

[Link alla pagina web](#)

Private banker: gli accorgimenti della trasmissione del valore

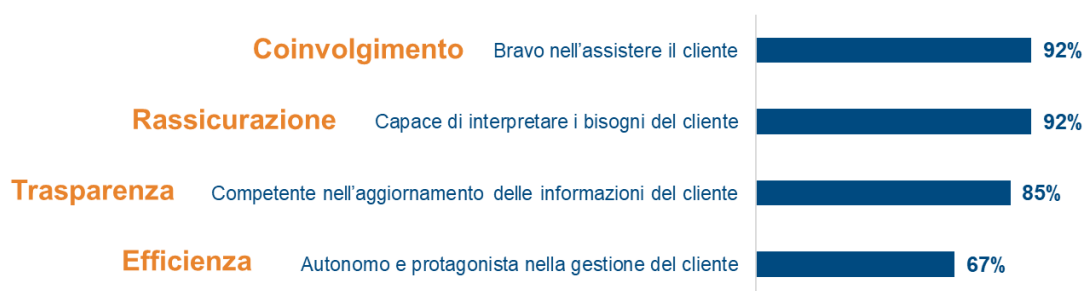
Coinvolgimento, rassicurazione, trasparenza e, infine, efficienza. Cambia l'ordine in classifica, ma sia la società di ricerca statunitense Factset sia **Aipb** concordano sul fatto che quelli appena elencati sono i quattro principali accorgimenti che non possono mai mancare a un private banker. Secondo Factset, infatti, per dimostrare ai clienti Hnw il valore della consulenza che si sta

offrendo, servono: - rassicurazione del cliente: rassicurazioni su ciò che minaccia la costruzione della ricchezza e crea volatilità (il 57% dei clienti, per esempio, si dichiara preoccupato delle ripercussioni dell'incertezza politica sull'andamento degli investimenti); - efficienza delle procedure: fiducia nell'utilità della tecnologia per accrescere l'interazione umana (nel 30% dei casi, il cliente sollecita il proprio consulente, impegnato a trovare un equilibrio tra un servizio proattivo e un carico intenso di obblighi operativi); - trasparenza nelle informazioni fornite: spiegare meglio al cliente la complessità della valutazione del rischio (il 20% dei clienti sostiene che il proprio profilo di rischio cambia continuamente); - coinvolgimento del cliente: non sottovalutare le lacune nell'educazione finanziaria dei clienti (il 36% di loro non è in grado di identificare correttamente un portafoglio rischioso). Le stesse quattro caratteristiche, pur con un ordine diverso, sono state confermate anche da **Aipb**. "Il 75% dei private banker intervistati dichiara di essere abile nel valorizzare il modello di servizio della propria banca, ponendo l'accento sul coinvolgimento e sulla rassicurazione del cliente; in particolare quello su cui si considerano più efficaci è 'bravo nell'assistere il cliente' e 'capace di interpretare i bisogni del cliente (92%)", spiega l'**Associazione italiana private banking**, che poi conclude dicendo: "Seguono dopo l'essere "competente nell'aggiornamento delle informazioni del cliente" (trasparenza), con un valore dell'85%, e l'essere "autonomo e protagonista nella gestione del cliente" (efficienza), al 67%".



Private banker: gli accorgimenti che aiutano nella trasmissione del valore

Domanda: Nello svolgimento della sua professione, una banker come lei quanto deve essere...
Voto 7+8



Fonte: AIPB, Take Care of Your Banker 2016