

23 maggio 2018

Clienti Private: il banker rappresenta ancora il centro della relazione, soprattutto grazie alla sua proattività

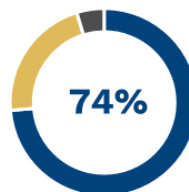
In uno studio condotto su territorio statunitense, *WealthManagement*, piattaforma editoriale indipendente, ha scoperto che **il 43% dei clienti Private cambierebbe banker nel caso in cui il patrimonio diventasse più complesso**, magari in caso di aumento sostanziale degli asset. In una circostanza simile, avrebbero bisogno, infatti, a detta loro, di un professionista che sia in grado di gestire meglio la nuova e più sofisticata situazione patrimoniale.

Nel panorama italiano, fortunatamente, il contesto non dà motivi di particolare allarme. Secondo l'Indagine sulla Clientela Private, condotta da GFK per AIPB, infatti, il 74% dei clienti si dichiara soddisfatto della capacità della banca di capire, tramite il banker, la complessità della sua situazione patrimoniale e quindi di rimanere al passo con eventuali cambiamenti: **per il 73% dei clienti Private è importante che il referente per gli investimenti faccia il punto con loro su eventuali variazioni del patrimonio** (dal punto di vista, immobiliare, reale e/o finanziario) e del reddito familiare e ciò è accaduto in più della metà dei casi. **Questo spiegherebbe la ragione per cui i clienti apprezzano particolarmente (71%) lo spirito di iniziativa del professionista**, che dimostra il suo impegno nel comprendere meglio i loro bisogni.

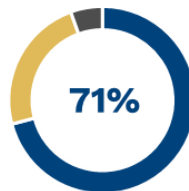
Clienti Private: soddisfazione verso la proattività della banca e del banker

Domanda: Quanto si ritiene soddisfatto riguardo ai seguenti aspetti?
Scala di valutazione 3-8, in grafico sono rappresentate le % di voto 7+8

LA CAPACITÀ DELLA **BANCA** DI CAPIRE
LA COMPLESSITÀ DEL PATRIMONIO



LO SPIRITO DI INIZIATIVA E
LA PROPOSITIVITÀ DEL **BANKER**



Fonte: GFK per AIPB, Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2017