



POLITECNICO
MILANO 1863

DIPARTIMENTO DI ARCHITETTURA
E STUDI URBANI



LPS – Laboratorio di Politiche Sociali

La concettualizzazione dell'insicurezza economica. Una rassegna della letteratura

Costanzo Ranci (Politecnico di Milano)

Andrea Parma (Politecnico di Milano)

DAStU
Working Papers
n. 06/2020 (LPS.13)
ISSN 2281-6283

Abstract

Il tema dell'insicurezza economica è apparso con grande frequenza nel dibattito scientifico e politico successivo alla Grande Recessione. Pur essendo riconosciuta come un aspetto importante, manca sinora un accordo intorno ad una chiara definizione di insicurezza economica. Questo contributo è, dunque, finalizzato a presentare la discussione scientifica sinora sviluppata, focalizzandosi sulle definizioni proposte e sulle loro correlate misurazioni.

Parole chiave

Insicurezza economica; indebitamento; volatilità reddituale; esposizione ai rischi.

Biografia autori

Costanzo Ranci (costanzo.ranci@polimi.it) è professore ordinario di Sociologia economica al Politecnico di Milano, dove coordina il Laboratorio di Politica Sociale. Ha pubblicato diversi libri e articoli scientifici sui temi del welfare, della vulnerabilità sociale, delle politiche di long-term care. È stato consulente del Ministero Affari Sociali, Inps, Regione Lombardia, e molte altre istituzioni. È stato visiting scholar presso Università di California – Bekeley, Università di Barcelona, Università di Losanna e Harvard University. La sua ricerca è attualmente focalizzata sui seguenti temi: la insicurezza del ceto medio; le politiche di social investment; le politiche di long term care; la segregazione scolastica; le politiche abitative.

Andrea Parma (andrea.parma@polimi.it) è ricercatore junior presso il Dipartimento di Urbanistica e Studi Urbani del Politecnico di Milano. Laureato in Sociologia, nel 2012 ha conseguito il dottorato in Sociologia Applicata e Metodologia della Ricerca Sociale presso l'Università degli Studi di Milano Bicocca con una tesi sulla relazione tra eventi riproduttivi e partecipazione al mercato del lavoro. Esperto di tecniche quantitative di ricerca, nel corso della sua carriera si è occupato di analisi statistica del mercato del lavoro e di valutazione di politiche pubbliche. Dal 2016 collabora con il Laboratorio di Politiche Sociali del DASStU lavorando sui temi della segregazione scolastica e territoriale e delle politiche di long-term care.

Ringraziamenti

*Questo position paper è stato preparato nell'ambito del progetto **Rising Inequality and the Social Insecurity of the Middle Class: Measures, Drivers, Policies (RISING)**, finanziato dal MIUR su bando PRIN 2017. Nella stesura del paper, abbiamo beneficiato delle fruttuose discussioni svolte nell'ambito delle riunioni di progetto.*



LPS – Laboratorio di Politiche Sociali

<http://www.lps.polimi.it/>

Come citare questo working paper / How to cite this working paper:

Ranci, C., Parma, A. (2020) *La concettualizzazione dell'insicurezza economica. Una rassegna della letteratura* in DASStU Working Paper Series, n. 06/2020 (LPS.13).

1. Introduzione

Il tema dell'insicurezza economica è apparso con grande frequenza nel dibattito scientifico e politico successivo alla Grande Recessione. Temi quali l'instabilità lavorativa, la riduzione dei posti di lavoro, il declino della classe media, la crescente insostenibilità del mercato abitativo nelle aree urbane, il crescente indebitamento delle famiglie sono diventati oggetto di numerosi studi e discussioni pubbliche (Inglehart and Norris 2016, French and Vigne 2019). L'insicurezza economica è stata al tempo stesso considerata un fattore importante per lo sviluppo di orientamenti elettorali populistici e/o conservatori (Bossert et al, 2019).

Pur essendo riconosciuta come un aspetto importante, manca sinora un accordo intorno ad una chiara definizione di insicurezza economica. Questo contributo è così finalizzato a presentare la discussione scientifica sinora sviluppata, focalizzandosi sulle definizioni proposte e sulle loro correlate misurazioni. Le diverse concettualizzazioni hanno, infatti, ripercussioni non trascurabili anche sulla misurazione del fenomeno. Di conseguenza, porre l'attenzione sulle diverse definizioni è fondamentale perché sia la portata del fenomeno che le sue caratteristiche sono intrinsecamente legate a come l'insicurezza economica viene definita. L'importanza di elementi analitici come *trigger events*, drivers o i gruppi maggiormente esposti non è messa in discussione, ma data l'eterogeneità delle definizioni che, come vedremo, sono utilizzate nel dibattito accademico sviluppatosi negli ultimi decenni, si ritiene utile fornire una panoramica dettagliata delle concettualizzazioni elaborate con l'intenzione di chiarire le implicazioni teoriche e le problematiche legate a ciascuna di esse. L'obiettivo prioritario è dunque quello di inquadrare il concetto fondamentale di insicurezza economica e di individuare le sue principali dimensioni, in modo tale da poter contribuire all'elaborazione di un concetto e di misure di insicurezza economica che possano essere applicate al contesto italiano ed europeo.

Uno degli aspetti su cui la letteratura si è soffermata maggiormente riguarda la necessità di adottare concetti, e relative misure, di carattere multidimensionale (Whelan and Nolan 2011). Se da un lato l'indicazione appare ragionevole se si considera che l'insicurezza economica non può essere ricondotta ad una dimensione unicamente reddituale, dall'altro la multidimensionalità può costituire una soluzione che, scontando una definizione incerta del concetto, si affida più all'operationalizzazione statistica che alla definizione teorica del concetto. Va anche considerato che gli indicatori molteplici scontano molte incertezze sia nella identificazione delle dimensioni da inserire o da escludere, sia nel modo in cui le dimensioni vengono associate insieme (Osberg 2015).

L'analisi che segue procederà attraverso la disamina delle diverse dimensioni attraverso cui l'insicurezza economica è stata definita. Vedremo come queste dimensioni non sono necessariamente alternative o incompatibili, e quindi consentirebbero anche lo sviluppo di una definizione multidimensionale. Diversi autori (Bossert and D'Ambrosio, 2013, 2016; D'Ambrosio and Rohde, 2014; Osberg, 2015) hanno tuttavia sottolineato che la scelta di una definizione multidimensionale non implica che le singole dimensioni non possano essere studiate separatamente. Per diversi aspetti, anzi, lo statuto incerto del concetto lo consiglia.

2. L'insicurezza economica: perché è rilevante

Per definire il concetto di insicurezza economica è opportuno iniziare con il chiarire i motivi principali per cui lo consideriamo rilevante per lo studio della (supposta) crisi della classe media. L'idea di fondo è che per cogliere i fenomeni di erosione della classe media in atto, sia più utile il riferimento a concetti quali "insicurezza", "fragilità" o "vulnerabilità" che all'idea di "impoverimento" (Ranci 2010). Questi termini indicano la diffusione nelle società contemporanee di eventi stressanti (come disoccupazione o occupazione precaria, rotture familiari, riduzioni nell'accesso a benefici di welfare, etc..) che, coniugati con alcune debolezze strutturali delle famiglie o l'assenza/debolezza di *buffer* disponibili, possono compromettere la stabilità economica e sociale delle famiglie e degli individui. In altri termini, sono all'opera diversi

fenomeni strutturali che determinerebbero un aumento del rischio di subire perdite economiche tali da compromettere il livello di vita raggiunto, o il mantenimento di un livello standard di vita, sino a mettere a repentaglio, nei casi più gravi, la sostenibilità finanziaria delle famiglie.

I termini utilizzati in letteratura per identificare questa situazione sono diversi: si parla di rischi, di perdite materiali e peggioramento nelle condizioni di vita, di minaccia alla sostenibilità finanziaria degli individui/famiglie, di ansia e incertezza per le condizioni materiali future, di indebitamento e compressione dei consumi, di povertà transitoria in opposizione a quella permanente, di volatilità del reddito, e altro. Un termine meno utilizzato ma rilevante per la nostra analisi è quello di “declassamento”, con cui Bourdieu (1978) indicava una situazione di “declino della traiettoria individuale o collettiva che era iscritta come potenzialità obiettiva nella posizione precedente” (Bourdieu 1978, 14). Il declassamento identificherebbe così una traiettoria caratterizzata da una perdita di posizioni sociali rispetto a quelle di partenza, sia nei confronti delle aspettative personali che, in un senso più collettivo, nei confronti della classe sociale di appartenenza. Come vedremo, tutte queste definizioni multiple identificano diverse dimensioni del fenomeno, e rinviano a concettualizzazioni distinte.

Nell’accezione generalmente adottata, l’insicurezza economica intende catturare il fatto che molti soggetti, individui e famiglie, sono esposti a contingenze critiche e mostrano difficoltà a gestirle. In questa accezione generale, l’insicurezza economica identifica una condizione diversa dalla povertà o dalla deprivazione materiale. In primo luogo, mentre i concetti di povertà e deprivazione identificano una carenza/mancaza di risorse fondamentali per la sopravvivenza delle famiglie, l’insicurezza economica riflette piuttosto l’instabilità delle situazioni economiche, indipendentemente dal fatto che sia presente o meno uno stato di povertà o di deprivazione materiale. A queste situazioni si associa quindi l’esposizione ad eventi dannosi (come la perdita del lavoro, una malattia, oppure una separazione familiare) che minacciano la stabilità e l’autosufficienza materiale dei soggetti, anche se le conseguenze non sono necessariamente così pesanti come descrivono le misure standard di povertà e di deprivazione materiale. Gli eventi negativi che minano la stabilità economica degli individui e delle famiglie possono avere anche una natura collettiva, ovvero dipendere da cambiamenti nelle condizioni macro-economiche dei contesti di riferimento. Da questo punto di vista, la dimensione macro-economica interagisce con quella individuale dato che alcune caratteristiche degli individui favoriscono o meno la capacità di fronteggiare cicli macro-economici negativi.

In secondo luogo, l’insicurezza economica è caratterizzata dalla ricorrenza nel tempo di tali eventi stressanti, che non hanno necessariamente effetti permanenti ma si verificano ripetutamente o hanno un’alta probabilità di ripetersi nel tempo. Mentre la povertà e la deprivazione materiale sono spesso considerate condizioni permanenti e cumulative (che conducono a “spirali di povertà”, come afferma Paugam 1996), l’insicurezza riflette piuttosto una situazione caratterizzata da “una fluttuazione permanente” tra situazioni critiche e meno critiche: un ossimoro che Castel (2000) ha proposto di utilizzare per descrivere condizioni sociali che sono sempre più diffuse nelle società contemporanee a seguito dei cambiamenti avvenuti nel mercato del lavoro e nei corsi di vita. È congruente con questa prospettiva, in termini solo leggermente diversi, anche il noto studio sulla povertà di Leibfried e Leisering (2003), che mostra un processo di temporalizzazione e democratizzazione della povertà:

(1) Temporalisation. [...] Experiences of poverty have a beginning, a specified duration, a certain (continuous or discontinuous) course, and often a conclusion. [...]

(2) Democratisation. The experience of poverty as a temporary situation and a latent risk extends well into the middle classes, and it is not confined (if it ever was) to traditional marginal groups or to an excluded bottom layer of society (‘transcendence’) [...].

(3) Biographisation. [...] Poverty is related to events and transitions in the life course such as divorce and unemployment (Leibfried and Leisering 2003: 3– 4).

In linea generale, dunque, l'insicurezza economica è rilevante per uno studio sugli eventuali cambiamenti della condizione della classe media in quanto identifica una condizione individuale/familiare caratterizzata da due aspetti principali: un'elevata incidenza di perdite e/o situazioni finanziarie problematiche che sono in grado di minacciare l'autosufficienza economica delle famiglie; la ricorrenza di tali situazioni nel tempo. Entrambi gli aspetti riflettono una protezione inadeguata delle famiglie/individui dalle difficoltà causate da eventi stressanti imprevedibili, al punto che la loro autosufficienza materiale viene messa a repentaglio.

3. Le dimensioni dell'insicurezza economica

Nell'analisi di letteratura che segue si metteranno a fuoco tutte le dimensioni dell'insicurezza economica richiamate in letteratura e le relative concettualizzazioni.

3.1 Insicurezza economica come esposizione a rischi sociali ed economici

La prima definizione del concetto si trova in Osberg (1998) e successivamente in Osberg and Sharpe (2002, 2005, 2014). In questi studi l'insicurezza economica viene definita come l'esposizione a specifici rischi che determinano un peggioramento delle condizioni materiali di vita dei soggetti (individui e famiglie) che ne vengono colpiti. Lo stesso Osberg, in un rapporto OECD (Osberg 2015), assume che vada considerata una molteplicità di rischi e identifica i quattro fondamentali: disoccupazione, malattia, vedovanza e vecchiaia. Mentre questa impostazione viene definita da Osberg stesso come un "*named risks approach*", si riconosce comunque che l'elenco dei rischi possa essere incompleto e arbitrario. Sulla base comunque di questa assunzione, viene proposto un indicatore aggregato su base nazionale, che consente di misurare quante famiglie sono colpite da questi rischi e quali sono gli svantaggi economici che ne derivano. Gli svantaggi economici provocati dall'esposizione a questi rischi vengono misurati in termini di perdite reddituali (non compensate da misure assicurative di welfare) nel caso della disoccupazione e della malattia, e di incidenza della povertà relativa nel caso della vedovanza e dell'età anziana. Il risultato è un indice IEWB (Index of Economic Well-Being) di sicurezza economica, un indicatore multidimensionale che misura il livello di sicurezza economica per una data popolazione e consente il confronto tra paesi e nel tempo.

Berloffo e Modena (2014) hanno recentemente proposto un miglioramento di questo indice aggregato, considerando il rischio di disoccupazione dal punto di vista familiare e non individuale, tenendo conto del numero di membri della famiglia che dipendono dal reddito dei lavoratori dipendenti (vengono proposte due indicatori: il primo assegna a ciascun componente familiare disoccupato o senza occupazione l'ammontare di reddito perso equivalente; il secondo è il tasso di dipendenza da inattivi o disoccupati, calcolato sulla base del numero medio di persone a carico per disoccupato).

Osberg (2015) chiarisce che la sua proposta adotta una concezione dell'insicurezza sociale che include un approccio sia "bismarckiano", secondo cui l'insicurezza va considerata in relazione alla situazione economica precedente di ciascun soggetto, che "beveridgiano", che considera l'insicurezza in relazione ad una condizione di rischio collettivo. In questo senso, come vedremo, il suo approccio si differenzia parzialmente dalle analisi fondate sul concetto di volatilità del reddito (che considerano generalmente la perdita reddituale senza considerare se questa colloca l'individuo sotto una soglia di povertà).

