

## Formazione e tecnologia aumentano la credibilità

**M**ifid 2 introduce importanti novità anche per i private banker, con l'innalzamento del livello dei requisiti di competenza ed esperienza a loro richiesti e l'obbligo di un aggiornamento continuo. «Possiamo dire che la maggior parte dei private banker, offrendo un servizio avanzato di gestione del patrimonio a una clientela con esigenze complesse, soddisfano già i nuovi requisiti normativi essendo figure professionali molto qualificate». Antonella Massari, segretario di Aipb commenta così l'evoluzione del consulente finanziario per la clientela affluent. Proprio Aipb ha svolto con Gfk una indagine ("La segmentazione del private banker") per rilevare il rapporto che lega il banker alla banca di riferimento.

### INSIEME PER 5 ANNI

Il 47% dei banker ricorda positivamente una situazione in cui la banca è stata particolarmente di supporto nella gestione di un cliente, eppure il 34% che ricorda di aver vissuto negli ultimi 12 mesi una situazione in cui la banca è stata carente. Nel complesso emerge uno scenario positivo, in questa relazione. L'indagine Aipb-Gfk dice che «torna a crescere, infatti, la probabilità con cui i banker pensano di rimanere a lavorare per il loro attuale istituto nei prossimi 5 anni. Passano dal 65% del 2016 al 69% nel 2017 i banker che con buona probabilità pensano di continuare a lavorare per lo stesso istituto, con un 22% di loro che lo esprime con certezza. Un restante 10% non si sbilancia, mentre i veri banker infedeli o opportunisti sono riconducibili a un 6% che dichiara di essere intenzionato a cambiare banca nei prossimi 5 anni». In un contesto di profondi cambiamenti dal punto di vista della regolamentazione (come con Mifid2) dello scenario competitivo e del modello di business del settore, non è più sufficiente che il private banker sia soddisfatto, ma è necessario coltivare la relazione banca-banker.

### PIÙ AGGIORNAMENTO

Anche questo è il motivo di quella crescente attenzione sul tema dei modi di trattenerne il banker, non solo per il portafoglio clienti che vanta. Da questo punto di vista il tema della formazione dei private banker rimane comunque centrale, soprattutto per quanto riguarda l'aggiornamento delle competenze. «A questo proposito - conclude Massari - la formazione resta una delle più rilevanti aree di collaborazione tra produzione e distribuzione che avranno l'obiettivo di fornire al banker tutti gli strumenti e le informazioni necessarie a spiegare al cliente le soluzioni di investimento comprese le più innovative».

**M.Bar.**

**LA GRANDE ALLEANZA  
TRA PRODUTTORI  
E DISTRIBUTORI  
PER ASSICURARE  
MIGLIORI INFORMAZIONI  
AI PROFESSIONISTI**