



I pantaloni di...

A cura della Redazione, in collaborazione con Roberto Tomasin

Come i consulenti finanziari promuovono la consapevolezza sul tema dell'indipendenza economica nelle relazioni di coppia, per una vita armonica.

Silvia Valli e Mario Ripa, **consulenti finanziari di Allianz Bank** di lunga esperienza, hanno dato vita a un agile libretto – che si potrebbe definire un saggio - per riconoscere e gestire tutti quegli aspetti economici e patrimoniali, in chiave preventiva, che si riferiscono al tema dell'indipendenza economica; argomento a volte sotto traccia nel comune sentire, ma che in-

crocia molte realtà familiari. **Come referenti fiduciari di una relazione patrimoniale con le famiglie**, Silvia e Mario hanno colto la delicatezza dell'argomento, iniziando un percorso divulgativo specifico per sensibilizzare la propria clientela, e non solo. Il primo passo si è concretizzato appunto nella pubblicazione del saggio **"I pantaloni di..."** con il



contributo di **Alessandro Gallo**, esperto di pianificazione patrimoniale, e di **Paola Gonella**, dell'associazione La Consapevolezza di Venere Onlus. Il saggio mette a sistema le diverse esperienze professionali dei quattro autori; in esso vengono portate all'attenzione del lettore diverse riflessioni e indicazioni sul delicato tema dell'autonomia economica e patrimoniale per un **corretto equilibrio economico nella gestione e tutela del nucleo familiare**.

Conseguire una propria autonomia è un possibile baluardo anche verso le situazioni più estreme, purtroppo di attualità di cronaca, nella violenza all'interno della coppia. In particolare il contenuto del saggio è partito dal punto di vista secondo il quale in qualsiasi struttura di coppia può esistere un

componente meno tutelato economicamente di altri.

Molte le domande e numerosi gli interessanti approfondimenti operativi da cogliere, suggeriti dagli autori nell'intervista che segue.

Come mai avete scelto come titolo "I pantaloni di...", che sembra una domanda inespressa?

Silvia. Le domande sono necessarie, forse ancor più delle risposte, in quanto dovrebbero essere la premessa di una propria consapevolezza. Con il titolo "I pantaloni di...", abbiamo richiamato il riferimento a Giovanna d'Arco. Pur rispondendo positivamente a tutte le contestazioni che le venivano mosse durante il processo, alla fine scivola, o la fanno scivolare, sul fatto che abbia sempre indossato abiti maschili contravvenendo al veto dell'Antico Testamento (Deuteronomio) dove è scritto che "la donna non si vestirà da uomo, né l'uomo si vestirà da donna..." - appropriandosi del simbolo maschile per eccellenza, o reputato tale, i pantaloni.

Mario. Continuando il pensiero, posso dire che "I pantaloni di..." hanno preso spunto dal fatto che l'abbigliamento da sempre è stato carico di simbolismi e che ciò addirittura trova un suo fondamento storico appunto nell'Antico Testamento. Questo ci ha aiutati a riportare con un esempio noto a tutti, come la vita della giovane Pulzella d'Orléans, il tema della parità di genere e, come professionisti del risparmio, mettere in evidenza quanto questo sia centrale per riflettere sull'importanza di tutelare l'autonomia economica dell'individuo.

Il vostro lavoro ha anche una forte valenza sociale che tutela, nei fatti, anche la coesione familiare. Quali i punti di contatto tra voi su questo

I consulenti finanziari di Allianz Bank, Silvia Valli e Mario Ripa, hanno dato vita a un agile saggio per aiutare i clienti a riconoscere e gestire tutti quegli aspetti economici e patrimoniali che si riferiscono al tema dell'indipendenza economica.

aspetto...vi siete scambiati i pantaloni?

Mario. Premesso che abbiamo taglie e vestibilità leggermente diverse... sull'attenzione a tutelare al massimo tutti i componenti della famiglia siamo totalmente in sintonia e questo si riflette nel modo di relazionarsi con i clienti, nello sviluppare connessioni e ragionamenti, nell'analizzare a fondo le diverse



soluzioni di pianificazione, ponendo attenzione alla specificità di ogni soggetto prima di tutto attraverso un dialogo diretto e costante.

Silvia. Nella concretezza, al di là delle taglie e delle sfumature comportamentali che ci contraddistinguono individualmente, esiste una importante sintonia nell'agire anche là dove diversità è una ricchezza. Il comune approccio etico e metodologico e il nostro talento individuale ci permettono di integrarci armonicamente aumentando la possibilità di portare valore aggiunto ai nostri clienti.

Quando avete deciso di dar vita a questa iniziativa?

Mario. Al di là della fortuna di operare nello stesso ufficio – ed è indubbio che la vicinanza faciliti lo scambio di riflessioni – ancora più importante è il *mood* che da tantissimi anni condividiamo. *Mood* che nasce da percorsi formativi simili ma, naturalmente, anche dalla

frequentazione di riunioni e partecipazione a tanti progetti in cui Allianz Bank ci ha coinvolto. Da qui una comunanza di vedute e, ancora prima, di sensibilità nella tutela dei nostri clienti, che ha portato a una “nascita” diciamo naturale del saggio, compendio di tante riflessioni.

