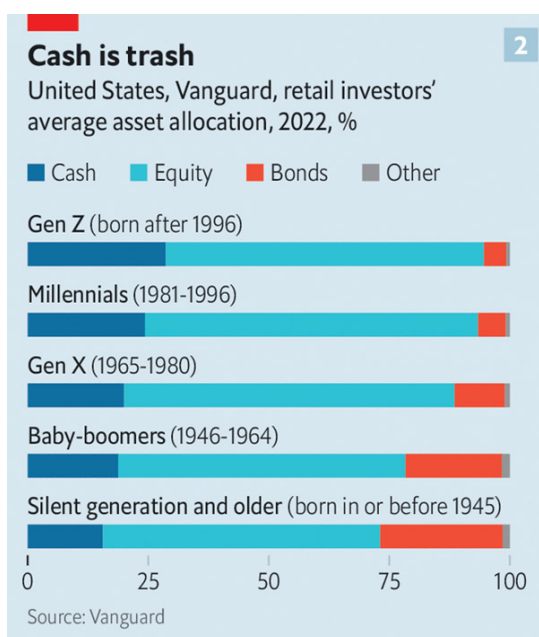


# DONNE E UOMINI: È IL TEMPO DEI PADRI IN CASA E DELLE MADRI IN FINANZA?

Partiamo da un dato di fatto fondamentale, e ovvio: la ricchezza in Italia, come negli USA, è distribuita in modo molto disuguale. Non solo tra le persone, come chiunque ben sa, ma anche tra le regioni, e lo si può constatare vivendo a lungo in posti diversi, come è capitato a me. Poi c'è un altro dato di fatto fondamentale, che è meno facilmente visibile e che è stato illustrato molto bene nel corso di alcuni recenti incontri con Consulenti Finanziari (per me molto emozionanti, dopo un lungo periodo travagliato in cui non ho potuto allontanarmi da Venezia: incontri resi più piacevoli dalla graditissima compagnia di Roberta Morosin e di Carlo Benetti, fantastica coppia GAM).

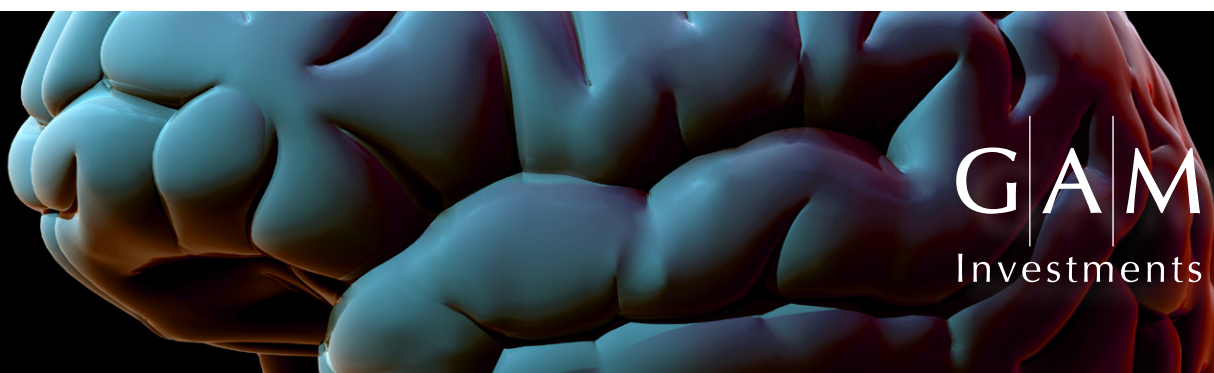
In quella occasione alcuni relatori hanno riportato i dati di una ricerca che mostra come circa quattro quinti dei consulenti cambino con il passaggio generazionale delle eredità più cospicue. Sembra che i fattori del cambiamento di gestore con il passaggio generazionale siano molti. Quel che è certo è che, anche in un paese apparentemente più evoluto come gli Stati Uniti, l'educazione finanziaria stenta ad affermarsi. Sta di fatto che anche la generazione Z, come peraltro in Italia, continui ad avere una asset allocation con troppa liquidità malgrado la grande redditività delle borse USA negli ultimi 15 anni, da quando cioè i giovani Z avevano al massimo 14 anni.

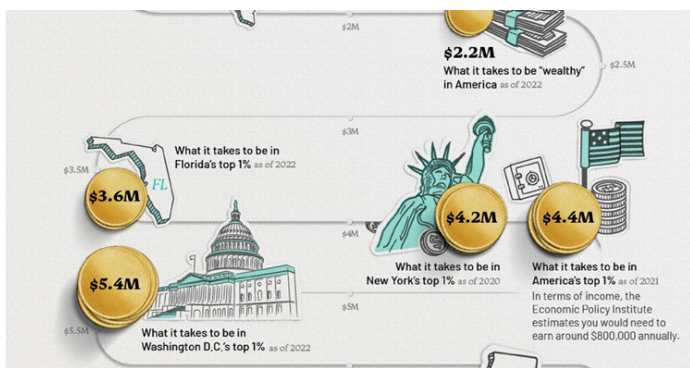


I dati non sono cambiati dal 2022 al 2024: la figura mostra la quota di liquidità eccessiva nei portafogli USA. Stupisce in particolare la generazione Z che è vissuta in un periodo in cui le borse USA hanno reso in media circa il 13%. Una scelta poco avveduta. Fonte: Economist modificata.