È stato affermato (vedi rapporto Stiglitz-Sen-Fitoussi 1999 e Hacker et al 2014) che questo approccio incontra due problemi metodologici fondamentali: l'identificazione dei rischi considerati fondamentali e il modo in cui aggregare insieme sia l'esposizione a tali rischi che il loro impatto sulle condizioni materiali di vita dei soggetti. Infatti, la vulnerabilità di una famiglia dipende non solo dall'esposizione a shock negativi, ma anche dalla capacità o incapacità di rispondere a tali rischi. Oltre al ruolo dei rischi, va, infatti, considerato anche quello della "risposta

al rischio”: la vulnerabilità è determinata dalla presenza di situazioni di incertezza dovute alla probabilità che si verifichino eventi negativi che portano ad una diminuzione del benessere dei soggetti (Amendola, Rossi & Vecchi, 2012).

Una proposta di identificazione dei rischi è peraltro contenuta anche nelle analisi sulla vulnerabilità sociale di Ranci (2010) e Ranci et al. (2014), dove si identificano rischi inerenti: la situazione lavorativa (disoccupazione e lavoro temporaneo), la situazione abitativa (sovraffollamento e insostenibilità economica del costo della casa), la conciliazione lavoro-cura (mancato ricorso a servizi pubblici di childcare e presenza di un genitore disoccupato), il rischio di povertà reddituale (povertà temporanea per almeno due annate su quattro considerate).

3.2 Insicurezza come volatilità reddituale

In questa seconda definizione ci si concentra sulle perdite economiche, senza considerare i rischi che le determinano oppure le conseguenze sulle condizioni materiali di vita. Western e Bloome identificano l'insicurezza economica come *“the risk of economic losses faced by workers and households as they encounter the unpredictable events of social life”* (2012). Il marcatore dell'insicurezza è così dato dall'occorrenza di perdite reddituali rilevanti (ovvero verificatesi nell'arco di un anno e che comportano un peggioramento del reddito almeno del 25%). Questa concezione è stata fortemente sospinta da ricerche e studi, in gran parte realizzati negli USA, che hanno mostrato un aumento recente della volatilità dei redditi (Gosselin e Zimmerman 2008; Nichols e Zimmerman 2008). Si è ritenuto che essa favorisse la diffusione di un senso generale di incertezza e avversità alla perdita (risk aversion) (Gunther e Maier 2014): *“major income fluctuations create not just financial hardship, but also anxiety and discontent. As economic actors, people are highly “loss averse,” meaning they fear losing what they have far more than they welcome gaining what they do not have”* (Hacker et al, 2008; 14). Inoltre, si è mostrato come la volatilità reddituale abbia un impatto significativo sul tenore di vita di molte famiglie della classe media americana (Dyan et al. 2007). Le fluttuazioni dei redditi, specialmente se imprevedibili, rendono infine difficile per le persone mantenere le spese di base per cibo, alloggio, trasporti, aumenti dei costi per prestiti o ritardi nei pagamenti (Gottschalk e Moffitt 2009).

Questo approccio considera i grandi flussi di reddito (verso l'alto e/o verso il basso) senza riguardo tuttavia al loro impatto diretto sulle condizioni di vita delle persone (Rohde, et al. 2014). Sembra implicito che un forte calo (ad esempio del 25% del reddito totale) produca instabilità e avversione alle perdite qualunque sia il precedente livello di reddito della famiglia. È stato anche sostenuto che l'insicurezza economica, intesa come volatilità reddituale, non sia necessariamente, e teoricamente, correlata alla disuguaglianza e che la relazione tra questi due aspetti è una questione più empirica che teorica. Dato che i flussi di reddito sono considerati il principale aspetto dell'insicurezza economica, tuttavia, questo approccio sostanzialmente non tiene conto di quale sia l'impatto effettivo delle perdite economiche sulle condizioni di vita delle persone. L'analisi della volatilità del reddito eguaglia l'insicurezza e la variabilità del reddito e, di conseguenza, non considera quale sia il probabile impatto delle fluttuazioni del reddito sulle condizioni di vita delle persone.

In uno studio assai influente in questo campo di studi, Western et al. (2012) affermano che le analisi concentrate esclusivamente sulla volatilità del reddito presentano due limiti: da un lato, non distinguendo la volatilità verso l'alto da quella verso il basso, non considerano l'esistenza di importanti asimmetrie sociali equivalenti a quelle che riscontriamo nella distinzione tra traiettorie ascendenti e traiettorie discendenti nell'analisi della mobilità sociale; dall'altro, queste analisi non considerano che la capacità di reazione delle famiglie alla volatilità, nonché gli impatti che la volatilità può avere sulle famiglie, possono essere molto diversi, dipendendo sia dalla presenza di risorse private o pubbliche utilizzabili come *buffer*, sia dalle forme di trattamento degli eventi critici adottate dalle famiglie (ad esempio, modifiche nel *pooling* delle risorse disponibili, adattamenti nella spesa o nei consumi, e via dicendo). Di conseguenza Western et al. (2012) propongono di focalizzare l'analisi esclusivamente sulla volatilità verso il basso e includere

nel quadro analitico anche aspetti relativi alle capacità di *coping* delle famiglie. Infine, gli stessi autori hanno segnalato che, sulla base dei dati disponibili, non c'è modo di valutare se e in che misura tali perdite siano state intenzionali/pianificate o meno.

Alcune delle definizioni proposte cercano di tenere conto di alcuni di questi limiti. Tra questi il tentativo più serio è quello di Hacker (2010), che considera la perdita reddituale in modo integrato con una considerazione delle spese sostenute e della possibile compensazione ottenibile attraverso risorse private supplementari (i cosiddetti *buffer*): "*that individuals fear large economic losses, and that when individuals experience such losses without sufficient buffering, they suffer hardship, particularly (but not only) if those losses are unexpected*" (Hacker et al 2012, 4). L'indicatore ESI (Economic Security Index) proposto considera le perdite negative di reddito (-25%) al netto delle spese mediche sostenute (come proxy, tutta americana, delle spese da sostenere) e la mancanza di risorse patrimoniali liquide individuali o familiari utilizzabili come *buffer*. Hacker precisa che ESI è un indicatore oggettivo e non soggettivo.

Un approccio alternativo all'analisi degli *income drop* è quello tradizionalmente adottato negli studi longitudinali sulla povertà, finalizzato a studiare le *poverty spell* per un lungo periodo di tempo allo scopo di distinguere tra povertà permanente e povertà transitoria. La ricerca classica di Bane ed Ellwood (1986) ha mostrato che la volatilità del reddito nella popolazione americana degli anni 60 e 70 era molto elevata e che gli individui in condizioni di povertà permanente erano una minoranza abbastanza piccola della popolazione complessiva. Sull'orma di Bane ed Ellwood, molti ricercatori hanno identificato la povertà temporanea e l'hanno distinta dalla povertà permanente. Burkhauser e Duncan (1989), considerando sia grandi perdite di reddito (oltre il 50% del reddito precedente) che cadute temporanee in povertà, scoprirono che almeno un quarto della popolazione americana negli anni '80 era colpita da uno di questi eventi, sebbene fossero solo pochi i casi in cui entrambi gli eventi si verificassero contemporaneamente. Sulla base di analisi simili, Duncan et al. (1993) sostennero che una dicotomia statica tra "povero" e "non povero" fosse fuorviante e dovesse essere sostituita da categorie più complesse e dinamiche: una distinzione in quattro gruppi (che vanno dalla "povertà persistente" alla "sicurezza finanziaria") ha poi mostrato che le famiglie in povertà transitoria hanno caratteristiche più simili a quelle delle famiglie in condizione di sicurezza finanziaria. Una chiara distinzione tra povertà transitoria e povertà permanente viene anche adottata da Jenkins (2000), che dimostra che un forte aumento della variabilità del reddito a breve termine e della povertà occasionale ha caratterizzato la Gran Bretagna negli anni '90 (il 50% dei poveri trovati in un anno non lo era più un anno dopo), contribuendo ad aumentare la disuguaglianza totale nella popolazione (secondo Jenkins, le fluttuazioni temporanee del reddito hanno aumentato l'indice di Gini del 10%). Fouarge e Layte (2005) hanno mostrato in una ricerca longitudinale a livello europeo come, nel periodo 1994-98, il 34% della popolazione europea abbia sperimentato almeno un periodo di povertà in cinque anni, una percentuale doppia rispetto a quella delle statistiche ufficiali sulla povertà calcolate in modo statico; le famiglie permanentemente povere hanno rappresentato solo il 12%. Nella stessa prospettiva, Whelan et al. (2004) hanno mostrato che la povertà permanente sia fortemente associata alla deprivazione materiale, mentre le transizioni occasionali dalla/alla povertà, o dalla/alla deprivazione materiale, non sono combinate tra loro. Infine, Vandecasteele (2010), in uno studio sui rischi di sperimentare situazioni di povertà dopo aver lasciato la famiglia di origine o la dissoluzione di una partnership, ha mostrato che nella popolazione europea la povertà individuale transitoria è più frequente della povertà persistente o cronica; nei paesi scandinavi la povertà ha maggiori probabilità di costituire una breve esperienza transitoria, mentre nei paesi anglosassoni e in Germania e Regno Unito la povertà è più persistente e continuativa; infine, la povertà a breve termine è distribuita nella popolazione in modo meno diseguale della povertà a lungo termine.

In generale, questo secondo approccio mostra due differenze principali rispetto all'approccio precedente. Da un lato, è focalizzato sulla povertà piuttosto che sulla volatilità o sulla mobilità del reddito. Questo spiega perché il metodo privilegiato è l'analisi delle sequenze: come affermato

chiaramente da Bane ed Ellwood, l'obiettivo principale dell'analisi dinamica della povertà è ricostruire le sequenze causali che guidano gli individui alla povertà. Dall'altro, questo approccio è coerente con una "prospettiva Beveridgiana", secondo la quale le situazioni problematiche sono identificate dalla loro caduta sotto una soglia fissa collettiva (Ranci et al., 2014). L'approccio seguito, spesso implicitamente, è stato il seguente: in primo luogo, viene fissata l'esistenza di una soglia socialmente accettata, o convenzionale (la soglia di povertà, ad esempio); in secondo luogo, i flussi di reddito sono considerati rilevanti, indipendentemente dalla loro dimensione, solo se e quando portano gli individui al di sotto di tale soglia; terzo, viene condotta un'analisi causale per identificare i fattori che spiegano il cadere sotto questa soglia. L'analisi longitudinale è stata anche in grado di distinguere tra eventi legati all'occupazione ed eventi del corso della vita nel loro contributo esplicativo alla povertà (Vandecasteele 2011).

Tuttavia, questo approccio presenta alcune carenze rilevanti per la nostra analisi dell'insicurezza. In primo luogo, l'attenzione è rivolta più alla povertà cronica che alle difficoltà temporanee; di conseguenza, l'analisi si concentra sulle sequenze cumulative di eventi scatenanti piuttosto che su fluttuazioni che si verificano sopra e sotto la soglia della povertà; questa concentrazione sul fondo della povertà aumenta il potere esplicativo dell'analisi longitudinale (che è in grado di rilevare fattori specifici che spiegano la povertà permanente), ma concentra l'analisi su una parte molto piccola della popolazione. Ad esempio, Mood (2015) mostra che in Svezia la povertà a lungo termine (ponderata annualmente) è concentrata in un gruppo di persone che rappresentano il 2-4% della popolazione complessiva. In secondo luogo, la ricerca si caratterizza per una discrepanza tra l'unità di analisi prescelta (individui, non famiglie, a seguito dell'indicazione di Bane-Ellwood che i cambiamenti nel tempo nella composizione della famiglia sono troppo difficili da controllare) e le variabili significative considerate (sia reddito che deprivazione materiale sono indicatori significativi a livello familiare).

Per riassumere, l'analisi sequenziale della povertà è stata in grado di distinguere chiaramente traiettorie temporanee e permanenti e ha sviluppato metodiche avanzate per identificare i principali fattori che li spiegano. Tuttavia, l'attenzione è stata rivolta più alla povertà permanente che alle dinamiche transitorie. Se tale prospettiva è utile per dare indicazioni per le politiche anti-povertà (Mood 2015), è tuttavia meno utile per studiare le tendenze e le dinamiche dell'insicurezza, che si verificano in gruppi sociali più numerosi, non necessariamente esposti alla povertà permanente o alla deprivazione materiale.

In sintesi, possiamo concludere che sia le ricerche sulla volatilità del reddito che la tradizionale analisi dinamica della povertà hanno dato importanti contributi, ma presentano al tempo stesso alcuni limiti. Da un lato, l'analisi della volatilità del reddito eguaglia l'insicurezza alla variabilità del reddito e, di conseguenza, non considera quale sia il probabile impatto delle fluttuazioni del reddito sulle condizioni di vita delle persone. Sappiamo dagli studi sulla volatilità del reddito, ad esempio, che questa dinamica è aumentata negli ultimi due decenni negli Stati Uniti e ha colpito principalmente la popolazione più povera, ma non abbiamo informazioni sulle conseguenze reali che ha prodotto. D'altro canto, il tradizionale approccio basato sulle *poverty spell* ha studiato principalmente le sequenze cumulative che conducono alla povertà cronica, ma ha sostanzialmente ignorato l'impatto sociale delle fluttuazioni temporanee sopra e sotto la soglia di povertà. Partendo da assunti ed obiettivi diversi, infine, questi due approcci non hanno sviluppato punti di contatto tra loro. Un'analisi completa dell'insicurezza economica, come vedremo successivamente, dovrebbe forse conciliare entrambi questi approcci, connettendo un'analisi delle fluttuazioni ad una considerazione dei loro impatti sulle condizioni di vita delle persone. L'insicurezza è posizionata esattamente al crocevia di queste due dimensioni, nella misura in cui è caratterizzata da fluttuazioni al ribasso nel livello dei mezzi economici che sono in grado di alterare sostanzialmente le condizioni di vita delle persone e la loro capacità di auto-sostentamento. In questo passaggio (dalla fluttuazione alla condizione di vita che ne scaturisce) va considerata anche la capacità di gestione e assorbimento degli eventi critici da parte delle famiglie, nonché il ruolo del welfare. Se l'insicurezza nasce da fluttuazioni nel reddito individuale,

il suo effetto dipende anche da come cambiano le condizioni del pooling di risorse e le forme di protezione delle famiglie (Western e Bloome, 2012). Famiglia e stato sociale agiscono a protezione delle perdite reddituali con diversa efficienza e intensità a seconda delle caratteristiche individuali e dei contesti in cui questi sono inseriti. In particolare, la capacità della famiglia di attutire le conseguenze reddituali della perdita dell'occupazione appare limitata per i meno abbienti; questa tendenza sembra essere trasversale ai diversi welfare regimes (Ehlert, 2012). Anche il welfare agisce come *buffer* con dinamiche diverse: mentre in Germania (Ehlert, 2012), ad esempio, la protezione offerta dal welfare contro le perdite reddituali ha un impatto maggiore nei quintili inferiori della distribuzione dei redditi, negli Stati Uniti l'impatto è più equo tra le diverse fasce di reddito e non è quindi in grado di compensare gli svantaggi degli individui più poveri. Un ulteriore aspetto poco considerato sinora riguarda la posizione reddituale iniziale da cui avviene la perdita di reddito. Una caduta sotto la soglia di povertà può partire da una posizione iniziale già bassa, oppure da una collocazione di classe media. Le conseguenze sono naturalmente molto diverse, sia in termini materiali che per quanto riguarda le aspettative. Qui può essere utile il riferimento a varie concettualizzazioni elaborate in sociologia, come ad esempio la già citata nozione di *declassement* di Bourdieu.

