \text{diff} + \text{arretr} + \text{rin_vis}$$

Riscalando, per esigenze di comodità e di immediatezza, l'indice ottenuto in modo da definire un range compreso tra 0 (minima vulnerabilità) e 10 (massima vulnerabilità), si ottiene la seguente statistica descrittiva dell'indice

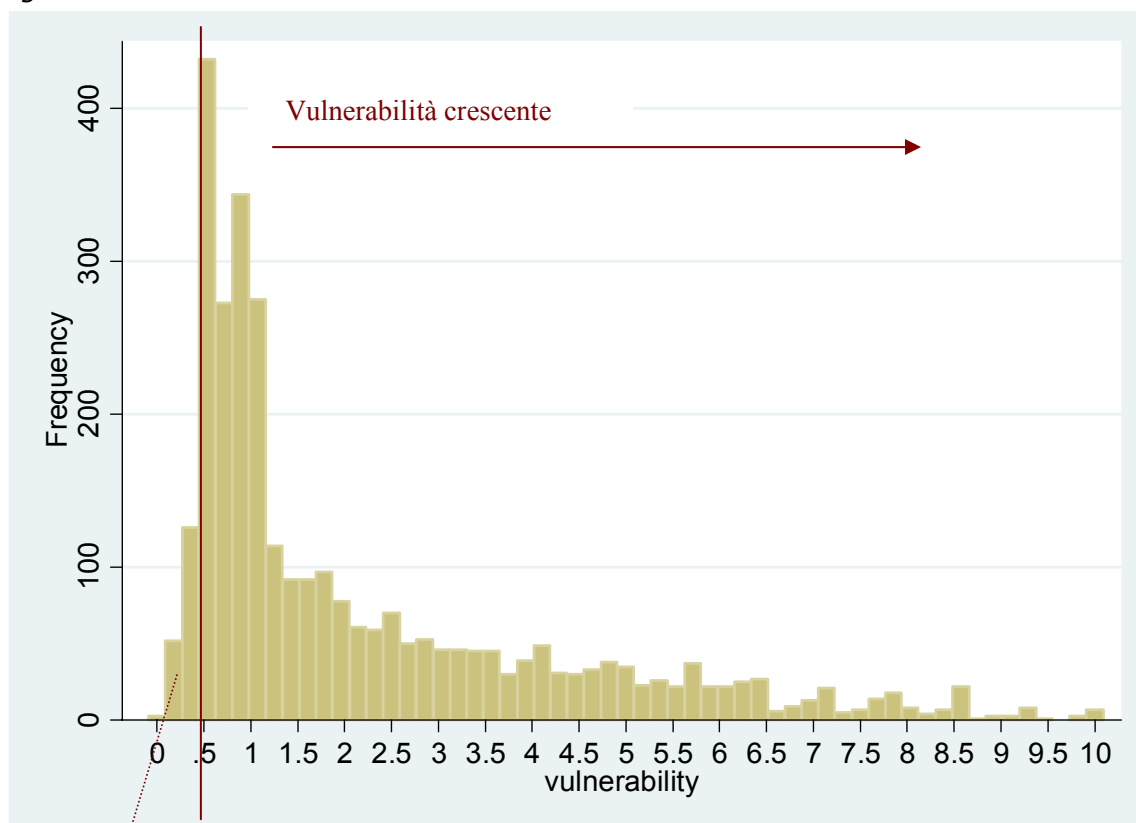
Tavola 1. Statistica descrittiva dell'Indice di vulnerabilità finanziaria

Variabile	N. osserv.	Media	Dev.std	Mediana	Min	Max
Indice di vulnerabilità	3.102	2,21	2,07	1,25	0	10

La distribuzione dell'indice (figura 1) assume una forma asimmetrica, con una frequenza ridotta su valori di vulnerabilità molto bassi, un addensamento su livelli di vulnerabilità medi e una frequenza progressivamente meno elevata per livelli di vulnerabilità considerevolmente elevati.

Si sottolinea come, solo nell'intorno dello zero, l'indice può essere considerato espressivo di una situazione di benessere: dall'analisi dei dati, infatti, emerge che solo le famiglie che presentano un indice inferiore a 0,5 – che corrispondono al 6% del campione – sono in grado di far quadrare il bilancio o affrontare spese impreviste con facilità o molta facilità e non hanno difficoltà a sostenere spese o pagare bollette. Viceversa, il resto del campione presenta elementi di vulnerabilità, che sono presenti già con un indice di 0,5 e sono rapidamente crescenti. Ad esempio, già in corrispondenza del valore mediano dell'indice (1,25), ossia del valore che divide il campione esattamente a metà, è possibile notare come sia molto elevata la percentuale di famiglie che arriva a fine mese “con qualche difficoltà” (75%), o addirittura “con difficoltà” o “molta difficoltà” (20%). Inoltre, il 24% delle famiglie con indice mediano non è assolutamente in grado di sostenere una spesa imprevista, mentre più del 70% riuscirebbero a farvi fronte, ma solo con difficoltà o, addirittura, con molta difficoltà.

