

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

I risultati di un'indagine svolta dall'Associazione italiana private banking e da Candriam | di Antonio Ferrario

Il valore della donna investitrice

Come investe e a quali servizi di consulenza aspira l'altra metà del cielo?

Aipb, Associazione italiana private banking, e il gestore globale multi-asset Candriam, hanno realizzato con Ipsos uno studio dal titolo, *Il valore della donna investitrice: il contributo della consulenza finanziaria per superare gli stereotipi di genere*, per riflettere sul ruolo delle donne che, in Italia, hanno ampie disponibilità finanziarie

e occupano posizioni di rilievo nei sistemi sociali ed economico-finanziari del nostro Paese.

Lo studio ha interessato un campione molto specifico della popolazione femminile: quello di donne attive con disponibilità finanziaria elevata, per capire in particolare come investono i loro risparmi. In Italia le donne detengono il 10% della ricchezza privata totale, pari a circa il 35% del risparmio gestito dall'industria del private banking. Sono

solo 60mila le donne italiane di «alto profilo», il campione indagato dal rapporto, ossia con elevato standing professionale, imprenditrici, libere professioniste o dirigenti con disponibilità finanziaria di almeno 250mila euro.

Le donne di «alto profilo» sono due volte su tre laureate, ben al di sopra delle medie nazionali, occupano ruoli di rilievo, si tratta di donne impegnate, abituate a gestire responsabilità e complessità. Il 48% di queste siede all'interno di un consiglio di amministrazione, il 25% ha una carica a livello associativo. Una donna su cinque vive da sola, la maggior parte vive con un partner e ha dei figli. Donne che potrebbero rappresentare un modello aspirazionale perché, certo

«La disparità di genere costituisce uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo sostenibile e alla crescita economica del Paese»

Antonella Massari, segretario Aipb

più fortunate, colte e attrezzate, hanno sfondato il soffitto di cristallo indicando la via della possibilità alle tante donne che possono ancora emergere. Donne che, come dimostrano i dati, possono anche contribuire a innescare un circolo virtuoso di rilancio economico e riduzione del gap di genere. Traguardo a cui può contribuire l'industria del Private Banking, offrendo una consulenza professionale adeguata e all'altezza delle aspettative di questo piccolo prezioso gruppo di donne, affinché possa non solo contare di più, ma diventare sempre più numeroso.

L'identikit degli investimenti in rosa

■ Le donne di «alto profilo» guardano lontano: sono pronte a investire il 60% del proprio patrimonio in progetti di lungo periodo, tanto che solo il 4% di loro esprime una preferenza a tenere la propria liquidità ferma sul conto (contro l'8% degli uomini).



Antonella Massari,
segretario Aipb

■ Le donne del campione sono più interessate e competenti degli uomini di pari profilo e nella scelta degli investimenti danno molta rilevanza alla sicurezza (50%, gli uomini il 18%) senza trascurare la ricerca del rendimento (20%, gli uomini il 25%).

■ Una donna su due vorrebbe investire il proprio patrimonio con impatti ESG o in economia reale: il 45% dichiara di voler diversificare, il 36% dichiara di voler contribuire attivamente al rilancio del Paese.

■ L'82% delle donne del campione si avvale abitualmente di una consulenza professionale per gestire il proprio patrimonio, ma una su tre ritiene ci siano margini di miglioramento nella formulazione di proposte in linea con i propri progetti di vita.

■ Il 35% del campione intervistato sceglie prodotti che garantiscano il capitale, il 36% si esprime per l'investimento immobiliare, preferito solo dal 20% degli uomini. Emerge anche un 18% di investitrici impavide che, nonostante l'incertezza del momento, sanno ben guardare al lungo termine. Queste donne, che rappresentano la punta più evoluta di questo segmento, ritengono che l'adozione di strategie alternative possa dare nel lungo periodo performance soddisfacenti.

Il ruolo della consulenza

«Sono convinta che la disparità di genere costituisce uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo sostenibile e alla crescita economica del Paese ed è opportuno che l'associazione italiana di un'industria chiave per la gestione dei risparmi, così fondamentale per il rilancio dell'economia, si occupi del tema», dice Antonella Massari, segretario generale Aipb - Associazione Italiana Private Banking. «Questa iniziativa ci ha permesso di approfondire i bisogni e le preferenze di una parte della clientela che merita una crescente attenzione

e che, come dimostrano i dati, presenta una maturità finanziaria che ben si adatta al momento storico che stiamo vivendo». Le donne che ricevono la consulenza professionale si dicono soddisfatte, ma non soddisfattissime: solo una minoranza assegna al servizio un voto di eccellenza. Una donna su due pensa che le investitrici abbiano esigenze e necessità abbastanza diverse da quelle degli uomini.

Il 73% vorrebbe essere affiancata da esperti con competenze anche non

strettamente finanziarie e una donna su cinque ritiene che la capacità di essere seguite nel tempo rappresenti la chiave per migliorare il servizio di consulenza professionale. In base alla loro esperienza, il 20% delle donne di «alto profilo» conferma che nel corso delle conversazioni con il loro consulente finanziario di riferimento vengono affrontati aspetti più generali e di prospettive future, come per esempio la protezione del rischio o la trasmissione del patrimonio. **C**

(©riproduzione riservata)

La visione del gestore

di **Matthieu David, head of Italian Branch di Candriam**

Conoscenza e comprensione. Questi elementi sono la base per effettuare scelte di investimento adeguate, come anche per suggerirle.

La conoscenza approfondita dei bisogni degli investitori finali è fondamentale per un asset manager: solo grazie a essa è possibile costruire soluzioni di investimento adeguate. Allo stesso modo, conoscenza e comprensione sono il cuore nevralgico di una relazione tra consulente e investitore finale positiva, virtuosa e di reciproca soddisfazione. Su questa convinzione di fondo Aipb e Candriam si sono incontrati e questa è la ragione fondamentale che ci ha spinto a sostenere questa ricerca.

A oltre 70 anni dalla pubblicazione del libro di Simone de Beauvoir *Il secondo sesso*, caposaldo secondo molti per comprendere il ruolo della donna nella società europea,

molto è cambiato. L'evoluzione della nostra società ha portato l'universo femminile ad acquisire un ruolo sempre più centrale, che allora poteva essere solo sperato; in tutti i campi (politici, sociali, accademici, economici, scientifici) il ruolo decisionale della donna è cresciuto. Non fa eccezione il mondo della finanza e degli investimenti.

Le donne rivestono un ruolo sempre più importante nel prendere decisioni finanziarie: si impone, quindi, una conoscenza approfondita del loro «sentire», dei loro bisogni ed obiettivi. La ricerca si concentra su un target molto ben circoscritto, le donne investitrici di alto profilo, per un preciso motivo. Candriam condivide con Aipb la convinzione che esse rappresentino un modello al quale può ispirarsi il più ampio universo delle donne investitrici e risparmiatrici. Conoscere bene questo target,

accompagnandolo adeguatamente nelle sue decisioni di pianificazione finanziaria, può quindi essere un primo concreto passo di tutto il settore del wealth/asset management per essere più vicino alle esigenze di domani di tutta «l'altra metà del cielo».

In questo quadro virtuoso, l'unico tassello da aggiungere è quello di una informazione più approfondita sull'efficacia di questi approcci e sulla loro reale capacità di influenzare in positivo il mondo nel quale viviamo. Ma una consulenza finanziaria sempre più consapevole e sensibile alle loro esigenze saprà accompagnarle in questo percorso.