3.3 Insicurezza come mancanza di risorse e relative conseguenze

Un altro approccio allo studio dell'insicurezza economica si focalizza sulla mancanza di risorse, soprattutto di tipo patrimoniale, e sulle conseguenze che queste situazioni possono produrre.

Un primo filone riguarda l'inadeguatezza delle risorse patrimoniali disponibili (3.3.1) che contribuisce a far sì che le famiglie non siano in grado di fronteggiare *shocks* negativi.

L'inadeguatezza delle proprie risorse, che può derivare non solo da una riduzione del proprio patrimonio ma anche da altri cambiamenti come l'espansione del nucleo familiare, potenzialmente influisce sul livello dei consumi. Quindi l'insicurezza può essere studiata anche come compressione dei consumi (3.3.2). Infine, sia la mancanza di risorse che la propensione a mantenere gli stili di vita e di consumo già acquisiti sono due delle principali cause dell'indebitamento eccessivo (3.3.3).

3.3.1 Insicurezza come inadeguatezza delle risorse patrimoniali disponibili

Questo approccio non studia l'insicurezza economica in sé, ovvero in termini di esposizione a rischi oppure a perdite economiche, ma il suo inverso, ovvero la disponibilità di risorse che consentono ai soggetti di gestire eventuali perdite o danni determinati da rischi o eventi negativi non prevedibili. Il ragionamento riprende un argomento contenuto nel celebre rapporto della Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress di Stiglitz, Sen, Fitoussi (2009): "*Uncertainty about the material conditions that may prevail in the future reflects the existence of a variety of risks, in particular for unemployment, illness, and old age. The realisation of these risks has negative consequences for the quality of life, depending on the severity of the shock, its duration, the stigma associated with it, the risk aversion of each person, and the financial implications.*" (Stiglitz et al., 2009, 53).

Bossert e D'Ambrosio (2013) propongono un indice per misurare l'insicurezza economica, utilizzato per studiare il fenomeno in Italia e negli USA, basato sulla somma ponderata della ricchezza attuale della famiglia (considerando sia la ricchezza finanziaria che quella immobiliare) e delle sue variazioni avvenute in passato; l'indice assegna poi un peso maggiore ai ribassi avvenuti nel passato recente rispetto a quelli registrati in periodi più lontani nel tempo.

Si suppone che il livello diinsicurezza dovuto all'esposizione ad eventi negativi futuri dipenda fortemente dalla disponibilità e stabilità delle risorse patrimoniali private, ovvero dal livello della ricchezza personale e dal fatto che questo patrimonio non abbia subito rilevanti ridimensionamenti nel recente passato. Se la ricchezza personale costituisce un *buffer stock* utilizzabile in caso di eventi avversi, l'assenza di perdite recenti nel livello di ricchezza

contribuisce a rinforzare il sentimento di sicurezza degli individui (la stabilità del livello di ricchezza nel tempo “*models the subjective forecast of how well the individual will handle any future loss and determines his confidence over his abilities. The greater the successes experienced in the past, the more self-confident the individual is in facing his future life*” (D'Ambrosio e Rhode 2014, 34-35).

I proponenti di questa concettualizzazione sono consapevoli che utilizzare il livello e stabilità nel tempo della ricchezza personale per identificare l'insicurezza economica presupponga un'assunzione molto semplificativa. La difendono segnalando che anche i concetti correnti di povertà e disuguaglianza, così come le concettualizzazioni dell'insicurezza fondate sulla volatilità reddituale, sono costruiti su una sola dimensione (il reddito). Difendono l'idea che l'insicurezza, colta nella sua dimensione di ansia per il futuro, sia catturata meglio dall'entità e dalle oscillazioni della ricchezza che da altri aspetti. E segnalano infine che una notevole mole di ricerca economica ha dimostrato come i comportamenti economici del presente siano più influenzati dalla memoria degli eventi passati che dalle anticipazioni del futuro (si cita qui Allais 1966, 1974).

La proposta presenta tuttavia diverse criticità, sia teoriche che empiriche. In primo luogo, il concetto proposto concentra l'attenzione sui meccanismi di protezione ma non considera (e quindi non misura) se e in che misura i soggetti siano colpiti da instabilità di vario tipo, o dal rischio di subire perdite. In secondo luogo, non si considerano altre risorse disponibili che possono fungere da *buffer*, come i benefici di welfare, il sostegno ottenibile tramite trasferimenti da familiari oppure riorganizzazioni all'interno della famiglia stessa. In terzo luogo, che l'ansia per il futuro sia determinata fondamentalmente dal livello di ricchezza vale per quella quota, tutto sommato limitata, di persone che dispongono di un'ingente ricchezza liquida; per chi invece non dispone di grandi ricchezze il livello di ansia può dipendere da altri aspetti egualmente importanti (la stabilità del reddito da lavoro, la qualità e stabilità dei legami familiari, il livello di salute, e via dicendo). L'assunzione che esista un legame essenziale tra ricchezza e ansia sembra, in altri termini, molto debole e applicabile ad una categoria abbastanza limitata di soggetti.

In una prospettiva simile si muovono altre analisi che concettualizzano l'insicurezza in termini di illiquidità, che riduce in misura sostanziale la capacità delle famiglie di sostenere spese impreviste. Mentre diversi studi hanno considerato più tradizionalmente il rapporto tra risparmi e consumi (Brown and Taylor 2008; Fuenzalida and Ruiz-Tagle 2009; Giarda 2013), Brunetti et al. (2016) propongono un indicatore di insicurezza economica costruito sulla illiquidità delle famiglie: sono insicure le famiglie il cui patrimonio liquido non supera le spese o le perdite di reddito inattese (ad esempio, la necessità di acquistare un bene durevole molto costoso, oppure di dover sostenere spese abitative o mediche impreviste). Non si considera pertanto il patrimonio complessivo e in che misura questo supera le spese attese, né si considera il grado di indebitamento o l'eventuale povertà reddituale delle famiglie. L'idea di fondo è che sono le spese o le perdite reddituali impreviste quelle che mettono le famiglie in una condizione di insicurezza. Il tema non è la povertà di mezzi, quanto l'impreparazione ad affrontare imprevisti: “*we capture households not currently in economic and financial trouble, but which might succumb to this condition in the near future*” (Brunetti et al. 2016, 647). Gli autori spiegano anche che questo approccio è particolarmente utile per catturare la fragilità finanziaria in Italia, dove il livello di indebitamento delle famiglie è mediamente basso.

Con lo stesso intento di identificare le famiglie che non possono sostenere spese impreviste, Lusardi et al. (2011) considerano una soglia fissa di spese impreviste, e calcolano quindi quante sono le famiglie americane che non possono sostenere, sulla base della loro liquidità, una spesa imprevista di 2000 dollari.

Pur con alcuni limiti, l'idea che il livello della ricchezza o della illiquidità giochi un ruolo importante come meccanismo di protezione dai rischi sembra interessante e opportuno. Va da sé che questa interpretazione dell'insicurezza sociale sposta il fuoco dell'attenzione dai rischi (come nella prima ipotesi) o dai danni subiti (come nella seconda ipotesi) verso i meccanismi di

protezione. Ne consegue che una concettualizzazione dell'insicurezza economica dovrebbe tener conto di tutti questi aspetti in modo congiunto.

3.3.2 Insicurezza come compressione dei consumi

Un altro versante della letteratura si è concentrato non sui redditi o sulla ricchezza ma sui consumi (Attanasio and Pistaferri 2016). L'idea è che, se l'insicurezza economica indica una situazione di difficoltà economica anche temporanea, questa debba riflettersi in una compressione dei livelli di consumo, se non in vere e proprie difficoltà finanziarie. Il vantaggio di questa visione è duplice: da un lato considera difficoltà correlate a rischi o eventi avversi che possono agire sul lato delle spese e non direttamente su quello dei redditi o della ricchezza (la nascita di un figlio, l'aumentare di spese collegate all'abitazione oppure alla salute, ecc.); dall'altro considera aspetti – inerenti il livello e la tipologia dei consumi – che hanno a che vedere con le condizioni materiali di vita. In questo senso l'attenzione ai consumi sembrerebbe superare alcuni dei principali limiti delle analisi fondate sui redditi e sulla loro volatilità: la difficoltà di associare le eventuali perdite reddituali a specifici danni relativi alle condizioni materiali di vita; la difficoltà di considerare eventi avversi che non influiscono direttamente sul livello del reddito ma potrebbero avere effetti sulle condizioni materiali di vita delle famiglie.

Peraltro, anche il focus sui consumi presenta molteplici difficoltà concettuali. Il problema principale riguarda il fatto che il livello dei consumi può non riflettere immediatamente, o comunque nel breve periodo, importanti riduzioni nel livello del reddito o nella sostenibilità finanziaria generale della famiglia. Questo può avvenire perché i soggetti possono adottare strategie di *consumption-smoothing*, spalmando i consumi su un periodo di tempo più ampio di quello in cui insorgono difficoltà reddituali. Questo può avvenire attraverso il ricorso al risparmio, l'accesso a sistemi di credito (che, come si vedrà nella sezione 3.3.3, possono portare a situazione di indebitamento, anche eccessivo) e di assicurazione, il ricorso a trasferimenti inter-familiari oppure a sussidi pubblici. In altri termini, il livello di consumo delle famiglie presenta diversi gradi di flessibilità e di adattamento agli eventi avversi in funzione della capacità dei soggetti stessi di distribuire il loro consumo nel tempo, attraverso diversi strumenti di *consumption smoothing*. In linea generale, l'importanza di questi meccanismi (a cui si può aggiungere una scarsa propensione delle persone a modificare livelli consolidati di consumo) rende il consumo meno rigido del reddito, e dunque meno sensibile ad eventi avversi. Gottschalk e Moffitt (1994), ad esempio, hanno mostrato che variazioni di reddito a breve termine (un anno) non hanno associazione forte con variazioni nei consumi, mentre variazioni nel medio-lungo termine (5-8 anni) sono associate a variazioni simili anche nei consumi.

Ulteriori questioni, di natura più metodologica, derivano dalle seguenti considerazioni: la spesa per consumi include anche la spesa per beni durevoli, che tuttavia si concentra in periodi specifici e ha quindi impatti difficili da decifrare sull'andamento generale dei consumi familiari; peraltro la disponibilità di beni durevoli costituisce un'importante componente delle condizioni materiali di vita dei soggetti; la spesa per consumi non considera il consumo di servizi forniti *in-kind* (come i servizi pubblici); infine, indicatori di spesa non sono in grado di considerare i consumi autoprodotti dalle famiglie (es. accudimento di un bambino o di un anziano).

Una concettualizzazione dell'insicurezza economica fondata sui consumi può focalizzarsi su tre oggetti diversi: il livello generale di consumo dei soggetti, la variabilità nel tempo del loro livello dei consumi oppure la capacità dei consumi di consentire un livello di spese decente. Nel primo caso l'insicurezza consiste in un livello significativo di compressione dei consumi, la cui ricorrenza nel tempo dovrebbe indicare che modalità eventuali di *consumption smoothing* non siano disponibili oppure siano ormai esaurite. Nel secondo caso l'attenzione si concentra sulla volatilità dei consumi a breve termine, magari in rapporto ad analoghe variazioni nei redditi: andamenti che tuttavia potrebbero non rivelarsi, almeno nel breve termine, perché molti soggetti adottano strategie di *consumption smoothing* (come già detto). Nel terzo caso, infine, l'insicurezza emergerebbe dall'incapacità/impossibilità delle famiglie di sostenere le spese ordinarie correlate

al livello di vita acquisito. In questo caso l'analisi considera in che misura il reddito delle famiglie non offra garanzie sufficienti perché si riescano a sostenere tutte le spese ordinarie. Le analisi hanno studiato questa dimensione in gran parte sulla base di indicatori soggettivi, attraverso cui le famiglie hanno dichiarato la fragilità finanziaria della loro condizione normale. In molti studi la domanda principale considerata è la capacità delle famiglie di "make ends meet" (Christelis et al., 2009; McCarthy, 2011; Giannetti et al. 2014). Altre domande utilizzate riguardano la percezione della sostenibilità (facile o difficile) delle spese abitative (Brandolini et al., 2010; Deidda, 2013b). In questo caso l'analisi è vicina a quelle focalizzate sull'indebitamento delle famiglie (vedi prossima sezione). Secondo la definizione più generale elaborata da McCarthy (2011), la fragilità finanziaria (dall'autore definita *financial distress*) è "a situation in which individuals report that they have some degree of difficulty keeping up with their bills and credit commitments." (McCarthy 2011, 11).

Si può notare, in linea generale, come queste ultime definizioni siano notevolmente più strette di quella fondata sulla ricchezza (Bossert e d'Ambrosio 2013) o sulla illiquidità (Brunetti et al. 2016), in quanto considerano le difficoltà insorgenti nelle spese ordinarie e non in quelle straordinarie. Sul piano concettuale, si può sostenere che queste misure catturino situazioni familiari non di ceto medio ma caratterizzate da forti debolezze reddituali. Sul piano metodologico, il punto più debole consiste nel fatto che queste concettualizzazioni si fondano principalmente su indicatori soggettivi, che naturalmente includono elementi di arbitrarietà ed ansietà dei rispondenti. Per questo motivo molti studiosi considerano questi approcci come poco fondati scientificamente e raccomandano l'utilizzo esclusivo di indicatori oggettivi.

