

DONNE E INVESTIMENTI

# Chi le ignora, ci rimette e ci rimettiamo tutti

Non serve una rivoluzione per cambiare le cose, basta iniziare  
con qualcosa di molto semplice: coinvolgerle, ascoltarle,  
capirle e agire di conseguenza

di Enrico Maria Cervellati



“E”  
“Economia” deriva dal greco oikonomia, composta da oikos (“casa”) e nomia (“amministrazione”). Per secoli, l’amministrazione della casa è stata demandata alle donne, capaci di bilanciare entrate e uscite e garantire la sostenibilità della famiglia. Le donne sanno risparmiare e gestire le risorse familiari, eccome se lo sanno fare! Ma investire? In media, le donne registrano livelli di alfabetizzazione finanziaria più bassi degli uomini. Il tema è reale ed è serio, ma come misuriamo l’alfabetizzazione finanziaria? Di solito con le “Big 3”, le tre grandi domande per misurare il grado di alfabetizzazione finanziaria ideate da Annamaria Lusardi, la maggiore esperta nel campo. Una delle tre domande riguarda l’inflazione. Mia suocera fa la casalinga. È la colonna portante della famiglia ed era la migliore della scuola... ma sbaglierebbe la risposta, anche se sa di quanto è aumentato di prezzo ogni singolo prodotto nel supermercato sotto casa. Sa bene cos’è l’inflazione, ma risulterebbe analfabeta finanziaria.

#### **Serve più ascolto.**

Il mondo della finanza è stato

costruito su misura di uomini, non di donne, anche nel linguaggio. La finanza è per il maschio alfa che non chiede, non dubita e non si mette in discussione. Invece, fare domande è segno di intelligenza. Eppure, secondo un’indagine Aipb, le donne vengono spesso percepite come meno esperte solo perché chiedono di più. Quello che vogliono non è una lezione dall’alto, ma decidere dove investire, per esempio in qualcosa che abbia un impatto positivo, non solo un rendimento. Chiedono un’altra cosa le donne ai loro consulenti finanziari: ascolto! Ascolto vero, attivo o passivo che sia.

La consulenza finanziaria sembra non considerare adeguatamente le donne senza (forse) neanche accorgersene. Da un’indagine negli Usa, emerge che il 70% delle neo-vedove cambia consulente perché quello precedente parlava solo con il marito. Un dato che fa riflettere: quante opportunità stanno buttando via i consulenti solo perché non ascoltano le loro clienti o non le coinvolgono adeguatamente?

Anche il settore del risparmio gestito è miope: prodotti standardizzati, poca attenzione alla personalizzazione, poche stra-



**ASCOLTO**  
QUELLO CHE  
CHIEDONO LE  
DONNE AI LORO  
CONSULENTI

tegie per coinvolgere le donne. Eppure, si tratta di un segmento di mercato enorme e in crescita. Le donne oggi gestiscono patrimoni sempre più grandi, lavorano, guadagnano, ereditano. Sì, perché vivono più a lungo, quindi il patrimonio in mano alle donne aumenterà progressivamente e inesorabilmente. Lo ripeto spesso ai consulenti: oltre una certa età avrete quasi solo clienti donne!

#### **Cambiare modo di comunicare.**

Non si tratta di creare prodotti finanziari “rosa” o di semplificare il linguaggio come si fa con i bambini, ma di cambiare il modo di comunicare e di costruire una relazione basata sulla fiducia e sulla comprensione. Perché le donne il denaro lo sanno gestire, ma vogliono farlo alle loro condizioni. E forse è ora che il mondo della finanza inizi ad ascoltarle. E allora perché non costruire strumenti finanziari su misura per loro? Perché non offrire un modello di consulenza che parta dall’ascolto, anziché dal solito monologo tecnico?

Le donne sono una risorsa vitale per il mondo finanziario e per l’economia reale. Ignorarle è un errore colossale. E non serve una rivoluzione per cambiare le cose, basta iniziare con qualcosa di molto semplice: coinvolgerle, ascoltarle, capirle e agire di conseguenza. Non foss’altro, egoisticamente, perché chi lo fa, ci guadagna. In tutti i sensi. Meno prosaicamente, perché è giusto così! E a quel punto ci guadagneremmo tutti e, con noi, il nostro Paese!



**Le donne oggi gestiscono patrimoni sempre più grandi, lavorano, guadagnano, ereditano**