

02 agosto 2017

Private banker, un ruolo sempre più orientato al cliente

“Gli advisor devono diventare più orientati al cliente”, afferma Robert Stammers, director of investor engagement per il gruppo di lavoro Future of Finance per il CFA Institute (Associazione globale di professionisti dell’investimento). “È necessario che, dal provare a battere il mercato, essi si concentrino sul modo in cui raggiungono gli obiettivi del cliente”. Il *Future State of the Investment Profession*, studio portato avanti dal CFA Institute, mostra che i trend che stanno influenzando la modalità con cui gli advisor portano avanti il loro lavoro li spingeranno, tra i prossimi 5/10 anni, verso una professione più etica, volta al valore e socialmente responsabile, dunque più orientata alla persona.

L’opinione che i clienti Private italiani hanno del loro referente per gli investimenti, sembrerebbe confermare questa tendenza. I clienti, infatti, secondo l’*Indagine sulla Clientela Private in Italia*, condotta da GFK per AIPB, si dichiarano soddisfatti maggiormente delle sue competenze relazionali rispetto a quelle tecniche (80% vs 76%), concentrandosi in particolare sulle capacità di ascolto del professionista e relazionali (84%). E poiché quasi i tre quarti dei clienti sono pienamente soddisfatti degli incontri con il Private banker, è verosimile pensare che in Italia i professionisti della consulenza finanziaria di alto standing abbiano già intrapreso la strada del cambiamento, orientandosi verso una concezione sempre più evoluta del proprio ruolo.

Cienti Private: soddisfazione verso il proprio referente

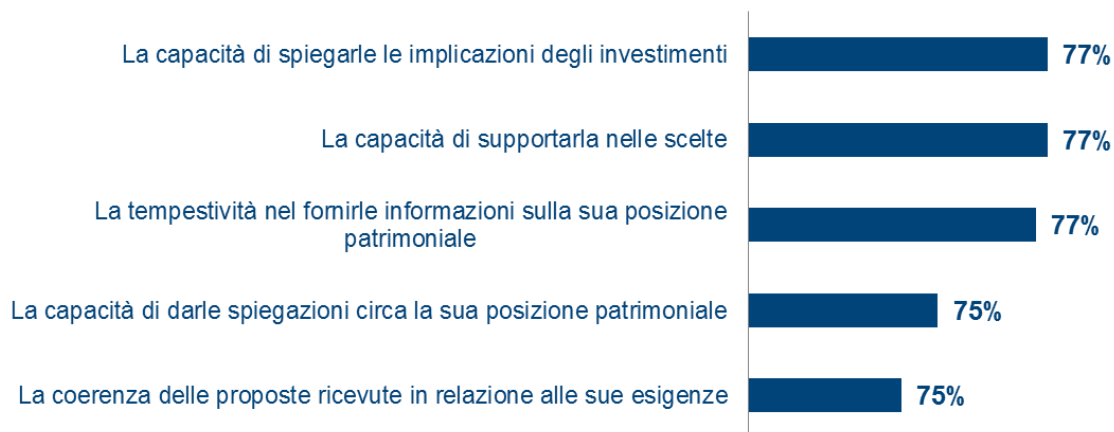
Domanda: In relazione al suo referente per gli investimenti, quanto è soddisfatto circa...?
(votazione da 3 a 8)

Voti 7+8

COMPETENZE RELAZIONALI



COMPETENZE TECNICHE



Fonte: GFK per AIPB, Indagine sulla clientela Private, 2016