In definitiva, la concettualizzazione dellainsicurezza economica in termini di consumi presenta il vantaggio fondamentale di catturare l'entità dei danni provocati da eventi avversi e non solo la loro occorrenza. Questo aspetto spiega perché alcuni autori, pur senza sviluppare una specifica concettualizzazione, hanno integrato indicatori relativi al livello dei consumi o alle difficoltà finanziarie delle famiglie nell'ambito di un'analisi dellainsicurezza economica. Ad esempio, come vedremo meglio successivamente Nolan e Whelan (2011) parlano di *economic vulnerability* o *economic stress* considerando l'incidenza di tre rischi: povertà reddituale, deprivazione nel consumo, ansia finanziaria soggettiva. Lo studio consente di identificare gruppi di soggetti vulnerabili, che sono solo parzialmente sovrapponibili a quelli colpiti da deprivazione multipla. In questo modo gli autori considerano congiuntamente tre aspetti: la perdita di reddito, la presenza di conseguenze negative sul livello materiale di vita, e il conseguente aumento dell'ansia soggettiva.

3.3.3 Insicurezza come sovra-indebitamento delle famiglie

Una dimensione ulteriore approfondita dalla letteratura, collegata al tema della mancanza di risorse, riguarda il sovra-indebitamento. Il tema è emerso prepotentemente nell'analisi a seguito del forte aumento dell'indebitamento delle famiglie, registrato nell'ultimo ventennio sia negli Stati Uniti che in molti paesi europei, compresa l'Italia (D'Alessio e Iezzi 2016). Se un primo incremento si è verificato ad inizio del nuovo secolo (2001-2004), in particolare negli Stati Uniti (Wolf 2010), un ulteriore picco è stato registrato a partire dal 2007 con la Grande Recessione (Fligstein and Goldstein 2015, Zinman 2014). La crisi ha messo sotto pressione la situazione finanziaria delle famiglie aumentando sia il ricorso al credito che le difficoltà di pagamento dei debiti contratti e di conseguenza esasperando le situazioni debitorie.

Prima di discutere le varie definizioni (e i problemi relativi) consideriamo quali sono, secondo la letteratura, i principali fattori di un sovra-indebitamento eccessivo. Il primo fattore è la presenza persistente di redditi bassi che non sono in grado di coprire le spese (European Commission, 2008; Kempson, 2002; Knobloch and Reifner, 2009). In questi casi, l'indebitamento è l'esito del tentativo delle famiglie di mantenere uno standard di vita basilare. Un secondo fattore riguarda eventi avversi che portano ad una riduzione del reddito familiare e/o ad un aumento delle spese (Reiter, 1991; Sullivan et al., 1989, 2006; Warren, 2004). In questo senso il sovra-indebitamento

può interessare anche famiglie con redditi medio-alti che, grazie ad occupazioni stabili e patrimoni più elevati, hanno maggiori possibilità di ottenere credito (credito al consumo, prestiti personali e mutui) e di conseguenza hanno anche potenzialmente maggiori rischi di insolvenza. In questi casi, infatti, un ruolo importante è svolto da eventi avversi o cambiamenti inaspettati nella condizione di vita: una situazione particolarmente evidente nella classe media americana, dove il problema di solvibilità delle famiglie a medio reddito si manifesta attraverso il volume del debito accumulato e/o la caduta del valore del proprio patrimonio (Montgomerie 2009). In questi casi si può parlare di indebitamento passivo (Anderloni 2008, Banque de France 1996, Anderloni 1997), in cui le difficoltà finanziarie sono determinate da fattori imprevedibili al di fuori del controllo dei soggetti (Jappelli et al. 2008). Il terzo fattore menzionato ha a che vedere con i comportamenti delle famiglie, che portano a gestioni lacunose delle proprie finanze (French and McKillip 2016, Anderloni and Vandone, 2010; Gathergood, 2012; Knobloch and Reifner, 2009; Livingstone and Lunt, 1992). Su questo tipo di indebitamento pesano sia la scarsa alfabetizzazione finanziaria (*financial literacy*) (McCarthy 2011, Lusardi and Tufano 2009, Angel and Heitzmann 2015), sia l'adozione di comportamenti di consumo e stili di vita eccessivi rispetto alla propria situazione economica (Anderloni e Vandone 2010), dettati da fattori emotivi come l'eccesso di fiducia, l'impulsività negli atteggiamenti sui propri consumi e l'imprudenza finanziaria (Disney, Bridges and Gathergood, 2008; Anderloni and Vandone, 2010). Per quanto concerne i consumi delle famiglie, l'aumento dei prezzi e costi di alcuni beni (per esempio gli immobili) e servizi (come le tasse universitarie ed, in particolare negli USA, spese sanitarie) rispetto all'incremento dei redditi contribuisce al sovra-indebitamento delle famiglie portandole anche ad accettare condizioni creditizie rischiose (come nel caso dei *subprime mortgages* negli USA rivolti a famiglie che, per via della propria situazione finanziaria, non accedevano ai canali tradizionali di prestito ma che in cambio prevedono tassi di interesse più elevati).

In generale, il sovra-indebitamento è un concetto multi-dimensionale che tocca aspetti non solo economici, ma anche sociali, di policy e legali (Whelan et al 2017, Anderloni 2008). Date le varie sfaccettature del fenomeno, ne consegue che in letteratura non vi è accordo preciso su come definirlo.

Dal punto di vista giuridico le definizioni adottate nei vari paesi sono variegata. Sintetizzandone gli elementi fondamentali, la Commissione Europea in un rapporto del 2008 (Davydoff et al 2008) ha tentato di crearne una comune. Una famiglia è identificata come sovra-indebitata quando le risorse sia correnti che previste per il futuro sono insufficienti per far fronte ai propri impegni finanziari (*financial commitments*) senza una diminuzione del proprio standard di vita. L'unità di riferimento è il nucleo familiare perché per far fronte agli impegni finanziari i redditi degli individui sono solitamente cumulati. Il sovra-indebitamento è, inoltre, visto come una situazione persistente piuttosto che temporanea. Se contrarre debiti può essere legato anche a difficoltà momentanee, queste diventano una condizione strutturale quando non si è in grado nel lungo periodo di rispettare gli oneri presi.

In generale, la letteratura considera sovra-indebitati i soggetti che hanno difficoltà nell'adempiere agli obblighi di pagamento (*"people are considered over-indebted if they are having difficulties meeting or are falling behind with their payments obligations or household commitments"*) (Anderloni 2008) o che non riescono più a fronteggiare le proprie obbligazioni finanziarie (*"over-indebtedness implies that households are no longer able to meet their financial obligations"*) (Angel and Heitzmann 2015).

A partire da queste definizioni generali e perciò caratterizzate da ampi gradi di condivisione, emergono una serie di questioni affrontate con approcci differenti in letteratura.

- a) Un primo punto da affrontare riguarda in cosa consistono gli obblighi di pagamento (*households commitments*). Anderloni (2008) identifica due principali elementi del sovra-indebitamento: i) prestiti e debiti finanziari contratti, ovvero difficoltà o ritardi nei pagamenti di rate di prestiti, siano essi per l'abitazione (per esempio mutui) o per altri motivi (come prestiti per gli studi oppure contratti per far fronte all'acquisto di beni

durevoli); ii) difficoltà finanziarie causate dal pagamento di bollette, affitti o altri debiti non finanziari (ovvero quelli non verso istituti di credito). In molte concettualizzazioni vengono considerati entrambi questi aspetti, ovvero si sono considerate in indebitamento eccessivo le famiglie che incontrano difficoltà a rispettare i propri obblighi finanziari, siano essi relativi a prestiti (garantiti o meno) o al pagamento dell'affitto, bollette o imposte. In quest'ultima visione si ritrova anche la definizione dell'Unione Europea, che raccomanda di considerare tutti gli impegni finanziari delle famiglie (quali muti, credito al consumo, arretrati nelle bollette e così via).

b) Una seconda questione riguarda come identificare le situazioni di difficoltà nel fronteggiare gli obblighi finanziari. Tali difficoltà vengono ricostruite attraverso indicatori sia oggettivi che soggettivi. Il sovra-indebitamento dipende più dalla capacità di onorare i propri debiti che dalla consistenza del debito stesso. Pertanto, gli indicatori sono solitamente costruiti sulla base di un confronto tra lo stock di debito e una misura della capacità di rimborso. Per definire se i debiti sono eccessivi (e dunque problematici da onorare) solitamente si considerano il reddito o gli *asset* a disposizione (Betti et al 2007). Un criterio comunemente utilizzato per definire l'eccessività dei debiti contratti è l'onerosità del servizio del debito. Il cosiddetto *debt to service ratio* viene definito in base alla quota del reddito che una famiglia dedica per ricoprire il debito stesso. La soglia sopra la quale si considera una famiglia sovra-indebitata è solitamente identificata con il 30% (BCE 2005, De Vaney e Lytton 1995). In alternativa si considerano sovra-indebitate le famiglie che, dopo aver sottratto le spese per rate creditizie, hanno un reddito inferiore alla linea di povertà (D'Alessio e Iezzi 2013). Altri indicatori (*debt to asset*) considerano il patrimonio familiare nel suo complesso e non solo il reddito corrente per tarare l'entità dei debiti contratti. Infatti, le famiglie potrebbero essere in grado di onorare i loro debiti utilizzando parte del patrimonio accumulato, oppure mettendo sul mercato alcune delle proprie attività o proprietà (Betti et al 2007, D'Alessio e Iezzi 2013). In quest'ultimo caso, non si considera l'abitazione principale tra gli *asset* a disposizione su cui valutare l'entità dei debiti (D'Alessio e Iezzi 2013). Infine, il rischio di sovra-indebitamento delle famiglie può essere misurato considerando il rapporto tra consumi e reddito (*consumption to income ratio*) (Betti et al 2007, Whelan et al 2017). In quest'ottica si misura il grado di sostenibilità delle proprie spese rispetto alle risorse a disposizione.

Il limite principale di questi indicatori è che tendono a catturare la fragilità economica soltanto delle famiglie con forti debiti. La fragilità finanziaria viene così a coincidere con il numero di famiglie con un forte indebitamento e che si mostrano incapaci di poterlo sostenere nel tempo.

c) A queste misure oggettive basate sull'ammontare dei debiti e degli arretrati e le risorse a disposizione delle famiglie, si affiancano misure soggettive che misurano le difficoltà a fronteggiare le situazioni debitorie. Secondo questo approccio, sono considerati sovra-indebitati tutti coloro che dichiarano di essere incapaci di onorare i propri debiti senza ridurre le proprie spese sotto un livello minimo (Whelan, et al 2017) o senza compromettere il proprio tenore di vita (Betti et al 2007). Un terzo tema rilevante nella concettualizzazione del sovra-indebitamento riguarda quindi l'identificazione dello standard di vita che deve essere mantenuto e che potrebbe essere minato dagli eccessivi obblighi finanziari da onorare. La sua definizione varia non solo da paese a paese ma anche tra gruppi sociali. Infatti, i comportamenti in termini di consumi delle famiglie sono influenzati da norme che sono create socialmente in base al confronto con gruppi di riferimento, con colleghi, con modelli forniti dai mass media e con la stessa classe sociale di origine (Duesenberry 1949, Carr and Jayadev 2013). Il ruolo dello standard di vita nell'analisi dell'indebitamento è doppio. Infatti, se da un lato la necessità di abbassare il proprio stile di vita abituale per far fronte ai debiti contratti può essere l'indicatore di un livello eccessivo di indebitamento, dall'altro proprio il tentativo di mantenere determinati

standard di vita può essere il fattore che ha portato all'accumulazione dei debiti eccessivi che poi non si riescono più a fronteggiare (Carr and Jayadev 2013).

3.4 La dimensione percettiva e psicologica dell'insicurezza economica

Un aspetto rilevante, anche se meno studiato, dell'insicurezza economica è la componente soggettiva relativa alla sua percezione da parte dei singoli individui. In questa sede per "soggettivo" non si intende l'utilizzo di indicatori soggettivi per rilevare situazioni oggettive (per intenderci un item che chiede all'intervistato se secondo lui può permettersi un determinato bene o fronteggiare determinate spese), bensì si considera come gli individui definiscono la situazione di insicurezza economica, come la percepiscono e come la elaborano cognitivamente.

L'importanza di considerare anche la componente percettiva emerge in alcune delle principali definizioni del concetto presenti in letteratura. Molti studi citano, ad esempio, la definizione del Business Dictionary (www.businessdictionary.com), secondo cui la sicurezza economica è costituita da *"a situation of having a stable source of financial income that allows for the on-going maintenance of one's standard of living currently and in the near future."* L'attenzione alla dimensione percettiva e alle aspettative verso il futuro è presente anche nel noto rapporto Fitoussi (Stiglitz et al 2009), laddove l'insicurezza economica viene definita come *"incertezza relativa alle condizioni materiali che possono determinarsi nel futuro (..), che può generare stress e ansietà nelle persone e rendere difficile fare investimenti nell'istruzione e nell'abitazione"* (Stiglitz 1999, 198). In generale, gli autori sottolineano come l'incertezza sulle proprie condizioni materiali future si ripercuota negativamente sulla qualità della vita con intensità diverse a seconda della consistenza degli *shocks* negativi subiti, della loro durata, dello stigma ad essi associati e del grado di avversione al rischio dei singoli soggetti (*"uncertainty about the material conditions that may prevail in the future reflects the existence of a variety of risks, in particular for unemployment, illness, and old age. The realisation of these risks has negative consequences for the quality of life, depending on the severity of the shock, its duration, the stigma associated with it, the risk aversion of each person, and the financial implications"*) (Stiglitz 1999, 53).

Lo stesso *Department of Economics and Social Affairs* delle Nazioni Unite (2008), nel suo rapporto sull'insicurezza economica, sottolinea come la difficoltà di determinare univocamente il concetto dipenda anche dal fatto che spesso gli individui definiscono la propria situazione economica e i rischi ad essa collegata in base ad esperienze e pratiche personali. La componente percettiva e psicologica gioca un ruolo chiave nel determinare sentimenti di ansia o di sicurezza (*anxiety or safety*) che sono fortemente strutturati in base alle circostanze personali.

La percezione soggettiva non riguarda solo la situazione corrente ma anche, e specialmente, il proprio futuro. Osberg e Sharpe (2011) sostengono anzi che l'insicurezza economica riguarda principalmente la situazione futura contrastandola con l'analisi della povertà, che si occupa, invece, dei livelli attuali di consumo o ricchezza. Secondo Osberg (2015) l'insicurezza economica è costituita dall'*"incertezza relativa alla possibilità di subire perdite economiche in futuro che possono ridurre lo stato di benessere acquisito"*.

