

Ottimisti, previgenti, rinserrati, apprensivi e preoccupati: genitori d'Italia, dal Nord al Sud del Paese

Ciascuno guarda al futuro in maniera originale, ma se proviamo a gettare uno sguardo nel laboratorio della famiglia italiana scopriamo che è possibile accorpate, individuare, **5 gruppi tipologici di genitori** distinti in base all'approccio e alle scelte concrete messe in campo (le variabili principali sono la disponibilità di risparmio e la propensione al rischio) nel tentativo di garantire, per quanto possibile, un futuro sereno ai propri figli. Cerchiamo di conoscerli più da vicino, ponendo attenzione anche alla variabile geografica: a parte alcune eccezioni, il grado di positività e di ottimismo cala dal Nord al Sud del Paese. **Il Nord è la patria di Ottimisti e Previgenti**, con qualche presenza di Rinserrati (soprattutto a est) e qualche residuo di Apprensivi (soprattutto a ovest). La **provincia del Centro Italia** è invece serbatoio privilegiato dei cosiddetti **Rinserrati**, mentre nel **Sud e nelle isole** predominano le visioni inquiete di **Apprensivi e Preoccupati**.

Una considerazione: a conti fatti il 52,1% degli italiani si riconosce in una visione ottimista o comunque previgente (e positiva), mentre l'altra metà vive sentimenti più inquieti e preoccupati. Ma vediamo ora i profili e le loro caratteristiche, uno per uno:

I PREVIGENTI (27,8%): è il gruppo più consistente e si compone di famiglie con almeno 2 figli, residenti al Nord e con buona disponibilità di reddito. Sanno risparmiare (in genere tra il 6 e il 10% del reddito) e gestiscono questi accantonamenti decidendo insieme, moglie e marito, in che modo investirli. E' il gruppo che mostra la maggiore predilezione per i prodotti assicurativi – perché garantiscono una notevole tranquillità riguardo al futuro economico dei figli - e i Fondi d'investimento. Lamentano la bassa qualità dell'offerta formativa e, proprio per questo, ritengono che la dotazione dei figli vada potenziata con lo studio delle lingue e la frequentazione di ambienti stimolanti.

GLI OTTIMISTI (24,3%): chi ha 1 solo figlio, un buon livello culturale, una buona disponibilità di reddito – e magari vive in una grande città del Nord - può permettersi un po' più di ottimismo. E' qui il caposaldo della famiglia che crede in se stessa e nella sua capacità di far fronte alle esigenze dei figli. La buona capacità di risparmio consente anche una maggiore propensione al rischio, con un ricorso frequente ai Fondi d'investimento. Spendono in tutela della propria salute e di quella dei figli, sono disposti a comprare una casa ai figli e investirebbero di più in ambito assicurativo se avessero informazioni sufficienti per compararli con i prodotti finanziari che prediligono.

I RINSERRATI (8,7%): è un gruppo abbastanza ristretto, di genitori under 40, residenti in piccoli Paesi del Centro o del Nord est, la scolarità è medio-bassa come anche la disponibilità economica (al di sotto dei 1500 euro). Ovviamente hanno anche bassa capacità di risparmio e confidano molto sul supporto dei familiari. Per questo diventano nuclei familiari "rinserrati" nel proprio contesto locale, dove è forte il ruolo del capofamiglia. C'è una certa disponibilità a prendere in considerazione i prodotti assicurativi pensando al futuro dei figli, ma ne fanno ancora troppo poco.

GLI APPRENSIVI (17,9%): hanno bassa disponibilità di reddito e nessuna capacità di risparmio, famiglie numerose (più di 2 figli) e residenza in centri di medie dimensioni, del Sud e del Nord ovest. E' naturale un certo grado di apprensione nei confronti del futuro dei figli e un certo grado di sfiducia nella possibilità che la famiglia, da sola, riesca a fronteggiare i crescenti rischi. Per questo ritengono cruciale per i figli stare dentro a processi educativi inseriti nel concreto del sociale, impegnandosi nel volontariato o facendo propri adeguati riferimenti valoriali di tipo religioso.

I PREOCCUPATI (21,3%): sono in prevalenza famiglie con almeno 2 figli, residenti in centri di medie dimensioni del Sud e delle Isole. La prima preoccupazione è la futura collocazione dei figli nel mercato del lavoro. Cercano di lavorare sempre di più per accrescere la disponibilità di reddito e, di conseguenza, la capacità di risparmio. Ritengono cruciale, per i figli, acquisire le competenze legate all'utilizzo delle nuove tecnologie.