



# Donne del private banking

La professione resta prevalentemente maschile, ma crescono le presenze in rosa  
Una carrellata dei nomi che contano maggiormente all'interno del mercato italiano

DI FRANCESCA VERCESI / @livercesi



Conquistano terreno le donne nel private banking, che si dimostrano più fedeli degli uomini al luogo in cui lavorano e che, oltre a saper gestire portafogli, hanno anche

**passioni alternative.** Nonostante il pb, di fatto, resti (soprattutto in Italia) un mondo marcatamente maschile (il 21% sono donne contro un 79% di uomini), nel corso degli

ultimi anni si sta assistendo a un incremento di professioniste del risparmio che gestiscono grandi patrimoni e, parallelamente, a più clienti donne private. Spiegano da



In questa pagina dall'alto da sinistra:  
 1) **Alessandra Losito** (Pictet WM),  
 2) **Manuela D'Onofrio** (Cordusio Sim),  
 3) **Raffaella Brambilla** (Cordusio Sim),  
 4) **Carla Vanesio** (Banca del Piemonte),  
 5) **Paola Pietrafesa** (Allianz Bank Financial Advisors),  
 6) **Catia Ravanelli** (Banca Generali)

Aipb: "Sono più brave degli uomini nella gestione concreta delle risorse economiche, sanno far fruttare meglio la ricchezza. Inoltre sono più brave quanto a capacità di relazione".

#### Pesa il gap retributivo

Peccato che la differenza di retribuzione "resti il tasto dolente, con gli uomini che guadagnano il 18,2% in più", si legge in un report realizzato da Deloitte. Del resto, arrivare a un'uguaglianza di genere e a una vera emancipazione femminile

è il quinto dei 17 obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite per il 2030. Ed ecco che, secondo un recente rapporto del **World Economic Forum**, i divari di genere globali potrebbero richiedere 83 anni per chiudersi. Secondo un'analisi di Ubs Unique e Bcg, "anche all'interno di chi gestisce la ricchezza private, come nei governi e nelle grandi aziende, la presenza delle donne in ruoli di comando è ancora bassa in molti paesi del mondo. Molte professioniste sono impegnate a organizzare campagne

o associazioni di sensibilizzazione sul tema. E sono essenziali per un cambio di mentalità". Di seguito una selezione di protagoniste del private banking in rosa.

#### Alessandra Losito (Pictet WM)

Si è laureata in Economia alla Federico II di Napoli, dove ha poi conseguito il master in Economia e Finanza (MEF). Ha poi iniziato il suo percorso nel settore finanziario: prima in PwC, poi in Borsa Italiana, in Citibank e da dodici anni è in Pictet Wealth Management, dove



oggi ricopre il ruolo di **responsabile della sede di Roma** e membro del comitato esecutivo italiano. Ha la certificazione internazionale di analista finanziario CFA. Dal 2012 organizza periodicamente negli uffici di Pictet a Roma e a Milano incontri esclusivi per donne su tematiche finanziarie e non.

**Manuela D'Onofrio** (Cordusio Sim)  
 Manager di punta della società del gruppo Unicredit dedicata alla gestione dei patrimoni sopra i 5 milioni di euro, nella nuova sede milanese di Via Borromei, hub di riferimento per l'assistenza personalizzata alla clientela più esigente. È **condirettore generale – responsabile direzione investments e prodotti (Cordusio Sim) – responsabile group product and investment platform (UniCredit)**. Laureata in Matematica alla Sapienza a Roma ha frequentato un master in Science in mathematics

a New York, dove è rimasta per tre anni. La sua squadra è composta da oltre 60 persone.

**Raffaella Brambilla** (Cordusio Sim)  
 Una laurea in Bocconi a Milano, comincia a Parigi in L'Oréal. Ritorna in Italia e va presso la divisione corporate e investment banking di Crédit Suisse, prima come credit analyst, e poi come assistente dei senior coverage per le operazioni di finanza straordinaria, unica donna in tutto il team di Milano. Attualmente è **coordinatrice della sede di Milano**.

**Carla Venesio** (Banca del Piemonte)  
 Ha ideato e implementato i servizi di consulenza evoluta e messo in campo iniziative per far affluire liquidità alle Pmi del territorio presidiato, vale a dire il Nord-Ovest italiano. Carla Venesio è **coordinatrice delle aree wealth management e private banking di Banca del Piemonte**. Quarta

generazione del business di famiglia, fondato da Camillo Venesio, che nel 1912 ha dato vita a questa piccola istituzione finanziaria.

**Paola Pietrafesa** (Allianz Bank Financial Advisors)  
**Dirige la banca rete** di derivazione tedesca dal 2017. È impegnata nella sensibilizzazione sui temi dell'innovazione e dell'industria 4.0. Dal 2012 a marzo 2017 è stata vice dg di Allianz Spa, responsabile delle funzioni legal & compliance e della segreteria societaria del gruppo Allianz in Italia. In precedenza, dal 2008 ha assunto il ruolo di chief compliance officer e responsabile del legale presso Allianz Bank financial advisors. Dal 2005 al 2007 ha prestato servizio presso Allianz Global Investors Italy come responsabile della funzione di revisione interna e compliance officer. Prima di entrare a far parte del gruppo Allianz ha lavorato 10 anni presso Arthur Andersen e

Deloitte, dove è arrivata a ricoprire il ruolo di senior manager.

