

18 gennaio 2017

## Clienti Private e cultura finanziaria

Il tema dell'educazione finanziaria degli investitori in Italia sta diventando sempre più 'caldo'. Abbiamo già avuto modo di affermare che nel nostro Paese chi investe, molto spesso, non ha conoscenze o competenze approfondite, dimostrando scarsa consapevolezza in un'attività che di ludico ha ben poco. Questo discorso diventa ancora più importante per gli individui che hanno a disposizione una ricchezza consistente, poiché la posta in gioco è nettamente più alta.

Gli operatori Private si stanno attrezzando in questa direzione: il 74% dei banker infatti afferma che il proprio istituto di appartenenza prevede percorsi di educazione finanziaria per i clienti e giudicano molto positivo il progetto nel 42% dei casi. Senza contare che i clienti hanno l'opportunità di apprendere alcune nozioni anche in fase di colloquio con il banker. Insomma, le occasioni per approfondire non mancano, ma se si chiede ai clienti se usufruiscono dei servizi di formazione finanziaria organizzati dal proprio istituto di riferimento e se li riterrebbero importanti le risposte non sono confortanti: l'85% dei clienti non ne usufruisce e il 71% non li ritiene importanti.

Sarebbe bene, invece, che i clienti Private fossero più attivi nello 'studio' di questa materia, così da accrescere la propria consapevolezza nel processo della pianificazione degli investimenti. Anche la norma, basti pensare all'imminente MiFid II sul tema della trasparenza, si sta muovendo sempre più nella direzione di mettere il cliente nelle condizioni migliori possibili per scegliere come destreggiarsi in un ambito delicato come quello finanziario, ma anche il cliente deve metterci del suo. Gli operatori e i banker, dal canto loro, potrebbero sensibilizzare maggiormente gli investitori su questo tema, perché la pianificazione degli investimenti deve essere concepita come il risultato dell'interazione di tre soggetti, banca, banker e cliente, dove il cliente è parte attiva e non del tutto delegante.

## I clienti Private non sono inclini ad approfondire nell'ambito della cultura finanziaria

*Domanda: Lei usufruisce dei seguenti servizi? Per lei è importante avere a disposizione queste tipologie di servizi nella relazione con la sua banca di riferimento?*

**Servizi di Education:** organizzazione di incontri informativi e corsi di formazione dedicati ai clienti in materia di strumenti finanziari e analisi di scenari di mercato



85%

**Non usufruisce**



71%

**Non ritiene importante**

Fonte: AIPB, Indagine sulla clientela Private in Italia 2016