Figura 1. Distribuzione dell'indice di vulnerabilità finanziaria.



Sostanziale benessere = 5,83% del campione

Le determinanti della vulnerabilità finanziaria

Ma quali risultano essere le determinanti della vulnerabilità finanziaria? Ossia, quali sono i fattori che contribuiscono a incrementare o a ridurre la vulnerabilità delle famiglie?

L'analisi considera, inizialmente, un'ampia gamma di variabili socio-demografiche, economiche e comportamentali, coniugando così le teorie economiche classiche con quelle di economia comportamentale.

Utilizzando come variabile dipendente l'indice di vulnerabilità finanziaria, è stata eseguita una regressione lineare, robusta all'eteroschedasticità, i cui risultati sono riportati nella tabella seguente (Tavola 2).

Tavola 2 . Regressione lineare. Variabile dipendente: indice di vulnerabilità

Variabile	Coeff.	Variabile	Coeff.
Celibe	0.029(0.121)	Trend passato	0.649(0.045)***
Convivente	-0.157(0.125)	Trend futuro	0.084(0.045)*
Vedovo	-0.068(0.134)	Shock lavoro	0.309(0.089)***
Separato	0.370(0.167)**	Altri shock	0.779(0.073)***
Divorziato	0.360(0.172)**	Patrimonio	-0.147(0.030)***
Figli	0.113(0.085)	Livello di istruzione	-0.104(0.021)***
Figli^2	0.017(0.029)	Indebitamento	0.570(0.034)***
Età	0.033(0.029)	Indisponibilità a sacrifici	0.079(0.041)*
Classe età	-0.113(0.097)	Basso autocontrollo	0.077(0.044)*
Donna	0.185(0.107)*	Bassa impulsività	-0.063(0.037)*
Geograf_nordoves		Avversione al rischio	-0.108(0.044)**
t	0.009(0.082)	Casalinga	0.531(0.403)
Geograf_nordest	0.058(0.093)	Pensionato	0.325(0.367)
Geograf_sud	0.192(0.084)**	Non occupato	0.941(0.405)**
Polizza danni	-0.040(0.033)	Dirigente	0.168(0.389)
Polizza vita	-0.121(0.045)***	Impiegato	0.368(0.373)
Proprietà	-0.103(0.247)	Operaio	0.529(0.380)
Affitto	0.632(0.262)**	Imprenditore	0.202(0.362)
Parenti	-0.019(0.268)	Commerciante	0.416(0.377)
Contr tempo indet	-0.310(0.146)**	Coadiuvante	0.588(0.399)
N. perc. reddito	-0.181(0.041)***	Costante	-0.352(0.716)
Observations	3,102		
R-squared	0.450		
***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1			

Una sintesi qualitativa delle variabili esplicative della vulnerabilità finanziaria emerse dall'analisi multivariata è proposta nella tavola seguente:

Tavola 3 – Relazione fra variabili esplicative e vulnerabilità finanziaria delle famiglie

Aumentano vulnerabilità	Riducono vulnerabilità
Status civile: separato/divorziato	Polizze vita
Genere: donna	Numero percettori di reddito
Area geografica: sud	Dimensione patrimonio immobiliare e finanziario
Abitazione in affitto	Contratto lavoro a tempo indeterminato
Shock: separazioni, divorzi, malattie, incidenti, cura anziani, perdita o riduzione lavoro	Livello di istruzione
Prestiti	Bassa impulsività
Previsione peggioramento situazione	Elevata avversione al rischio
Incapacità di fare sacrifici	
Basso autocontrollo	

Si può quindi sottolineare come l'analisi multivariata evidenzi, dunque, la presenza di molteplici variabili che contribuiscono a incrementare o ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

In particolare, tra le determinanti socio-demografiche emerge come lo *stato civile* e il *genere* siano variabili rilevanti nella determinazione della condizione di vulnerabilità delle famiglie; più specificamente, la condizione di “separato” o “divorziato” ed essere donna aumentano il grado di vulnerabilità finanziaria. Anche l'*area geografica* di residenza è rilevante, poiché risiedere al sud aumenta la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. Viceversa, un maggiore livello di istruzione contribuisce a incrementare il benessere degli individui.