**Catia Ravanelli** (Banca Generali)  
Fin da piccola sogna di lavorare in banca dove entra effettivamente nel 1991, a soli 19 anni, nel Credito Bergamasco, all'interno dell'ufficio titoli e borsino. Nel 2001 passa quindi in Banca del Gottardo dove resta fino al 2008, quando questa viene acquisita da Banca Generali. Nel 2009 inizia quindi la propria carriera nel private banking in Banca Generali seguendo la clientela Hnwi nelle scelte decisive per la protezione del patrimonio e ponendo particolare attenzione ai temi della governance e del rischio. Nel tempo libero si divide tra la passione per la moda, per la buona tavola e il mare.

**Stefania Lambri** (Banca Generali)  
Dopo la laurea in Giurisprudenza presso l'Università Cattolica di Milano, affina i propri studi in economia e finanza con un master in Private banking. Inizia il proprio percorso in ambito finanziario nel 1991 in Credito Italiano (ora UniCredit). Dal 2016 lavora in Banca Generali pb come **relationship manager**, gestendo i rapporti con clientela di elevato standing.

**Alberica Brivio Sforza**  
(Jp Morgan Pb)  
È senior private banker per la clientela ultra high net worth di J.P. Morgan Private Bank in Italia.

### Tra associazioni e family office

Spiega **Antonella Massari** (nella foto in alto), segretario generale **Aipb**: "Le donne che esercitano questa professione sono solo il 20% del campione della nostra analisi Take care of your Private Banker. Sono donne che hanno mediamente un buon livello di istruzione e che prima di diventare private banker hanno ricoperto



posizioni di rilievo come gestore del segmento affluent e upper-affluent, direttore o vice-direttore di filiale".

**Patrizia Misciattelli delle Ripe** (nella foto in basso), presidente di **Aifo** (Associazione italiana financial family officer), descrive così la presenza femminile nel segmento del private banking e dei family office: "La strada verso la parità è ancora lunga, ma negli ultimi anni sono stati fatti passi in avanti importanti. L'incidenza delle donne ai vertici di queste società cresce man mano che il baricentro della professione si sposta dai tecnicismi verso gli aspetti consulenziali, che consentono di mettere in risalto la sensibilità della donna, la loro capacità di creare un rapporto di fiducia con una clientela che ha patrimoni complessi e molto diversificati". Misciattelli è tra i decani del settore: dopo la laurea in Filosofia, ha svolto la sua carriera raggiungendo posizioni di vertice presso realtà come Finanza & Futuro (board director) e Bnl Investimenti (general manager), prima di fondare Aifo.



### Servono nuovi modelli di consulenza

Nell'epoca dei baby boomer, i consigli finanziari si distribuivano perlopiù su un campo da golf o in un club maschile, dove le donne erano assenti. Di conseguenza, la metà femminile dell'universo finanziario era in genere marginalizzata. In pochi decenni, le donne che detengono ingenti somme di denaro sono divenute numerose.

Pertanto le **private bank** dovrebbero cominciare a considerarle come una categoria di clienti chiave. È la ricetta di **Accenture Consulting**, che si ricava dalla lettura dello studio "Reinventing wealth management for women". Che sottolinea: "Mentre molte società di gestione patrimoniale riconoscono questa evoluzione, in poche si sono sapute organizzare per dedicare alle donne specifici servizi e professionisti adeguati". Secondo la ricerca, "solo circa la metà (52%) delle clienti si sente fiduciosa nelle proprie capacità di investimento". E il 63% di loro non è soddisfatto dell'advisor che ha.

Dall'indagine si evince, poi, che le donne investitrici sono meno focalizzate sui prodotti e hanno più necessità di essere seguite sulla base delle **esigenze di vita** e di famiglia. Di cosa hanno bisogno le clienti? Di maggiore empatia nel dialogo, di una logica più di lungo termine, di un approccio trasparente, di affrontare le questioni legate alle interruzioni di carriera e agli obiettivi personali.



Proviene da Bnp Paribas, dove è stata responsabile wealth management e key client group per la clientela top. Precedentemente ha maturato delle esperienze in Julius Baer ed è stata head of business development a Londra per Longview Partners Ltd, hedge fund fondato da alcuni

ex professionisti di Goldman Sachs. Ha iniziato la sua attività come pr ed è stata tra i partner fondatori del gruppo Sator di Matteo Arpe. È figlia di Cesare Brivio Sforza, editore del Secolo XIX, che nel 2010 ha ceduto il 25% delle quote sue e della figlia Alberica al cugino Carlo

**Attualmente le professioniste sono soltanto il 20% del totale. In genere arrivano da esperienze di gestione della clientela affluent**

Perrone. È la compagna di **Claudio Costamagna**, presidente di Cassa Depositi e Prestiti.

**Susanna Romeo (Ubs Wm)**  
Opera tra Napoli e Salerno. In Ubs dal 2004 come responsabile della filiale di Roma, dopo l'acquisizione di Santander pb nel 2016 ha assunto la **responsabilità delle nuove filiali di Napoli e Salerno**. Ha un trascorso in Unicredit, dove ha costruito la propria professionalità nel contesto dei servizi alla clientela fino ad assumere la guida dell'area dell'Italia centrale prima di unirsi a Ubs. Susanna opera nel tessuto socio economico imprenditoriale del sud Italia, sempre più caratterizzato da innovazione, tecnologica e prevalentemente concentrato nei settori della componentistica auto e aerospaziale, moda maschile, distribuzione farmaceutica, agroalimentare e shipping. Ha tre figli. 🐾