La dimensione delle prospettive future è presente anche nella concettualizzazione di Rejda (2012) che, nel contrapporre l'insicurezza alla sicurezza economica, parla di *"sense of wellbeing or state of mind that results from being relatively able to satisfy both present and future needs and wants is lacking. Instead, there is considerable worry, fear, anxiety, frustration, and psychological discomfort"*. Il legame tra ansia e preoccupazioni per il proprio futuro economico da un lato, e potenziali eventi avversi dall'altro, è presente anche nella concettualizzazione di D'Ambrosio e Rhode (2014), che definiscono l'insicurezza economica come *"anxiety produced by the potential exposure to adverse events and by the anticipation of the difficulty to recover from them"*.

In generale, dunque, una stretta associazione tra incertezza e percezione del futuro viene ribadita in diverse definizioni correnti (Osberg and Sharpe, 2005; Hacker et al., 2010; D'Ambrosio and Rhode, 2014; Berloffia and Modena, 2014; Ivlevs, 2014; Rohde, Tang and Rao, 2014). Un'altra definizione simile è questa: *"This phenomenon can be understood as the anxiety or stress*

produced by the exposure of individuals to certain adverse events which may result in economic losses and inability to recover from them” (de la Cruz 2017, 5). Anche secondo Rohde et al. (2014), “an insecurity measure should ideally be forward looking as it deals with future perceptions”. Dominitz and Manski (1997) la definiscono come la percezione individuale del rischio di future perdite economiche (economic misfortunes). Infine, Mau et al (2012) considerano l'insicurezza socio-economica come la percezione soggettiva del rischio ed in particolare la identificano con il timore di riduzione della sicurezza del lavoro, della sicurezza materiale e dell'assistenza sanitaria. Nella stessa prospettiva anche Sverke e Hellgren (2012) collegano l'insicurezza economica soggettiva all'esperienza e alla valutazione che ciascun individuo fa dei rischi che dovrà fronteggiare, il che equivale al livello di preoccupazione che il proprio lavoro sia minacciato o che si possano subire grandi perdite reddituali o di cadere in povertà.

In sintesi, due elementi emergono chiaramente in queste concettualizzazioni, una di natura cognitiva e una di carattere percettivo: 1) la percezione del rischio di subire un evento avverso che influenzi negativamente la propria situazione economica, 2) le ansie e preoccupazioni associate a questo rischio. A tal proposito è utile richiamare la distinzione proposta da Chung e Mau (2014) tra dimensione cognitiva e quella percettiva: se la prima corrisponde alla stima da parte dell'individuo di quanto sia insicura la propria situazione, la seconda si riferisce a paure, preoccupazioni, ansie che gli individui possono provare in merito alla loro situazione.

Nel determinare ansia e incertezza giocano un ruolo anche le preferenze individuali ed in particolare il gap tra le aspettative ed eventuali limitazioni (*constraints*). Mack and Lansley (1985) elaborano il concetto di “mancanza forzata” (*enforced lack*) che è fortemente dipendente dallo stile di vita di ciascuno. Proprio quest'ultimo contribuisce, dunque, a definire il senso di deprivazione degli individui. Infatti, gli individui percepiscono le diverse situazioni in base agli standard a cui sono abituati (Chung & Mau 2014) e al loro grado di abitudine nei confronti della (in) sicurezza (Tulloch e Lupton, 2003; Gerhold, 2009). L'insicurezza soggettiva è cioè legata alle aspettative e alle percezioni che si sono sviluppate nel tempo (Mau et al 2012). La preoccupazione per il proprio futuro è fortemente correlata alle esperienze pregresse legate alla propria situazione economica (Ivlevs, 2014). Infatti, come abbiamo visto D'Ambrosio e Rhode (2014) sottolineano come l'insicurezza economica sia dipendente sia dai livelli di ricchezza attuale che dai suoi cambiamenti passati (ed in particolare a quelli legati al passato recente). È proprio questa seconda componente che modella la previsione soggettiva di come l'individuo sarà in grado di gestire eventuali perdite future, determinando anche la sua fiducia nelle capacità di gestione del rischio. Se la percezione individuale di una situazione dipende in modo fondamentale dal confronto della condizione attuale o futura con un punto di riferimento, l'esperienza passata gioca un ruolo importante. Infatti, le persone sviluppano un “*adaptive expectations framework*”, in cui le esperienze passate di maggior successo contribuiscono ad aumentare la fiducia sulla propria capacità di gestione degli shock futuri (Bossert e D'Ambrosio 2013). La stessa idea viene ripresa in uno studio più recente (Bossert et al. 2019):

Insecurity does not refer to the levels of resources but rather to their changes; an individual may for example be rich, and belong to the dominant cultural population group, but still be insecure due to their experience of income changes. Our index of insecurity is then one particular way of looking at past variations in economic resources in order to measure individual anxiety about, and hence the threat of, what the future may bring (Bossert et al. 2019, 2-3).

Dunque, l'insicurezza soggettiva dovrebbe dipendere soprattutto dai livelli precedenti di consumo e/o reddito individuale, più che da un livello assoluto o fisso di consumo/reddito (Gunther and Maier 2014).

Da questo ultimo punto discende che la percezione individuale del proprio grado di (in)sicurezza economica è influenzata dal potere di acquisto degli individui, nonché dalla loro posizione nel mercato del lavoro e dalla loro situazione patrimoniale (Scheve and Slaughter 2004). Anche la classe sociale di appartenenza può influire sulle percezioni soggettive (Emmenegger, 2009). Mau

et al (2012) trovano, ad esempio, che la classe impiegatizza, i piccoli imprenditori e i lavoratori intellettuali abbiano una visione più ottimistica verso il loro futuro socio-economico rispetto ai lavoratori manuali semi e non qualificati. Lo stesso vale per elevati livelli di reddito e di istruzione (Mau et al 2012). A dimostrazione dell'importanza della biografia passata, episodi di disoccupazione pregressi sono chiaramente collegati ad una maggiore percezione di insicurezza economica.

La percezione e il grado di insicurezza economica possono, tuttavia, dipendere anche da elementi istituzionali e di contesto, quali la stabilità istituzionale, la visibilità delle misure di protezione sociale, il livello di trasparenza e fiducia istituzionale diffusi nel paese (Braun, 1978; Mau et al., 2012). Altri aspetti contestuali richiamati dalla letteratura sono il livello economico (Mau et al 2012), i livelli occupazionali (Mau et al 2012), i livelli di diseguaglianza (Alesina et al., 2004; Bohnke and Kohler, 2008; Anderson et al., 2012), il grado di integrazione globale (Garrett, 1998; Swank and Betz, 2003; Standing, 2008; Koster, 2010), l'intensità dei flussi migratori. In generale, questi aspetti rendono difficoltosa una misurazione comparata dei livelli di sicurezza/insicurezza soggettiva.

La rilevanza dell'insicurezza percettiva viene sottolineata da diversi studi che hanno misurato l'impatto della diffusione di sentimenti di ansia e preoccupazione per il futuro. Uno studio segnala che le ripercussioni possono essere rilevanti sul benessere degli individui, ed in particolare sulla loro salute fisica e mentale (Chung & Mao 2014).

3.5 Indicatori multidimensionali

Alcuni studi si sono mossi nella direzione di costruire indicatori complessi e multidimensionali. L'idea di partenza è che l'insicurezza sia una condizione molteplice, che può essere catturata soltanto disponendo di una gamma articolata e ampia di misurazioni. Lo sviluppo di indicatori multidimensionali viene anche visto come una strategia alternativa alla contrapposizione tra indicatori soggettivi ed oggettivi. Come vedremo, la selezione degli indicatori e le modalità della loro combinazione costituiscono in tutti questi casi scelte alquanto arbitrarie e talvolta non sufficientemente motivate sul piano teorico.

Possiamo identificare, in linea generale, due filoni di analisi. Il primo è sviluppato da economisti che cercano di combinare insieme misure di volatilità reddituale e di fragilità finanziaria. Il secondo filone è sviluppato da un noto gruppo di studiosi del welfare, che, stimolati dalle fenomenologie osservate con la Grande Recessione, sviluppano le loro elaborazioni precedenti sulla deprivazione multipla con l'intento di catturare quello che definiscono variamente come "*financial stress*" oppure "*economic vulnerability*" delle famiglie.

Il primo approccio trova diversi esempi di grande interesse. Ad esempio, Christelis et al (2009) elaborano diversi indicatori di fragilità finanziaria per le persone anziane, combinando insieme indicatori oggettivi del livello di reddito, di ricchezza, di risparmio e di consumo, ed indicatori soggettivi che rilevano la capacità auto-dichiarata dalla famiglia di mantenere un livello standard di vita e di poter arrivare a fine mese. Tra questi indicatori quelli maggiormente utilizzati sono i seguenti: a) rapporto tra patrimonio netto e reddito (misura di ricchezza); b) entità del patrimonio liquido non superiore a 3 mensilità di reddito (misura di liquidità); c) quota di indebitamento escludendo quello per mutui per l'acquisto della casa; d) difficoltà di arrivare a fine mese (*difficulty in making ends meet*). Gli autori dello studio mostrano che questi indicatori variano molto in Europa: ad esempio, mentre nei paesi del sud Europa il patrimonio netto è più alto grazie alla forte componente di proprietari di casa, nei paesi del nord Europa è bassa la quota di famiglie con scarso patrimonio liquido e dunque a rischio di subire forti conseguenze in seguito ad eventi avversi imprevisi). Una delle conclusioni interessanti dello studio è che la scelta degli indicatori finisce per costruire graduatorie diverse dei paesi europei.

In una serie di studi, Rohde et al. (2015, 2016) identificano l'insicurezza economica come una variabile latente e sviluppano un approccio che definiscono multidimensionale considerando le dinamiche della composizione familiare, del reddito e dell'occupazione (si utilizzano i dati HILDA

sull'Australia). Combinando insieme dimensioni soggettive e oggettive, pervengono ad un indice composito che combina sul lato soggettivo l'insicurezza percepita del posto di lavoro, l'insoddisfazione circa la situazione finanziaria della famiglia e l'impossibilità di mobilitare riserve finanziarie in caso di emergenze. Come dimensione oggettiva, considerano invece una rilevante variazione negativa del flusso di reddito (-25%). Pertanto, l'insicurezza economica viene alla fine ricostruita combinando insieme una misura di volatilità negativa e alcune misure delle conseguenze negative per la stabilità finanziaria delle famiglie (a cui si collega anche la percezione di instabilità occupazionale).

Un terzo esempio è lo studio di de la Cruz (2019), in cui l'autrice elabora un indice complesso che comprende tre indicatori oggettivi e tre soggettivi. Sul piano oggettivo si considerano: la volatilità reddituale (*income drops* superiori al 25%), il rischio di disoccupazione imputati a tutti i membri della famiglia, la presenza di debiti non pagati (*arrears*). Tra gli indicatori soggettivi rientrano: un giudizio sulla sostenibilità eventuale di spese impreviste, la possibilità di arrivare a fine mese, la possibilità di andare in vacanza per almeno una settimana nel corso dell'anno corrente. Le dimensioni analitiche sono quindi plurime: un indicatore di volatilità reddituale, uno inerente all'insicurezza occupazionale, altri relativi a diversi aspetti della fragilità finanziaria: il grado di indebitamento eventuale, l'esposizione a spese impreviste, la sostenibilità finanziaria generale della famiglia, la compressione dei consumi. L'aggregazione dei diversi indicatori avviene attraverso il metodo dell'*head counting* di Alkire et al., e l'indice finale viene utilizzato per l'analisi comparata di tre paesi europei. Dall'analisi emerge che la Spagna presenta un'area di famiglia insicure molto più elevata di Francia e Svezia (che è il paese con insicurezza più bassa), che durante la Grande Recessione (dal 2009 al 2016) l'insicurezza è aumentata significativamente soprattutto in Spagna e che in questo ultimo paese diversi settori del ceto medio sono stati toccati da questa fenomenologia. L'analisi dei singoli indicatori rivela tuttavia che la diffusione e variabilità di ciascuna dimensione varia da paese a paese, rendendo ardua la comparazione sulla base di un solo indicatore aggregato.

Il secondo filone di studi riprende le analisi sulla deprivazione multipla e le adattano allo scopo di studiare lo stress finanziario delle famiglie. Il concetto di deprivazione multipla identifica situazioni di estrema povertà connesse alla mancanza di risorse essenziali, che conduce alla *exclusion from the minimum acceptable way of life* (Nolan and Whelan, 1996; Whelan et al. 2002;). Sul piano analitico il principale aspetto critico riguarda l'arbitrarietà degli item inseriti nelle misurazioni. Le proposte sono diverse. Alcuni hanno proposto di considerare item che si riferiscono a beni di prima necessità disponibili sul mercato, a cui cioè le persone avrebbero accesso se avessero adeguate risorse finanziarie. Ad esempio, in un rapporto Oecd, Boarini e d'Ercole (2006) considerano le seguenti dimensioni: a) la soddisfazione di bisogni elementari (*basic needs*, come cibo, abiti, riscaldamento, etc.); b) capacità di permettersi attività sociali e di *leisure* di carattere elementare (una settimana di vacanza all'anno, invitare amici e parenti a cena); c) disponibilità di beni durevoli essenziali (telefono, microonde?); d) condizioni abitative non degradate (presenza di dispositivi elementari come elettricità e toilette). Gli autori considerano anche alcuni aspetti soggettivi, come ad esempio la capacità di arrivare a fine mese (*ability to make ends meet*). Anche in questo caso, la scelta degli item sconta molta discrezionalità. Gli stessi proponenti del concetto e delle misure relative (Nolan e Whelan) affermano che gli indicatori multipli non catturano popolazioni simili nei diversi paesi, e che quindi la multidimensionalità come combinazione (union) di diversi svantaggi è problematica da analizzare.

Tenendo conto di questo *caveat*, gli stessi autori (Whelan et al. 2015) hanno elaborato un indice di *economic stress*. In uno studio dedicato agli effetti della Grande Recessione (Whelan et al 2017) si sostiene che l'aumento del debito e la riduzione dei valori immobiliari indotti dalla crisi hanno creato un'area di difficoltà finanziaria che non è catturata bene dalle misure tradizionali di povertà e di deprivazione. Mentre la deprivazione cattura soprattutto l'assenza di beni durevoli e di risorse fondamentali, lo stress economico identifica soprattutto problemi di indebitamento oppure aspetti più soggettivi relativi alla percezione di non potercela fare a pagare le spese. Gli

autori sostengono che la necessità di sviluppare un indicatore multidimensionale nasce dal fatto che lo stress economico include al suo interno sia componenti oggettive che soggettive.