**Prof. Paolo Legrenzi**  
Professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia



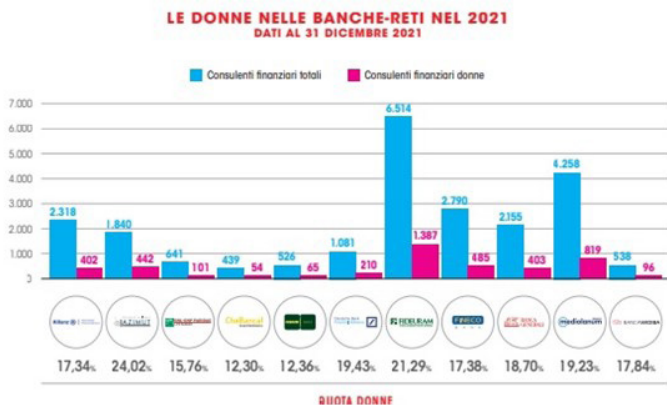


Quanti soldi ci vogliono nelle diverse città e stati americani per far parte dell'1% della popolazione più ricca nell'anno 2022? In media, in tutti gli USA, ci vogliono \$2,2 milioni, ma si passa dai 3,6 milioni di dollari della Florida ai 5,4 di Washington, D.C. E in termini di redditi annui? Ci vogliono redditi da 800mila dollari per arrivare a entrate annue di circa un milione. Fonte: WSJ modificata.

Ora, tornando all'Italia, vanno tenuti presenti i seguenti fatti:

- Più di metà dei risparmi degli italiani non sono investiti con l'aiuto di un consulente "professionista", e non in conflitto di interessi, ma da forme miste di "fai da te".
- In occasione dei passaggi generazionali i nuovi proprietari in maggioranza cambiano consulente.
- La gran parte dei consulenti, in Italia come negli Usa, sono maschi.

Ecco dei dati più di dettaglio, non aggiornatissimi ma comunque significativi:



Presenza femminile nella consulenza finanziaria. Fonte: l'ultima edizione del Global Gender Gap Report pubblicato da LinkedIn.

Ed ecco le fonti a cui mi rifaccio in questo contributo:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268121002791>

<https://search.app/gWektSuTtwccBBK8>

<https://calverwm.co.uk/5-reasons-why-you-should-use-a-female-financial-adviser/>

Si pone il problema del "genere" del consulente. In sintesi:

- Currently, female representation is at 15% to 20%: le donne negli USA, come in Italia, non superano il 20%.
- In assenza di pregiudizi e tradizioni culturali dovrebbero essere il 50%? There remains a belief that men excel in an advisor role vs. women in the same role—one shared by industry leaders and by women themselves.
- Il pregiudizio di cui sopra riguarda in generale le donne e il lavoro o quello specifico lavoro, il lavoro del consulente? Difficile dire perché, come vedete dalla figura sopra riportata, c'è una forte dispersione e la varianza indica diverse scelte organizzative e dirigenziali.

Fonti:

<https://www.advisor.ca/infographic/adv/where-are-the-women-advisors/>

[https://www.ie.edu/uncover-ie/women-finance-chipping-away-glass-ceiling/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=AO-MAS-BUS-BMNG-ALLP-REGLR-PG-TIER1-WW-SEM-DSA-LEAD&utm\\_id=19787034685&ad\\_group\\_id=145394692503&ad\\_id=650567827111&placement\\_id=&network=g&gclid=aw.ds&gadsourc=1&gclid=Cj0KCQjwsc24BhDPArlsAFXqAB3FmhpbkWscxOZNnk\\_5lwleRTg6UZxPdFsgRrmcBiuEiqdEextSK0aAncFEALw\\_wcB](https://www.ie.edu/uncover-ie/women-finance-chipping-away-glass-ceiling/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=AO-MAS-BUS-BMNG-ALLP-REGLR-PG-TIER1-WW-SEM-DSA-LEAD&utm_id=19787034685&ad_group_id=145394692503&ad_id=650567827111&placement_id=&network=g&gclid=aw.ds&gadsourc=1&gclid=Cj0KCQjwsc24BhDPArlsAFXqAB3FmhpbkWscxOZNnk_5lwleRTg6UZxPdFsgRrmcBiuEiqdEextSK0aAncFEALw_wcB)

Commento sulle fonti sopra citate: se andiamo infatti a guardare il trend di crescita della consistenza delle quote femminili, questo viene ribadito con un aumento percentuale tra il 2020 e il 2024, tuttavia resta una minoranza. È altresì interessante sottolineare che nel 2022 tutte le grandi realtà del settore possiedono una quota femminile ridotta, eccezion fatta per Azimut.

Domanda finale: la scarsa presenza femminile è da ricondursi a un trend più generale di pregiudizi sulla suddivisione dei compiti (stereotipi e pregiudizi privi di alcuna base "biologica") come vedremo nella prossima lezione oppure si tratta di un fenomeno più specifico? Una tradizione culturale di breve respiro?

**Prof. Paolo Legrenzi**

Laboratorio di Economia Sperimentale  
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM.  
È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

---

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](https://www.gam.com)

**Importanti avvertenze legali:**

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.