

14 giugno 2017

Trasmissione della ricchezza: i clienti Private italiani meno lungimiranti dei clienti statunitensi

I clienti HNWI sono molto attenti al proprio patrimonio e al modo in cui poterlo accrescere. Sono consapevoli che rivolgendosi a un servizio di Private banking si stanno affidando a un servizio di consulenza finanziaria personalizzata di alto standing. Sono anche consapevoli che in questo modo possono ‘prendersi cura’, tramite un referente dedicato, delle proprie sostanze nel loro complesso.

Eppure, in Italia quando si parla di trasmissione della ricchezza parrebbe esserci tra i clienti poca sensibilità al tema, che dimostrano di non pensare adeguatamente al proprio futuro, a quello della propria famiglia e dei figli e, quindi, anche a quello del proprio patrimonio. 1 cliente Private su 2 infatti è consapevole che dovrà affrontare questa questione, ma il 48% di loro non si è ancora affidato a un servizio di advisory di questo tipo. Nel campione dei clienti Private, solo gli imprenditori sono maggiormente interessanti a questo tema, sapendo di avere questo problema nel 63% dei casi.

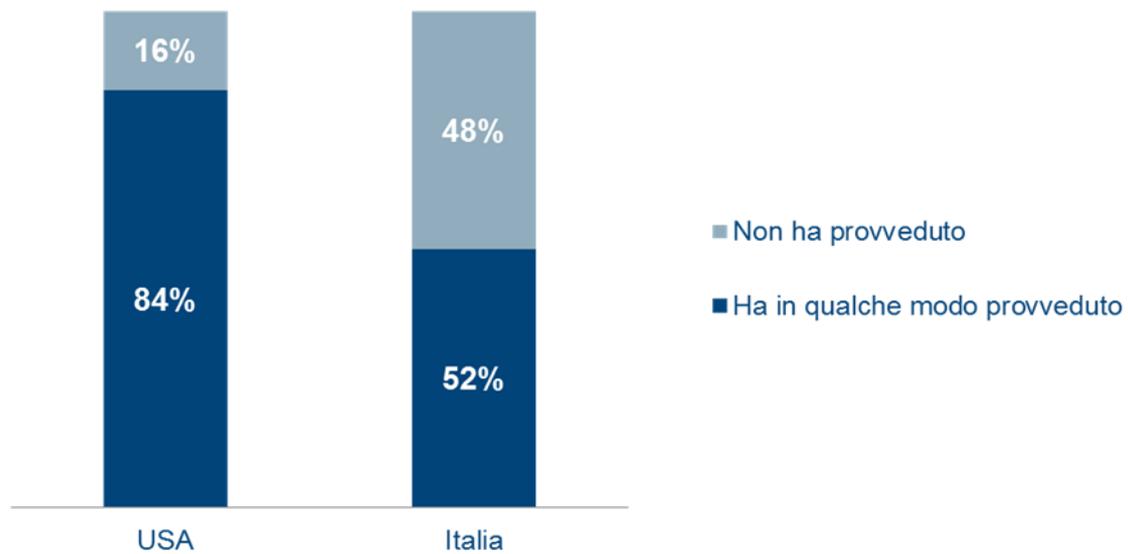
La situazione cambia negli Stati Uniti, dove i clienti più wealthy sembrerebbero decisamente più lungimiranti. Da uno studio condotto da SEI Private Wealth Management, infatti, emerge che i clienti HNWI che se ne stanno occupando, anche in maniera minima, sono l’84%.

Questo gap tra le due realtà potrebbe essere dovuto a un fatto culturale e di mentalità della clientela trasmessa di generazione in generazione, alla gamma d’offerta degli operatori, oppure, perché no, anche alla combinazione dei due fattori. È vero, infatti, che in questa delicata attività un cliente non può fare tutto da solo, ma deve avere alle spalle un solido servizio di advisory che lo guidi in tutte le fasi: è necessario mettere a punto una strategia in base agli obiettivi che si vogliono raggiungere.

A questo punto, dunque, il Private banker e la banca non stanno offrendo più un mero servizio di consulenza al cliente, ma, soprattutto, lo stanno affiancando anche nella tutela del futuro della famiglia e dell’attività professionale.

Clienti Private e passaggio generazionale: negli Stati Uniti si dimostrano più lungimiranti

Domanda: Lei ha provveduto ad affrontare un passaggio generazionale?



Fonte: GFK per AIPB, Indagine sulla Clientela Private in Italia
SEI Private Wealth Management