L'indicatore di stress finanziario proposto considera dunque i seguenti aspetti: i) *great difficulty or difficulty in making ends meet*; ii) *arrears (in the past 12 months) relating to mortgage or rent, utility bills or hire purchase instalment payments*; iii) *total housing costs including mortgage repayment or rent, insurance and service charges were a 'heavy financial burden' or 'somewhat of a burden'*; iv) *the repayment of debts from hire purchases or loans (other than mortgage or loan connected with the house) are a 'heavy financial burden' to the household*; v) *households were not able to cope with unexpected expenses*. La differenza rispetto alla *multiple deprivation* viene identificata nel fatto che quest'ultima dimensione è catturata da item che indicano soprattutto il mancato accesso a beni essenziali (*one week's annual holiday away from home; a meal with meat, chicken, fish or vegetarian equivalent every second day; keeping the home adequately warm; a personal computer; a personal car*). Va infine menzionato che una precedente analisi di Guio et al. (2009) per conto della Commissione Europea aveva calcolato una PCA su un lungo elenco di *item* (quelli disponibili in Eu-Silc) usati nell'analisi della deprivazione multipla, trovando due soluzioni a 2 o 3 fattori. I fattori erano: a) *economic strain*, b) *enforced lack of durables*, c) *housing* (housing comfort come problemi di manutenzione + *facilities* come la presenza del bagno). La scelta della Commissione Europea di optare per una suddivisione a due fattori nacque più per esigenze di semplificazione comunicativa e facilità d'uso che per una elaborazione concettuale (Guio et al, 2009).

In definitiva, l'indicatore complesso di stress economico di Whelan et al. considera aspetti in gran parte collegati alle dimensioni del sovra-indebitamento e della fragilità finanziaria delle famiglie. Manca infatti in questi indicatori complessi – a differenza di quanto proposto dagli studi del primo filone considerato – ogni riferimento al reddito o alla ricchezza, oppure alla loro volatilità nel tempo. Neanche si considera rilevante l'esistenza di una insicurezza occupazionale. Il focus resta invece concentrato esclusivamente sulla fragilità finanziaria, di cui si analizzano gli aspetti già menzionati: il grado di indebitamento, la difficoltà di sostenere spese impreviste, la scarsa sostenibilità della situazione finanziaria della famiglia anche in assenza di eventi avversi improvvisi. L'idea è che queste dimensioni analitiche, già peraltro considerate negli indicatori europei di deprivazione multipla, possano identificare una situazione specifica, distinta sia concettualmente che empiricamente da quella di deprivazione multipla. Restano tuttavia alcuni punti deboli anche in questa proposta analitica: in primo luogo, la scelta e la combinazione degli item, sia oggettivi che soggettivi, resta arbitraria e con impatti variabili da paese a paese; in secondo luogo, mentre le misure di stress finanziario considerano con attenzione le situazioni relativamente permanenti di difficoltà economica, le stesse non tengono conto della maggiore o minore esposizione delle famiglie fragili all'occorrenza di eventi avversi (una riduzione di reddito oppure un aumento delle spese); infine, l'uso combinato di indicatori già presenti in indici complessi standardizzati usati per la misurazione della deprivazione multipla rischia di creare confusione e non chiarisce bene quale sia il confine tra l'insicurezza economica e la deprivazione relativa.

4. Considerazioni di sintesi

Qui di seguito riprendiamo le analisi proposte per approdare ad alcune considerazioni critiche di carattere trasversale.

Preliminari sono tre considerazioni di carattere metodologico. La prima riguarda l'identificazione del soggetto dell'insicurezza economica. Negli studi analizzati si oscilla tra analisi individuali ed analisi familiari, ma manca sinora una ricostruzione accurata delle implicazioni di tale scelta. Secondo Western et al. (2012) la famiglia è l'unità fondamentale perché è nella famiglia che avviene il trattamento degli eventi critici e si compensano le posizioni più deboli. L'insicurezza nasce soprattutto nell'intersecarsi tra cambiamenti nelle strutture familiari e nel mercato del

lavoro: “insecurities formed through the interaction of the labor market with the household, in an institutional context provided by the welfare state”. (Western et al 2012; 344)”. In altri termini, nella concezione degli autori l'insicurezza nasce da fluttuazioni nel reddito individuale, ma anche da come cambiano le condizioni del pooling di risorse e di protezione che avviene nelle famiglie. Quanto più l'analisi considera non solo l'occorrenza degli eventi avversi ma anche le loro conseguenze e le capacità di *coping*, tanto più la famiglia diventa un elemento fondamentale da prendere in considerazione. Inoltre, anche nella considerazione degli eventi avversi, una prospettiva familiare è necessaria dato che *shocks* che interessano altri membri del proprio nucleo familiare possono influire su diverse dimensioni dell'insicurezza degli individui.

La seconda considerazione riguarda l'uso di indicatori oggettivi e soggettivi. Mentre molti studi hanno utilizzato le opinioni degli individui riguardanti la loro situazione economica presente e futura per approdare a misurazioni del fenomeno (Anderson, 2001; Espinosa et al., 2014), altri studi non considerano affidabili i dati soggettivi, sottolineando la debole correlazione tra misure oggettive e soggettive di benessere (Krueger e Schkade, 2008; Jahedi e Méndez, 2014) e proponendo quindi misurazioni fondate esclusivamente su indicatori oggettivi di insicurezza economica (Osberg, 1998; Osberg e Sharpe, 2002; Hacker et al., 2010; Bossert e D'Ambrosio, 2013; D'Ambrosio e Rohde, 2014; Rohde, Tang e Rao, 2014).

In generale, di nuovo questa scelta dipende da quale sia la concettualizzazione adottata. Più l'insicurezza sociale viene considerata come una sindrome che riguarda l'ansia e la proiezione futura dei soggetti, tanto più emerge l'importanza non solo di indicatori oggettivi, ma anche di analisi specifiche sulla percezione soggettiva dei rischi e della situazione di incertezza personale o familiare.

Una terza considerazione generale riguarda l'importanza di considerare i contesti in cui gli individui sono inseriti, dato che questi possono contribuire a modellare l'insicurezza economica nelle sue più diverse forme. Innanzitutto, possono contribuire a generare, a livello macroeconomico, *shocks* negativi che incidono poi sui singoli individui e sulle famiglie. Dall'altro lato, intesi come presenza di meccanismi di protezione sociale, possono agire come *buffer* e attenuare i rischi compensando e assorbendo perdite reddituali evitando il ricorso al sistema creditizio o compressione eccessiva dei consumi. Infine, giocano un ruolo chiave anche nelle percezioni soggettive degli individui rendendo alcune situazioni più o meno minacciose per il futuro degli individui e delle loro famiglie.

4.1 Insicurezza e percezione del futuro

Un punto problematico di grande importanza nasce dal fatto che secondo alcuni studi il concetto di insicurezza economica implica che i soggetti che ne sono colpiti (siano essi famiglie o individui) sviluppino una certa preoccupazione circa le conseguenze future della loro condizione presente. Come già menzionato nella Sezione 3.4, questa stretta associazione tra incertezza e percezione del futuro è stata ribadita in diverse definizioni correnti. Peraltro, già il rapporto Fitoussi aveva identificato nel rapporto tra realizzazione dei rischi e loro conseguenze cognitive e percettive il punto problematico da affrontare:

Il rapporto suggerisce che l'attenzione analitica debba considerare come l'ansietà dipenda dall'occorrenza dei rischi che la scatenerebbero, secondo la sequenza causale presupposta. Di qui l'indicazione che una misura completa dell'insicurezza economica dovrebbe considerare sia la frequenza di ciascun rischio che le sue conseguenze psicologiche. Ma è proprio il legame tra rischi oggettivi e conseguenze psicologiche il punto complicato.

Sul piano empirico, un'analisi in grado di considerare il legame tra rischi effettivamente corsi in passato e percezione del futuro (nonché magari conseguenze materiali dell'ansia sulle proprie condizioni di vita) richiederebbe uno studio longitudinale prolungato, che al momento sarebbe possibile solo per pochi paesi dotati di congrui database (Germania, UK, USA). Sul piano concettuale, il legame tra aspetti oggettivi e soggettivi dell'insicurezza resta comunque di difficile decifrazione: in che misura condizioni di vita materiali recenti caratterizzate da instabilità o forte

esposizione ad eventi avversi influenzano l'ansia e la paura del futuro? E in che modo una percezione del futuro caratterizzata da forte ansia influenza i comportamenti delle famiglie in termini di spesa, consumi e strategie di *coping*?

Come abbiamo visto nel paragrafo 3.4, sono diverse le analisi che hanno cercato una soluzione logicamente conseguente alle indicazioni della Commissione Fitoussi identificando un possibile legame tra rischi e conseguenze in termini di ansietà e paura del futuro. Le soluzioni escogitate sono molto creative e vanno dall'identificare la presenza di *buffer stock* (come la ricchezza patrimoniale familiare oppure la liquidità disponibile alle famiglie) che proteggono contro eventi avversi futuri (D'Ambrosio e Rhode 2014), a quella di combinare insieme indicatori soggettivi ed oggettivi di insicurezza finanziaria (Da le Cruz 2017).

Ad esempio, Bossert e d'Ambrosio (2013), come visto nel paragrafo 3.3.3, pur considerando come centrali le dimensioni temporale e percettiva per la definizione del concetto di insicurezza economica, focalizzano poi l'analisi empirica e la misurazione sui cambiamenti avvenuti nel passato, con l'idea che sia l'oggettiva occorrenza dei rischi a determinare uno stato di ansietà (non osservato) verso il futuro.

La conseguenza un po' paradossale e macchinosa di questo assunto è che si identificano nell'esperienza del recente passato quelle situazioni di difficoltà finanziaria che si ritiene possano avere maggiore influenza nel determinare uno stato di ansietà verso il futuro. Ad esempio, gli autori dello studio assumono che una volatilità reddituale caratterizzata da mobilità prima ascendente e poi discendente (*a first-up-then-down move*) abbia un effetto sulla insicurezza molto più forte di una mobilità inversa (*first-down-then-up move*), perché l'aver subito una perdita come ultima esperienza sembra avere un effetto particolarmente ansiogeno sui soggetti (Bossert et al. 2019).

Nella stessa prospettiva si muovono anche Rohde et al. (2014), secondo cui "*realized income volatility is likely to make a good proxy for future income insecurity if agents form their expectations based on past experience, so a backward looking measure can have some forward looking relevance.*" In sintesi, se da un lato gli elementi di percezione soggettiva connessi a stati di ansia sono correttamente identificati come una dimensione importante dell'insicurezza, allo stato attuale delle conoscenze non pare possibile stabilire rapporti precisi tra rischi o eventi dannosi, loro conseguenze finanziarie ed implicazioni soggettive/psicologiche. L'idea che sia possibile selezionare rischi o eventi dannosi e considerarli come chiari predittori di stati di ansia o di paura del futuro non sembra al momento suffragata da modelli causali sufficientemente solidi, e comunque difficili da testare empiricamente su una base comparativa estesa.

La conclusione è quindi duplice. In primo luogo, appare più fondato empiricamente e solido concettualmente adottare una concettualizzazione retrospettiva della insicurezza economica senza presupporre complicate relazioni tra rischi e conseguenze psicologiche sul futuro. Un'analisi della percezione del futuro è comunque importante (se si trovano indicatori precisi al riguardo) ed integrerebbe un'analisi retrospettiva, senza tuttavia la necessità di inferire alcun legame causale tra questa e i rischi o eventi avversi identificati in chiave retrospettiva.

4.2 I rischi e le loro conseguenze

L'insicurezza economica viene messa, in molte delle analisi qui presentate, in relazione a specifici rischi e/o eventi avversi. Come abbiamo visto, sono state elaborate diverse concettualizzazioni relative a tali rischi e/o eventi avversi. In molti studi l'insicurezza viene collegata esclusivamente alla diffusione ed occorrenza di un catalogo identificato di rischi oppure di eventi avversi (il caso più diffuso è aver sperimentato un *income drop* in tempi recenti, oppure una riduzione dello stock patrimoniale). In queste concettualizzazioni l'idea è che insicurezza significhi fondamentalmente l'essere esposto ad un evento avverso negativo, senza particolare attenzione verso le conseguenze materiali che ne possono derivare. Si sostiene infatti che ciò che differenzia l'insicurezza dalla povertà è appunto lo sperimentare una condizione di instabilità piuttosto che la mancanza di

risorse fondamentali. Sarebbe dunque la variabilità/volatilità *up and down* l'essenza dell'insicurezza economica, indipendentemente dalle conseguenze.

Considerare che ci sia equivalenza tra insicurezza e volatilità delle risorse è tuttavia discutibile. Come abbiamo già discusso nella sezione 3.2, le analisi concentrate esclusivamente sulla volatilità (del reddito o della ricchezza) presentano tre limiti principali: i) non distinguono la volatilità verso l'alto da quella verso il basso; ii) non considerano che la capacità di reazione delle famiglie alla volatilità può essere diversa, dipendendo dalla presenza di risorse private o pubbliche utilizzabili come *buffer*; iii) non considerano l'impatto degli eventi sulla situazione finanziaria delle famiglie stesse (Western et al. 2012).

Una proposta volta a superare le difficoltà concettuali dell'equazione $\text{insicurezza} = \text{volatilità}$ è quella di inserire una distinzione fondamentale tra eventi avversi attesi ed eventi non attesi o imprevisi. L'idea di fondo è qui che l'insicurezza nasca non in seguito ad eventi avversi attesi, o addirittura programmati, ma che questa sia concentrata intorno ad eventi inattesi e non programmati. Nello studio di Brunetti et al. (2016), già analizzato nella Sezione 3.3.2, si distingue tra insolvenza delle spese previste (dovuta a reddito insufficiente a coprire le spese ordinarie di una famiglia) e inadeguatezza della liquidità familiare a coprire eventuali spese imprevisite. È questo secondo aspetto che caratterizzerebbe l'insicurezza economica, mentre il primo aspetto viene fatto rientrare in un'analisi tradizionale di povertà. L'insicurezza economica identificherebbe dunque un grado elevato di impreparazione delle famiglie a sostenere spese imprevisite di una certa dimensione. Come precedentemente ricordato, in una ricerca condotta negli Stati Uniti (Lusardi et al. 2011) questo livello di spese viene identificato in 2000 dollari: una soglia molto bassa, che consente agli autori dello studio americano di identificare le famiglie che non dispongono di alcuna riserva liquida da utilizzare in caso di necessità imprevisite.

In una direzione diversa, Bossert e d'Ambrosio (2013) hanno misurato l'insicurezza sulla base della ricchezza disponibile alle famiglie e del fatto che questa non avesse subito riduzioni in un periodo stabilito di tempo. Si tratta, anche in questo caso, di tentativi che utilizzano proxy per valutare il grado di preparazione delle famiglie a sostenere spese imprevedibili.