Per quanto riguarda, invece, le determinanti economico-finanziarie, i fattori che contribuiscono a ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie sono il *lavoro a tempo indeterminato*, il possesso di *immobili*, la dimensione del *patrimonio finanziario* e la detenzione di polizze assicurative sulla vita. La detenzione di *prestiti* è, invece, un fattore che incrementa la vulnerabilità finanziaria; nella medesima direzione si interpreta anche il dato relativo al *regime di possesso della casa*: vivere in affitto è positivamente correlato al grado di vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

I risultati che emergono con riferimento all'effetto degli *shock esterni* sulla vulnerabilità sono molto interessanti, perché evidenziano proprio il peso che questi eventi esterni e non pianificabili o prevedibili hanno nel determinare la condizione di fragilità degli individui, verosimilmente in relazione alla circostanza che essi generano inattese riduzioni di reddito e/o incrementi di spesa. La perdita del lavoro o la riduzione delle ore lavorative, la necessità di assistere gli anziani in famiglia, le malattie, gli incidenti e le separazioni sono tutte variabili statisticamente significative e positivamente correlate alla vulnerabilità. Questo dato pone in risalto la necessità di gestire invece questi rischi, al fine di attutirne l'impatto nel caso in cui si verificano.

Si tratta di relazioni che potevano essere ipotizzate su un piano teorico secondo logica, ma di cui l'evidenza empirica fornisce in effetti prova.

Coerentemente con le attese, la vulnerabilità delle famiglie ha relazione non solo con eventi che si sono già verificati, ma anche con aspettative relative al futuro. In particolare, la prospettiva di un peggioramento importante della propria situazione nei successivi 12 mesi influenza positivamente, cioè incrementa, la vulnerabilità.

Per quanto riguarda, infine, le variabili comportamentali, coerentemente con quanto già rilevato in letteratura, dall'analisi emerge che le attitudini comportamentali possono influenzare le decisioni di consumo, investimento e indebitamento degli individui e, indirettamente, anche il grado di vulnerabilità finanziaria. In particolare, le variabili che colgono il grado di impulsività degli individui evidenziano come esso influenzi positivamente la vulnerabilità; in altri termini, più gli individui sono impulsivi e più aumenta il loro grado di vulnerabilità finanziaria, coerentemente con la circostanza che sono meno attenti a valutare le conseguenze future delle proprie decisioni finanziarie e di spesa. Un elevato grado di avversione al rischio, invece, riduce la vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

Le caratteristiche dei gruppi omogenei di individui

La varietà di elementi conoscitivi raccolti con l'indagine ha consentito un ulteriore approfondimento, ossia lo studio, attraverso la *cluster analysis*, delle dissomiglianze tra i diversi individui e l'individuazione di cluster che aggregano individui con elementi omogenei in un insieme di dati.

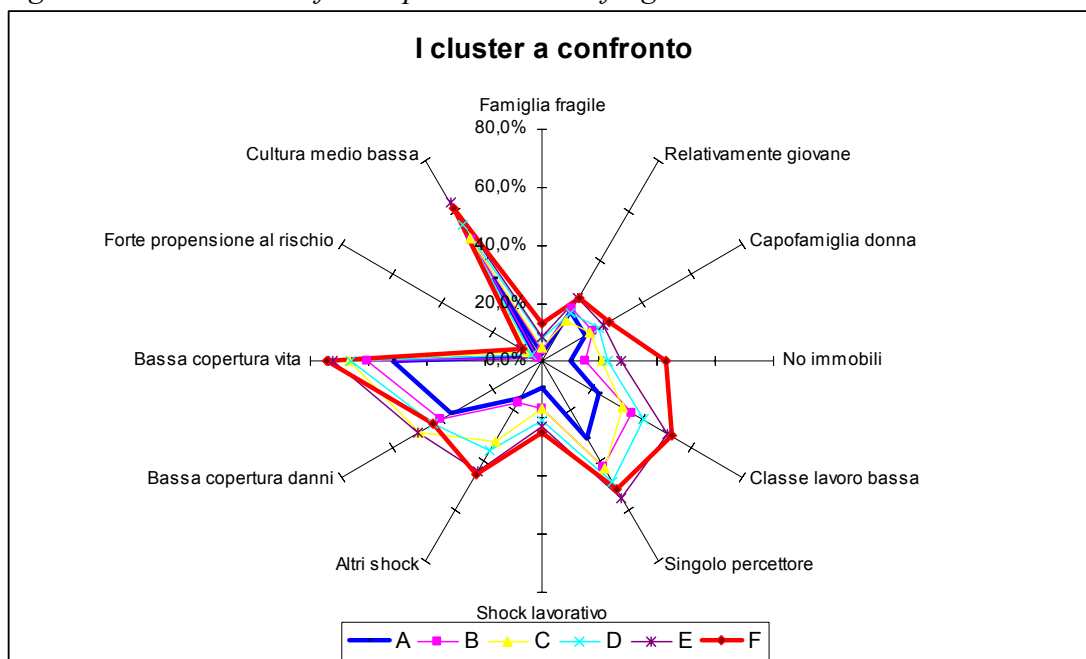
La cluster analysis, realizzata sulle variabili che compongono l'indice di vulnerabilità, evidenzia la presenza di gruppi di individui con caratteristiche omogenee in termini di grado di vulnerabilità finanziaria. Tali gruppi sono riportati nella Tavola 4, in ordine crescente di valore medio dell'indice di vulnerabilità.

