

I clienti apprezzano i banker proattivi

 [advisoronline.it/private-banker/numeri-delle-banche-private/47022-i-clienti-apprezzano-i-banker-proattivi.action](https://www.advisoronline.it/private-banker/numeri-delle-banche-private/47022-i-clienti-apprezzano-i-banker-proattivi.action)

23/05/2018

di Ufficio Studi AIPB

Highlights

E sette su dieci apprezzano la capacità della banca di capire la complessità della sua situazione patrimoniale.

La News

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.

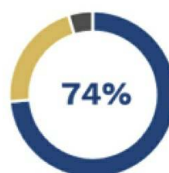


Nel panorama italiano, fortunatamente, il contesto non dà motivi di particolare allarme. Secondo l'*Indagine sulla Clientela Private*, condotta da GFK per AIPB, infatti, il 74% dei clienti si dichiara soddisfatto della capacità della banca di capire, tramite il banker, la complessità della sua situazione 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