Dagli eventi inattesi l'attenzione empirica si è spostata dunque sulle capacità familiari di fronteggiamento di questi eventi, qualunque essi siano e qualunque sia il loro eventuale impatto. Una delle conseguenze di questi *adverse events* è l'aumento delle probabilità di sovra-indebitamento qualora la situazione finanziaria non permetta di mantenere standard di vita considerati minimi. Questi ultimi possono essere definiti dagli individui e famiglie non solo in termini assoluti ma anche in base alle proprie condizioni abituali. Da un lato, quindi, i livelli di indebitamento possono essere influenzati da persistenti redditi bassi e, dunque, collegati a situazioni vicine alla povertà e al mantenimento di standard minimi assoluti. Dall'altro, però, possono dipendere da cambiamenti nella propria condizione socio-economica e dalla caduta del valore del proprio patrimonio. In aggiunta alla disponibilità reddituale e al verificarsi di eventi inaspettati, anche i comportamenti delle famiglie giocano un ruolo potenzialmente rilevante sulla probabilità di indebitamento. Infatti, spese eccessive dovute ad aspettative infondate, valutazioni sbagliate in merito ai propri investimenti o l'incapacità di gestire la propria situazione finanziaria sono elementi che contribuiscono non solo a causare direttamente situazioni di sovra-indebitamento ma anche a minare la capacità di gestione degli eventi avversi.

Nell'analisi degli eventi avversi, uno sguardo longitudinale è fondamentale non solo perché permette di ricostruire le conseguenze in termini di vulnerabilità ed insicurezza, ma anche perché permette di evidenziare gli effetti che shock temporanei hanno sul rischio di subirne altri in futuro. Infatti, eventi temporanei possono avere conseguenze anche di lungo-periodo. Da un lato, uno shock temporaneo può incidere su condizioni individuali e familiari che rendono più probabile il dover fronteggiare ulteriori *shocks* in futuro. Dall'altro, un evento avverso gestibile può erodere le capacità delle famiglie di fronteggiare rischi futuri. Come teorizzato da Baulch & Hoddinott (2000) le famiglie che sono esposte a un numero di *shocks* superiore alla media hanno maggiori probabilità di avere bassi importi di capitale disponibile e potrebbero, di conseguenza,

trovare più difficile rispondere ad un nuovo shock (perché la loro capacità di farlo si è esaurita rispondendo a quelli precedenti).

Oltre alle analisi qui richiamate, altri studi hanno adottato una concettualizzazione più ampia dell'insicurezza economica, integrando l'analisi della volatilità con uno studio delle conseguenze finanziarie per le famiglie. Ad esempio Hacker et al. (2012), come abbiamo visto nella Sezione 3.2, propongono un indicatore complesso di insicurezza che considera non solo le perdite negative di reddito (-25%), ma anche le spese sostenute dalle famiglie (trattandosi di famiglie americane, ci si è focalizzati sulle spese mediche) e la ricchezza personale liquida utilizzabile come *buffer*. Si combina quindi un'analisi di alcuni eventi avversi (perdita di reddito, aumento delle spese impreviste) con l'attenzione alla capacità delle famiglie di sopportarne l'impatto recuperando risorse dal proprio risparmio liquido. Spingendosi oltre, Diprete (2002), in uno studio comparato sui *life course risks* (ovvero gli eventi che nella storia familiare possono determinare una variazione nel reddito familiare), distingue tra la probabilità che avvengano *trigger events* e l'entità delle loro conseguenze sul benessere delle famiglie, includendo in questa analisi diversi meccanismi di protezione: la protezione dai *trigger events*, la protezione contro i danni provocati dai rischi, ma anche la possibilità di *recovery* dai danni subiti.

Altri studi, infine, si sono concentrati, in combinazione o meno con una misurazione della volatilità reddituale, sulla capacità delle famiglie di sostenere le spese quotidiane, sul loro grado di indebitamento, sulla compressione dei consumi cui sono costrette a causa di (o in concomitanza con) perdite reddituali (Christelis et al., 2009; McCarthy, 2011, Brandolini et al., 2010; Deidda, 2013b). In questi studi (presentati nella Sezione 3.6) il focus si sposta decisamente sulle conseguenze, giacché molti degli studi citati non ricostruiscono la sequenza o occorrenza dei *trigger events* ma si concentrano esclusivamente sulla presenza di situazioni familiari precarie sul piano finanziario. Ad esempio, McCarthy (2011) identifica l'insicurezza economica in una situazione in cui i soggetti hanno difficoltà a sostenere spese ordinarie come pagare le bollette o saldare i debiti contratti. In questa prospettiva si collocano anche le analisi di Whelan et al. (2005) sullo "stress finanziario" delle famiglie, che utilizzano indicatori multidimensionali costruiti in modo da catturare famiglie incapaci di sostenere le spese ordinarie necessarie al mantenimento del loro tenore di vita abituale.

4.3 Le dimensioni fondamentali dell'insicurezza economica

In definitiva, gli studi sull'insicurezza economica hanno sviluppato quattro diverse concettualizzazioni.

In primo luogo, alcuni studi si sono focalizzati sulla volatilità reddituale o le variazioni del livello di ricchezza. In questo senso l'insicurezza economica viene identificata nell'instabilità della situazione finanziaria. L'insicurezza nasce, in altri termini, dalla accresciuta imprevedibilità delle carriere lavorative e delle vite familiari, e dalla diffusione di eventi avversi. L'insicurezza economica, come categoria analitica, intende catturare questa dimensione di forte esposizione di alcune famiglie di fronte all'accresciuta imprevedibilità della vita sociale e del sistema economico. Un secondo gruppo di studi si focalizza sulle disponibilità finanziarie delle famiglie che le rendono capaci di fronteggiare gli eventi avversi, soprattutto nel caso che questi siano imprevisti. L'insicurezza in questo caso è identificata nella disponibilità di mezzi utili a non subire conseguenze negative. Essa cattura il grado di preparazione/impreparazione delle famiglie a fronteggiare gli accresciuti rischi sociali.

In terzo luogo, l'insicurezza economica viene concettualizzata come una situazione in cui, a causa di eventi avversi oppure di un progressivo decadimento delle condizioni economiche, alcune famiglie non riescono, almeno temporaneamente, a sostenere il livello di vita acquisito, ed entrano in spirali di indebitamento e insolvenza. Non si tratta di impoverimento in senso stretto, in quanto le difficoltà finanziarie di cui trattiamo sono spesso passeggero e non conducono di per sé entro spirali cumulative di impoverimento (anche se la probabilità di cadervi potrebbe aumentare). Se l'entità dello stress finanziario non conduce necessariamente alla povertà permanente, essa è

comunque sufficiente a determinare una compressione dei consumi, un elevato rischio di indebitamento, nonché ad elevare l'ansietà verso la capacità presente o futura di mantenere l'autosufficienza finanziaria (“*arrivare a fine mese*”). L'insicurezza economica cattura qui la fragilità finanziaria delle famiglie.

Infine, l'insicurezza è in relazione con la percezione di difficoltà inerenti la futura sostenibilità finanziaria delle famiglie. La dimensione percettiva si incrocia con una dimensione emotiva, per cui al riconoscimento di possibili difficoltà future si collega l'ansia e i meccanismi psicologici tipici della *risk aversion*: indisponibilità a fare gli investimenti finanziari necessari per assicurarsi posizioni migliori in futuro.

Le quattro definizioni di insicurezza economica che abbiamo qui ricostruito non sono necessariamente alternative o concorrenti, anche se la letteratura scientifica ne privilegia spesso una a scapito delle altre. I tentativi di costruire schemi concettuali comprensivi sono stati sinora assai limitati, a causa non solo della difficoltà operativa di comporre indici multidimensionali, ma anche di costruire uno schema concettuale in grado di legare insieme le diverse dimensioni. Una soluzione spesso escogitata è stata quella di costruire indicatori multidimensionali che contengono informazioni sia sui *trigger events* che sulle loro conseguenze, senza tuttavia perseguire la finalità di costruire uno schema teorico conseguente. L'esito è che si dispone oggi di un elenco impressionante di item ed indicatori senza che sia chiara la connessione logica esistente tra le diverse dimensioni concettuali sottostanti.

In questa sede abbiamo cercato di ricostruire il dibattito scientifico intorno alla nozione di insicurezza economica a partire da una disanima della specificità dei diversi punti di vista e delle ipotesi teoriche sottostanti il loro sviluppo. Sono emerse quattro visioni complementari del concetto di insicurezza economica, che tuttavia utilizzano in modo interscambiabile la stessa terminologia e misurazioni spesso analoghe. Come abbiamo sottolineato, non si tratta di concettualizzazioni alternative o concorrenti, ma che si focalizzano su fenomenologie diverse anche se concatenate tra loro.

Un primo passo nella direzione della chiarificazione potrebbe essere quello di differenziare la terminologia allo scopo di identificare la specificità di ciascun approccio. In campo sono quattro dimensioni analitiche: i) la prima riguarda l'esposizione ad eventi avversi (*adverse events, or shocks*) che contribuiscono a rendere volatili ed instabili le risorse economiche disponibili alle famiglie, a cui certi soggetti sono esposti più di altri (in letteratura vengono anche definiti come rischi); ii) la seconda riguarda le conseguenze negative che ne possono derivare per la situazione finanziaria e le condizioni materiali di vita delle famiglie, che sono così esposte ad un forte stress finanziario; iii) la terza riguarda la disponibilità di *buffer* (sia endogeni alle famiglie stesse, che esogeni ovvero forniti dai sistemi di welfare) che consentono alle famiglie di ridurre lo stress e di evitare ulteriori deterioramenti finanziari; iv) la quarta riguarda infine una percezione negativa del futuro e l'adozione conseguente di comportamenti di *risk aversion*.

Un secondo passo potrebbe essere quello di comporre uno schema logico che le comprende tutte quante, cogliendo quali sono le connessioni logiche tra loro. Uno schema concettuale di questo tipo potrebbe infine guidare la realizzazione di analisi empiriche focalizzate su aspetti o connessioni specifiche.

Riferimenti bibliografici

Alesina, A., Di Tella, R., MacColloch, R. (2004) *Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?*, in *Journal of Public Economics*, vol. 88, 2009–2042.

Alkire, S., Foster, J. (2011) *Counting and multidimensional poverty measurement*, in *Journal of public economics*, vol. 95(7), 476-487.

Allais M. (1966) *A Restatement of the Quantity Theory of Money*, in *American Economic Review*, vol. 56: 1123–1157.

Amendola, N., Rossi, M.C. Vecchi, G. (2012) *Vulnerability to poverty in Italy*, in *Quaderni del Dipartimento di Scienze Economico-Sociali e Matematico-Statistiche*, no. 7/2012.

Anderloni L. (1997), *Il sovraindebitamento in Italia e in Europa*, in Ruozi, R. (edited by) *L'usura in Italia*, Egea, Milano

Anderloni, L., Vandone, D. (2008) *Household over-indebtedness in the literature*, Università Statale di Milano Working Paper no. 2008-46.

Anderloni, L., Vandone, D. (2011) *Risk of over-indebtedness and behavioral factors*, in Lucarelli, C., and Brighetti, G. (Eds.) *Risk tolerance in financial decision making*, Palgrave Macmillan

Anderson, C. J. (2001). *Economic insecurity in a comparative perspective*, Department of Political Science, Centre on Demographic Performance, Binghamton University, n. 117.

Anderson, W., White, V., Finney, A. (2012). *Coping with low incomes and cold homes*, in *Energy Policy*, vol. 49(1), 40–52.

Angel, S., Heitzmann, K. (2015) *Over-indebtedness in Europe: The relevance of country-level variables for the over-indebtedness of private households*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 25(3), 331-351.

Attanasio, O. Pistaferri, L. (2016) *Consumption Inequality*, in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, no. 2, pp. 1-27.

Bane, M. J., Ellwood, D. (1986) *Slipping into and out of poverty: The dynamics of spells*, in *Journal of Human Resources*, vol. 21, 1-23.

Banque de France (1996) *Traitement du surendettement: nouvelles perspectives*, Bulletin 2 trimestre, Supplement Etudes

Central Bank (2005) *Irish Economic Statistics 2005*, Dublin, Central Bank and Financial Regulator.

Berloffo, G., F. Modena (2014) *Measuring (In)Security in the Event of Unemployment: Are We Forgetting Someone?*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 60, S77–97, 2014.

Betti, G., Dourmashkin, N., Rossi, M., Yin, Y. (2007) *Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics*, in *Journal of Economic Studies*, vol. 34, 136–156.

Bialowolski, P., Weziak-Bialowolska, D. (2013) *The Index of Household Financial Condition, Combining Subjective and Objective Indicators: An Appraisal of Italian Households*, in *Social Indicator Research*, 118:365–385

Boarini, R., Mira d'Ercole, M. (2006) *Measures of material deprivation in OECD countries*, in *OECD Social Employment and Migration Working Papers*, n° 37, Paris, OECD.

Bohnke, P., Kohler, U. (2008) *Well-being and Inequality*, WZB Discussion Paper No. SPI 2008-201, Berlin, Social Science Research Center.

Bossert, W., D'Ambrosio, C. (2013) *Measuring Economic Insecurity*, in *International Economic Review*, Vol. 54/3, 1017-1030.

Bossert, W. and D'Ambrosio, C. (2016) *Economic insecurity and variations in resources*, in *ECINEQ*, Working Paper n. 422.

Bossert, W., Clark, A., D'Ambrosio, C. and Lepinteur, A. (2019) *Economic Insecurity and the Rise of the Right*. CEP Discussion Paper, Centre for Economic Performance.

Bourdieu, P. (1978) *Outline of a theory of practice*. (R. Nice, Trans.), Cambridge, Cambridge University Press.

Brandolini, A., Magri, S., Smeeding, T.M. (2010) *Asset-based measurement of poverty*, in *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 29, 267–284.

Braun, H. (1978) *Soziales Handeln und soziale Sicherheit. Alltagstechniken und gesellschaftliche Strategien*, Frankfurt am Main, Campus.

Brown, S., Taylor, K., (2008) *Household debt and financial assets: evidence from Germany, Great Britain and the USA*, in *Journal of the Royal Statistical Society*, series A 171, 615–643.

Brunetti M., Giarda E., Torricelli, C. (2016) *Is financial fragility a matter of illiquidity? An appraisal for Italian households*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 62 (4), 628-649

Burkhauser, R. V., Duncan, G. J. (1989) *Economic Risks of Gender Roles: Income Loss and Life Events over the Life Course*, in *Social Science Quarterly*, vol. 70(1): 3–23.