Silvia. Certamente la vicinanza ci ha favorito nel generare il “corto circuito” dei nostri pensieri e azioni, ma possiamo far risalire l’innescò alla rappresentazione teatrale che Mario mi ha riportato in modo entusiastico. Per me lavorare sulla consapevolezza dei clienti, e delle clienti in particolare, è un’esperienza quotidiana, una tematica che porto avanti da tempo per convinzione personale e che trattiamo anche nella Commissione Pink della Banca, di cui faccio parte da diversi anni. Lo spettacolo ha creato i presupposti per un dialogo comune con Mario per mettere a terra una visione ancora più integrata e operativa di questo tema.

Mario. Grazie Silvia, direi che l’incontro magico di quella serata teatrale mi ha evidenziato, ancora una volta, come l’arte possa essere un formidabile mezzo per raccontarci la realtà. La rappresentazione “L’invasione, ovvero la leggenda dell’amore vero”, a cura del Teatro dei Lupi in collaborazione con La Consapevolezza di Venere Onlus, si è tenuta nell’ambito delle iniziative di Bookcity Milano e probabilmente verrà replicata entro l’anno. La pièce teatrale tratta in modo molto diretto il tema della violenza sulle donne ed evidenzia indirettamente come l’indipendenza economica sia rilevante nell’auto-tutelarsi. Da qui il fatto di confrontarmi con una collega con sensibilità simili, che mi ha portato a riflettere su come poter porre una maggior attenzione verso i clienti, oltre a quanto da sempre con loro svolto, su questo importante aspetto dell’attività di pianificazione.

Silvia. Sono d’accordo, il tema della violenza economica è solo una parte di una determinata modalità comportamentale e non vorrei che ci si focalizzasse solo sull’aspetto prettamente negativo. **Va inserito nel contesto più ampio di serenità**, lavorando su tutti i componenti di una famiglia per renderli consapevoli di come le proprie scelte hanno un impatto sull’armonia familiare. È importante che una donna - madre o nonna - ma anche un uomo - padre o nonno - che vogliono dare una mano a figlie, figli e nipoti, siano coscienti di come le loro scelte abbiano delle conseguenze sul benessere familiare.



Il titolo “I pantaloni di...”
ha preso spunto dal fatto
che l’abbigliamento è sempre
stato carico di simbolismi.
Una realtà che trova un suo
fondamento storico addirittura
nell’Antico Testamento.

Per questo la relazione è uno degli elementi più rilevanti per una consulenza di successo, anche considerando che sempre più alcuni aspetti numerici dell’attività potranno essere gestiti anche attraverso l’intelligenza artificiale...quindi possiamo dire che sembri necessario recuperare e aumentare il posizionamento del valore della consulenza relazionale. Fatta questa premessa, che sbocco operativo ha trovato la vostra interazione?

Mario. Il primo risultato è l’aver “costruito” questo saggio, come ci è piaciuto chiamarlo con Silvia, per richiamare la saggezza che vorremmo umilmente portare nell’ambito del nostro lavoro di consulenza perché si possano **far fare con coscienza le scelte più opportune.** Per noi già l’elaborazione di questo saggio è stato, e lo è tuttora, un percorso formativo e di aggregazione di competenze diverse. Ci ha permesso di riflettere sul significato della nostra

attività anche nel confronto con l’associazione La Consapevolezza di Venere Onlus e con il Dott. Alessandro Gallo, che ci ha istruito sugli aspetti di pianificazione del patrimonio dal punto di vista normativo e operativo. Insomma mettere assieme quattro teste e farle funzionare in sintonia con una visione comune ci ha permesso di aiutarci a vicenda e di crescere nell’elaborazione dei contenuti, per arrivare poi alla decisione della pubblicazione. Tutto questo ha creato una sintonia che mi auguro emerga nella lettura del saggio. Ai lettori l’ardua sentenza.

Silvia. Non posso far altro che confermare quanto detto da Mario in questo percorso di crescita e nel continuo confronto reciproco. **Il principio di mettersi sempre in discussione ci permette di gestire il cambiamento continuo,** che è la cifra dinamica del nostro tempo, elaborando sempre nuove modalità di ragionamento e permettendoci di migliorare la qualità

del nostro lavoro con la clientela. Ho e abbiamo molto a cuore il tema etico, che è la base del nostro lavoro, cercando di calarlo nella quotidianità lavorativa. Vorremmo che il saggio diventasse uno strumento condiviso, un mezzo divulgativo per raggiungere concretamente anche coloro che magari non hanno ancora coltivato queste riflessioni, contribuendo - nel nostro piccolo - ad innalzare il livello di sensibilità su questi temi.

E da qui in poi... un sogno?

Mario e Silvia. Sarebbe bello poter continuare il percorso in questo preciso ambito che ci sta molto a cuore, sviluppando un progetto che miri con attenzione a portare più consapevolezza, conoscenze e informazioni corrette alle persone che ne hanno bisogno. Per ora ci limitiamo a pensare di aver realizzato un grande lavoro riversando tutte queste argomentazioni nel nostro saggio.