Tavola 4. I cluster

Gruppi	Numero di individui	Valore medio dell'indice	Deviazione standard
A (meno vulnerabile)	910	0,55	0,16
B	777	1,07	0,20
C	202	1,81	0,31
D	658	2,85	0,85
E	325	4,90	0,82
F (più vulnerabile)	230	7,36	1,17
Totale	3.102	2,21	2,07

Un confronto fra i cluster (figura 2) attraverso gli elementi di fragilità, pone in evidenza come questi elementi sovente si cumulano.

Figura 2 – Cluster a confronto per elementi di fragilità



Appare, ad esempio, evidente come nel cluster F, quello con più elevato grado di vulnerabilità finanziaria, vi sia una maggiore concentrazione di famiglie fragili (13% rispetto a un dato medio di 5,4%), mentre praticamente queste sono assenti nel cluster A, quello con più basso grado di vulnerabilità.

Nel cluster degli individui più fragili, vi è inoltre una maggior concentrazione di capofamiglia donna (27%), con una differenza di quasi 10 punti percentuali rispetto al cluster degli individui

meno vulnerabili, e di famiglie con due o più figli a carico. Sempre nell'ambito delle caratteristiche socio-demografiche, la percentuale di individui con più di sessantacinque anni è più elevata nel cluster delle famiglie meno vulnerabili; viceversa, nel cluster delle famiglie meno vulnerabili vi è una maggiore concentrazione di individui con meno di 50 anni, in particolare di capifamiglia con una età compresa tra 40 e 50 anni.

La Figura 2 evidenzia, inoltre, la distribuzione tra i cluster delle famiglie a più basso status lavorativo, intendendo con questo i capofamiglia operai, commessi e coadiuvanti. Anche in questo caso si osserva come, all'aumentare del cluster di vulnerabilità, aumenti in modo significativo anche la concentrazione di individui con uno status lavorativo basso. In particolare, nel cluster F la percentuale di individui con bassa categoria lavorativa è pari al 51,7%, contro un dato medio del 35,4%. Nel cluster delle famiglie più vulnerabili vi è anche una maggior concentrazione di capofamiglia disoccupati (10,7%) e di famiglie senza patrimonio immobiliare di qualsiasi natura (43% contro una media di 19%).

Per quanto riguarda le cause che possono essere all'origine di elevati livelli di vulnerabilità, nel cluster F vi è la più elevata concentrazione di individui che nei dodici mesi precedenti la rilevazione hanno perso il posto di lavoro (27,0%); tale dato è, invece, estremamente basso nel cluster A, cioè tra gli individui meno vulnerabili (3,9%). La situazione è analoga anche quando si considera il numero di capifamiglia che hanno subito una riduzione del numero di ore lavorative: la frequenza di appartenenza di tali individui al cluster F è più che doppia rispetto al dato medio (44,3% contro 21,2%), mentre solo il 9% dei capofamiglia più solidi hanno subito questo tipo di shock.

Nel cluster degli individui più vulnerabili vi è, inoltre, una generalizzata maggior concentrazione di individui con previsioni pessimistiche per il futuro, quali preoccupazione per la perdita del posto di lavoro o la riduzione del numero di ore lavorative o aspettative di un ulteriore deterioramento della propria condizione economico/finanziaria.