Baulch, B., Hoddinott, J. (2000) *Economic mobility and poverty dynamics in developing countries*, in *The Journal of Development Studies*, vol. 36:6, 1-24

Carr, M.D., Jayadev, A. (2013) *Relative Income and Indebtedness: Evidence from Panel Data*, Department of Economics – University of Massachusetts Boston Working Paper 2013-02

Castel, R. (2000) *The roads to disaffiliation: insecure work and vulnerable relationships*, in *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 24(3), 519-535.

Christelis, D., Jappelli, T., Paccagnella, O., Weber, G. (2009) *Income, wealth and financial fragility in Europe*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 19(4), 359–376.

Chung, H., Mau, S. (2012) *Subjective insecurity and the role of institutions*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 24(4) 303– 318.

D'Alessio G., Iezzi S. (2016) *Household Over-Indebtedness. Definition and Measurement with Italian Data*, Banca d'Italia Working Paper no. 149.

D'Ambrosio, C. Rhode, N. (2014) *The distribution of economic insecurity: Italy and the U.S. over the Great Recession*, in *The Review of Income and Wealth*, series 60 (supplement issue), S33-S52.

Davydoff, A., Naacke, G., Dessart, E., Jentzsch, N. et al. (2008) *Towards a Common Operational European Definition of Over-indebtedness*. European Communities: Directorate- General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities European Commission.

De la Cruz M.R. (2017) *Economic insecurity in Spain: A multidimensional analysis*, Working Papers 448, ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality.

De Vaney, S., Lytton, R. (1995) *Household insolvency: A review of household debt repayment, delinquency, and bankruptcy*, in *Financial Services Review*, vol. 4, issue 2, 137-156.

Deidda, M. (2013) *Economic Hardship, Housing Cost Burden and Tenure Status: Evidence from EU-SILC*, in *CRENOS Working Paper*, no. 23.

DiPrete, T.A. (2002) *Life course risks, mobility regimes, and mobility consequences: A comparison of Sweden, Germany, and the United States*, in *American Journal of Sociology*, vol. 108/2, pp. 267-309.

Disney R., Bridges S., Gathergood J. (2008) *Drivers of Over-indebtedness, Report to the Department for Business*, in Enterprise and Regulatory Reform, CPE- The University of Nottingham.

Dominitz, J., Manski, C. (1997) *Perceptions of economic insecurity evidence from the survey of economic expectations*, in *Public Opinion Quarterly*, vol. 61:261–287.

Duesenberry, J.S. (1949) *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* Harvard economic Studies, Cambridge MA, Harvard University Press.

Duncan, G., Gustafsson, B., Hauser, R., Schmauss, G., Messinger, H., Muffels, R., Ray, J. (1993). *Poverty Dynamics in Eight Countries*, in *Journal of Population Economics*, 6(3), 215-234.

Dynan K., Elmendorf, D., Sichel, D. (2007) *The Evolution of Household Income Volatility*, Working Paper, Federal Reserve Board.

Ehlert, M. (2012) *Buffering income loss due to unemployment: Family and welfare state influences on income after job loss in the United States and western Germany*, in *Social Science Research*, vol. 41 (2012) 843–860.

Emmenegger, P. (2009) *Specificity versus Replaceability: The Relationship Between Skills and Preferences for Job Security Regulations*, in *Socio-Economic Review*, vol. 7, 407–430.

Espinosa, J., Friedman, J., Yévenes, C. (2014) *Adverse Shocks and Economic Insecurity: Evidence from Chile and Mexico*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 60, S141–S159, 2014.

European Commission (2008a) *Towards a common operational European definition of over-indebtedness*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities.

Fligstein, N., Goldstein, A. (2015) *The emergence of a finance culture in American households, 1989–2007*, in *Socio-Economic Review*, vol. 13(3), 575–601.

Fouarge, D., Layte, R. (2005) *Welfare regimes and poverty dynamics: The duration and recurrence of poverty spells in Europe*, in *Journal of Social Policy*, vol. 34: 407/26.

French, D., McKillop, D. (2017). *The impact of debt and financial stress on health in Northern Irish households*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 27(5), 458–473.

French D., Vigne S. (2019) *The causes and consequences of household financial strain: A systematic review*, in *International Review of Financial Analysis*, vol. 62 (2019) 150–156.

Fuenzalida, M., J. Ruiz-Tagle (2009) *Households' Financial Vulnerability*, in *Central Bank of Chile Working Paper*, n.540/2009.

Garrett, G. (1998) *Global Markets and National Politics: Collision Course or Virtuous Circle?*, in *International Organization*, vol. 52, 787–824.

Gathergood, J. (2012) *Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness*, in *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, issue 3, 590–602.

Gerhold, L. (2009) *Umgang mit makrosozialer Unsicherheit: Zur individuellen Wahrnehmung und Bewältigung gesellschaftlich-politischer Phänomene*, Lengerich, Pabst.

Giannetti C., Madia M., Moretti L. (2014) *Job insecurity and financial distress*, in *Applied Financial Economics*, vol 24, no. 4 pp. 219–233.

Giarda, E. (2013) *Persistency of financial distress amongst Italian households: Evidence from dynamic models for binary panel data*, in *Journal of Banking and Finance*, vol. 37(9), 3425–3434.

Gosselin P., Zimmerman S. (2008) *Trends in Income Volatility and Risk, 1970–2004*, Urban Institute Working Paper.

Gottschalk, P., Moffitt, R. (2009) *The rising instability of US earnings*, in *The Journal of Economic Perspectives*, 3–24.

Guio, A. C., Fusco, A., Marlier, E. (2009) *A European Union approach to material deprivation using EU-SILC and Eurobarometer data*, Integrated Research Infrastructure in the Socio-economic Sciences (IRISS) Working Paper Series, no. 19/2009.

Günther, I., Maier, J. (2014) *Poverty, vulnerability, and reference-dependent utility*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 60(1), 155–181.

Hacker, J. S. (2006) *The Great Risk Shift*, New York, Oxford University Press.

Hacker J.S., Huber G.A.; Rehm P., Schlesinger M., Valletta, R. (2010), *Economic Security at Risk*, The Rockefeller Foundation.

Hacker, J. S. (2008) *The great risk shift: The new economic insecurity and the decline of the American dream*, Oxford University Press.

Hacker, J. S., Huber, G. A., Nichols, A., Rehm, P., Schlesinger, M., Valletta, R., Craig, S. (2014) *The Economic Security Index: a new measure for research and policy analysis*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 60(S1), S5-S32.

Inglehart, R., Norris, P. (2016), *Trump, Brexit and the Rise of Populism: Economic Have-nots and Cultural Backlash*, HKS Faculty Research Working Paper 16.

Ivlevs, A. (2014) *Economic insecurity in transition: A primary commodities perspective*, in *The Review of Income and Wealth*, series 60 (supplement issue), S117-S140.

Jahedi, S., Méndez, F. (2014) *On the advantages and disadvantages of subjective measures*, in *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 98, 97-114.

Jappelli, T., Pagano, M., Di Maggio, M. (2008) *Households' indebtedness and financial fragility*, 9th Jacques Polak annual research conference (pp. 1-43). Washington, DC.

Jappelli, T., Pagano, M., Di Maggio, M. (2013) *Households' indebtedness and financial fragility*, in *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, vol. 1(1), 23-46.

Jenkins, S. (2000) *Modelling Household Income dynamics*, in *Journal of Population Economics*, vol. 13.

Kempson, E. (2002) *Over-indebtedness in Britain*. London, Department of trade and Industry.

Knobloch, M., Reifner, U. (2009) *IFF Überschuldungsreport 2009*, Hamburg, IFF.

Koster, F. (2010) *Worker's Risks in the World Market. A Multilevel Study of Economic Globalization, Unemployment Spending and Job Security*, paper presented at the CPB Policy Seminar, The Hague, The Netherlands, January 28.

Krueger, A.B., Schkade, D. (2008) *The Reliability of Subjective Well-Being Measures*, in *Journal of Public Economics*, vol. 92(808): 1833-45.

Leisering, L., Leibfried, S. (1999) *Time and Poverty in Western Welfare States*, Cambridge, Cambridge University Press.

Livingstone, S. M., Lunt, P. K. (1992) *Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants*, in *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 111-134.

Lusardi A., Tufano P. (2009) *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*. NBER Working Paper No. 14808.

Lusardi, A., Schneider, D., Tufano, P. (2011) *Financially fragile households: Evidence and implications*. Brookings Papers on Economic Activity, 83-134.

Mau, S., Mewes, J., Schöneck, N. M. (2012) *What determines subjective socioeconomic insecurity? Context and class in comparative perspective*, in *Socio-Economic Review*, vol. 10(4), 655-682

McCarthy, Y. (2011) *Behavioural characteristics and financial distress*, Working paper series, Vol. 1303, pp. 1-37.

Mood, C. (2015) *The not-very-rich and the very poor: Poverty persistence and poverty concentration in Sweden*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 25(3), 316-330.

Montgomerie J. (2009) *The Pursuit of (Past) Happiness? Middle-class Indebtedness and American Financialisation*, in *New Political Economy*, vol. 14, no. 1.

Nichols A., Zimmerman S. (2008) *Measuring Trends in Income Variability*. Research Report available at <https://www.urban.org/sites/default/files/publication/31811/411688-measuring-trends-in-income-variability.pdf>

Nolan, B., Whelan, C. T. (1996) *Resources, Deprivation and Poverty*, Oxford, Clarendon Press.

Nolan, B., Whelan, C. T. (2011) *Poverty and Deprivation*, Oxford, Oxford University Press.

Osberg, L. (1998) *Economic Insecurity*, SPRC Discussion Paper No. 88, Sydney, Social Policy Research Centre.

Osberg, L., Sharpe, A. (2002) *An Index of Economic Well-Being for Selected OECD Countries*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 48, 291–316.

Osberg L. (2010) *Measuring Economic Insecurity and Vulnerability as Part of Economic Well-Being: Concepts and Context*, IDEAS Working Paper.

Osberg, L. (2015) *How Should One Measure Economic Insecurity?*, OECD Statistics Working Papers, 2015/01, OECD Publ, accessed at <http://dx.doi.org/10.1787/5js4t78q9lq7-en> on January 7, 2017.

Osberg, L., Sharpe, A. (2005) *How Should we Measure the Economic Aspects of Well-Being?*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 51, 311–36.

Osberg, L., Sharpe, A. (2011) *Measuring Economic Insecurity in Rich and Poor Nations*, paper presented at the IARIWOECD Conference on Economic Insecurity, Paris, November, 2011.

Osberg, L., Sharpe, A. (2014) *Measuring economic insecurity in rich and poor nations*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 60, S1, pp. 53-76

Paugam, S. (1996) *Poverty and social disqualification: A comparative analysis of cumulative social disadvantage in Europe*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 6(4), 287-303.

Ranci, C. (ed) (2010) *Social Vulnerability in Europe: The New Configuration of Social Risks*, Houndmills, Palgrave, Macmillan.

Ranci, C., Brandsen, T., Sabatinelli, S. (eds.) (2014) *Social vulnerability in European cities: The role of local welfare in times of crisis*, Berlin, Springer.

Reiter, G. (1991) *Kritische Lebensereignisse und Verschuldungskarrieren von Verbrauchern*, Berlin, Duncker and Humblot.

Rejda G.E. (2012) *Social Insurance and Economic Security*, London, Routledge.

Rohde, N., K. K. Tang, Prasada Rao D. S. (2014) *Distributional Characteristics of Income Insecurity in the U.S., Germany, and Britain*, in *Review of Income and Wealth*, vol. 60, S159–76, 2014

Rohde, N., Tang, K. K., Osberg, L. Rao, P. (2015) *Economic Insecurity in Australia: Who is Feeling the Pinch and How?*, in *Economic Record*, vol. 91(292), 1-15.

Rohde, N., Tang, K. K., Osberg, L. (2016) *The self-reinforcing dynamics of economic insecurity and obesity*, in *Applied Economics*, vol. 49(17), 1668-1678.

Scheve, K., Slaughter, M. J. (2004) *Economic Insecurity and the Globalization of Production*, in *American Journal of Political Science*, 48, 662–674.

Standing, G. (2008) *Economic Insecurity and Global Casualisation: Threat or Promise?*, in *Social Indicators Research*, vol. 88, 15–30.

Stiglitz, J. E., A. Sen, Fitoussi, J.-P. (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*.

Sullivan, T.A., Warren, E., Westbrook, J.L. (1989) *As We Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credit in America*. Oxford: Oxford University Press.

Sverke M. H., Näswall, J.K. (2002) *No security: A meta-analysis and review of job insecurity and its consequences*, *Journal of Occupational Health Psychology*, vol. 7(3), pp. 242-264. doi: 10.1037/1076-8998.7.3.242.

Swank, D., Betz, H.-G. (2003) *Globalization, the Welfare State and Right-wing Populism in Western Europe*, in *Socio-Economic Review*, vol. 1, 215–245.

Tulloch, J., Lupton, D. (2003) *Risk and Everyday Life*, London, Sage.

Vandecasteele, L. (2010) *Poverty trajectories after risky life course events in different European welfare regimes*, in *European Societies*, vol. 12(2), 257-278.

Vandecasteele, L. (2011) *Life course risks or cumulative disadvantage? The structuring effect of social stratification determinants and life course events on poverty transitions in Europe*, in *European Sociological Review*, vol. 27(2), 246-263.

Warren, E. (2004) *The Over-Consumption Myth and Other Tales of Economics, Law, and Morality*, *Washington University Law Review* 82(4): 1485–511

Western, B., Bloome, D., Sosnaud, B., Tach, L. (2012) *Economic Insecurity and Social Stratification*, in *Annual Review of Sociology*, vol. 38:341–59.

Whelan, C., Layte, R., Maitre, B. (2002) *Multiple Deprivation and Persistent Poverty in the European Union*, in *Journal of European Social Policy*, vol. 12, No. 2.

Whelan, C., Layte, R., Maitre, B. (2004) *Deprivation and Social Exclusion*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

Whelan, C., Nolan, B., Maitre, B. (2015) *Economic Stress and the Great Recession in Ireland: Polarization, Individualization or 'Middle Class Squeeze*, in *Social Indicators Research*, vol. 133.

Whelan, C, Nolan, B, Maitre, B. (2017) *Polarization or “Squeezed Middle” in the Great Recession?: A Comparative European Analysis of the Distribution of Economic Stress*, in *Social Indicators Research*, vol. 133.

Zinman, J. (2014) *Household debt: facts, puzzles, theories, and policies*. National Bureau of Economic Research Working Paper 20496, accessed at <http://www.nber.org/papers/w20496>

Wolf, E.N. (2010) *Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze—An Update to 2007*, in *Levy Economics Institute Working Papers*, no. 589.