

INTERVISTA A CLAUDIA SEGRE

L'altra metà del risparmio vede in arrivo l'anno giusto per affermarsi

Nell'alfabetizzazione finanziaria degli italiani, così come nelle scelte di pianificazione familiare, il ruolo delle donne si conferma centrale». È partendo da questo presupposto che la Global Thinking Foundation, guidata da Claudia Segre, ha sviluppato una serie di iniziative che vanno dalla formazione sui temi della finanza e dell'imprenditoria, dalla prevenzione della violenza economica in ambito familiare al sostegno per un incremento della presenza delle donne tra le fila dei professionisti della consulenza.

Oggi le donne consulenti finanziari rappresentano il 25% del numero totale dei professionisti iscritti all'Albo. La sorprende questo dato?

Sì, purtroppo mi sorprende, ma in negativo, perché nonostante ci sia stato un aumento di oltre il 30 per cento negli ultimi cinque anni del numero complessivo, le donne iscritte all'Albo sono ancora una minoranza. Siamo ancorati su valori molto bassi con un minimo in Trentino del 14,5 per cento e un massimo del 34 per cento in Valle d'Aosta. Si tratta di valori non trascurabili, ma che indicano quanto sia ancora lunga la strada da fare. La crescita registrata negli ultimi anni tuttavia è in gran parte dovuta al cambiamento ancora in corso nell'organizzazione di molti istituti bancari e finanziari e quindi ascrivibile a fattori di tipo tecnico e infrastrutturale.

Quali sono le caratteristiche delle donne consulenti che possono fare la differenza con i colleghi maschi?

Oltre a caratteristiche inerenti l'approccio femminile alle relazioni interpersonali, le consulenti donne, come emerso dalla relazione del 2017 dell'Ocf, tendono a utilizzare più fonti informative e sono molto più fedeli nei confronti delle società con cui collaborano, garantendo così una maggiore continuità di servizio nel lungo termine. Sono anche più pronte a cogliere le opportunità offerte dalla trasformazione digitale, come dimostra il numero di consulenti attive sui social network o su blog personali. Vi sono in questo momento inoltre dei fattori demografici e socio-economici



che ne favoriscono una maggiore presenza, tra cui la crescita del numero di donne imprenditrici e il ricambio generazionale in corso, che sta portando alla guida di aziende e di patrimoni importanti una generazione con una mentalità nuova, poco incline a recepire gli stereotipi diffusi nel passato e penalizzanti per le consulenti donne. Le donne inoltre stanno affrontando e proponendo al cliente, in misura maggiore rispetto ai colleghi maschi, sia spunti innovativi sul fronte degli investimenti, come quelli inerenti l'ambito della responsabilità sociale, ambientale e di governance, sia questioni previdenziali, proprio in virtù di una maggiore capacità di lettura delle esigenze di tutto il ciclo di vita del nucleo familiare.

Quale contributo possono dare le donne consulenti in un 2019 che si annuncia complesso sul fronte degli investimenti finanziari?

L'esito di Mifid II metterà tutti gli operatori del settore di fronte ad un risultato inconfutabile che rappresenterà il frutto dell'impegno dei gestori e della capacità dei consulenti di contenere i costi e di costruire i portafogli. Tale esito produrrà un'ulteriore scrematura sul mercato, premiando i consulenti più preparati e quelli che avranno saputo ascoltare meglio i bisogni del cliente. Secondo noi tale circostanza potrebbe di fatto far emergere la preparazione delle donne e fare la differenza nella loro crescita, sia in termini numerici che professionali. Come Fondazione continueremo a lavorare su due fronti: quello strettamente lavorativo, che ci vede impegnati nella battaglia per garantire la flessibilità di orario per tutti i consulenti e non solo per le donne, e quello formativo. Nel 2019 rafforzeremo infatti tutte le attività incluse nel progetto "Donne al quadrato", un'iniziativa che nasce per fornire sostegno nell'ambito della pianificazione familiare e professionale.