Infine si è utilizzato un indicatore "livello di cultura" che considera, congiuntamente, il titolo di studio, la correttezza delle risposte ai quesiti volti a testare la *financial literacy* e la consuetudine alla lettura di libri. Analogamente a quanto emerge nell'analisi multivariata volta ad indagare le determinanti della vulnerabilità finanziaria, anche l'analisi dei cluster evidenzia una relazione negativa tra grado di vulnerabilità finanziaria e livello di *education*, nella menzionata accezione, degli individui. La frequenza di individui con basso grado di literacy è, infatti, maggiore nel cluster F degli individui maggiormente fragili (60,9%), mentre è significativamente più basso nel cluster A degli individui più solidi (32,9%).

Elementi di sintesi

I risultati dell'indagine sulle condizioni di vulnerabilità delle famiglie nell'autunno 2009 possono essere così sintetizzati:

- su un piano generale, si osserva che il 50% del campione dichiara che nell'attuale situazione riesce ad arrivare a fine mese con qualche difficoltà e riesce appena a "far quadrare il bilancio". In condizioni di maggiori difficoltà si colloca il 15% di coloro che, per arrivare a fine mese, devono intaccare i risparmi e il 6,1% di coloro che registrano "molta difficoltà" e che, per questo, devono chiedere aiuto e prestiti. Solo il 2,8 % dichiara una condizione finanziaria florida che consente alla famiglia di "arrivare a fine mese" con facilità e, quindi, di risparmiare abbastanza.
- la distribuzione dell'indice di vulnerabilità, in scala da 0 a 10, evidenzia condizioni di sostanziale benessere per solo il 5,83% del campione. La distribuzione dell'indice presenta una forma asimmetrica, con una frequenza ridotta su valori di vulnerabilità molto bassi, un addensamento su livelli di vulnerabilità medi e una frequenza progressivamente meno elevata per livelli di vulnerabilità considerevolmente alti;

- molteplici sono le variabili che, contribuendo ad incrementare o ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie, ne costituiscono le determinanti. Più in dettaglio, fra le determinanti socio-demografiche lo stato civile e il genere sono variabili rilevanti: la condizione di “separato” o “divorziato” ed essere donna aumentano il grado di vulnerabilità finanziaria. Anche l’area geografica di residenza è rilevante: risiedere al sud aumenta la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. Viceversa, un maggiore livello di istruzione contribuisce a incrementare il benessere degli individui.

Per quanto riguarda, invece, le determinanti economico-finanziarie, fra i fattori che concorrono a ridurre la vulnerabilità finanziaria delle famiglie si evidenziano il lavoro a tempo indeterminato, il possesso di immobili e la dimensione del patrimonio finanziario, nonché la detenzione di polizze assicurative sulla vita. La detenzione di prestiti è, invece, un fattore che incrementa la vulnerabilità finanziaria; nella medesima direzione si interpreta anche il dato relativo al regime di possesso della casa di abitazione: vivere in affitto è positivamente correlato al grado di vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

I risultati che emergono con riferimento all’effetto degli shock esterni sulla vulnerabilità sono molto interessanti: emerge il peso che questi eventi esterni, e non pianificabili o prevedibili, hanno nel determinare la condizione di fragilità degli individui. La perdita del lavoro o la riduzione delle ore lavorative, la necessità di assistere gli anziani in famiglia, le malattie, gli incidenti e le separazioni sono tutte variabili statisticamente significative e positivamente correlate alla vulnerabilità. Questo dato pone in risalto la necessità di gestire, invece, questi rischi al fine di attutirne l’impatto nel caso in cui si verificano.

Per quanto riguarda, infine, le variabili comportamentali, coerentemente con quanto già rilevato in letteratura, dall’analisi emerge che le attitudini comportamentali possono influenzare le decisioni di consumo, investimento e indebitamento degli individui e, indirettamente, anche il grado di vulnerabilità finanziaria. In particolare, le variabili che colgono il grado di impulsività degli individui evidenziano come esso influenzi positivamente la vulnerabilità; in altri termini, più gli individui sono impulsivi e più aumenta il loro grado di vulnerabilità finanziaria, coerentemente con la circostanza che tali individui sono meno attenti a valutare le conseguenze future delle proprie decisioni finanziarie e di spesa. Un elevato grado di avversione al rischio, invece, riduce la vulnerabilità finanziaria delle famiglie.

L’evidenza empirica ha consentito di dare prova dell’esistenza di relazioni che potevano anche essere ipotizzate su un piano teorico, e di misurarne, in questa prima approssimazione, oltre alla direzione, anche l’intensità. In successive rilevazioni si potranno cogliere aspetti di trend e monitorare, con gli strumenti così affinati, l’andamento delle determinanti delle condizioni di vulnerabilità finanziaria e la relativa gravità.