

10 gennaio 2018

Le ‘competenze didattiche’ del Private banker

Aiutare i clienti a costruire e proteggere la loro ricchezza è la missione che contraddistingue la professione del **Private banker**. Per farlo con efficacia, i private banker non solo devono possedere competenze nell’ambito delle strategie di investimento, ma puntare anche a un altro “livello” di interrelazione con il cliente, in modo da ottenere risultati positivi e duraturi nel tempo, quello della trasmissione delle **conoscenze economico-finanziarie**.

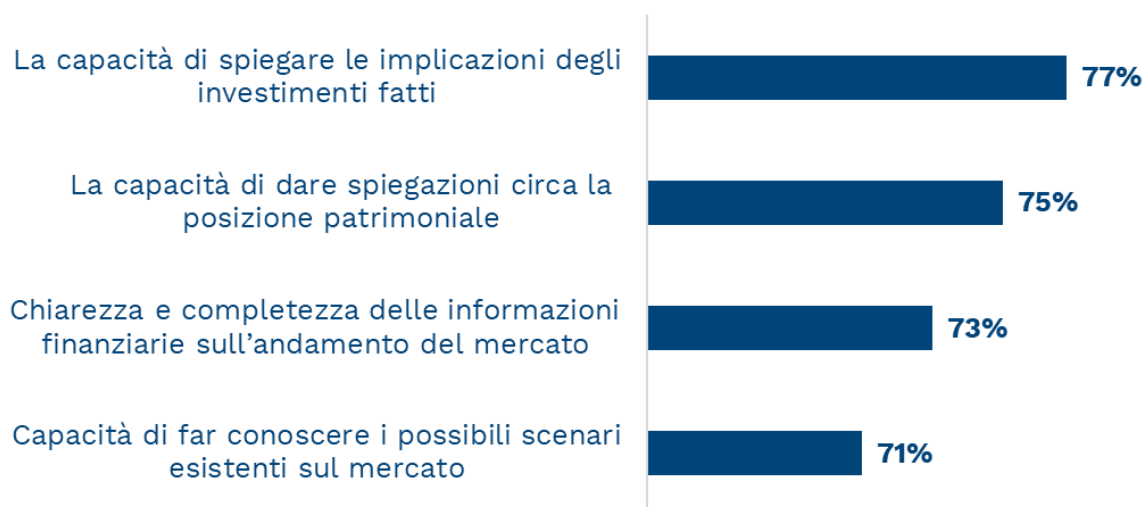
In proposito, un recente studio di Spectrem Group, *Financial Literacy: Do the Rich Know Something We Don't?*, offre **3 suggerimenti** su come fornire le informazioni ai clienti in quest’ottica:

- **a piccole dosi**: poiché interventi contenuti ma tempestivi hanno un impatto più incisivo rispetto a un imponente carico di informazioni fornito tutto in una volta;
- **in modo rilevante**: le informazioni fornite, cioè, dovrebbero avere attinenza con gli obiettivi del cliente e l’ambito della strategia di investimento;
- **con un tempismo adeguato**: perché le competenze economico-finanziarie possono influire sull’emotività, soprattutto quando ci si trova a dover decidere tra diverse strategie.

Che il banker, anche come tramite della banca, possa essere, dunque, un valido punto di riferimento anche in questo senso è indubbio. Lo conferma l’alto grado della soddisfazione espressa dai clienti verso le **competenze ‘didattiche’** del proprio banker emerse dall’*Indagine sulla Clientela Private in Italia*, condotta da GFK per AIPB, dove i valori superano il 70%: capacità di spiegare le implicazioni degli investimenti fatti (77%), capacità di dare spiegazioni circa la posizione patrimoniale (75%), chiarezza e completezza delle informazioni finanziarie sull’andamento del mercato (73%) e capacità di illustrare i possibili scenari esistenti sul mercato (71%).

Clienti Private: soddisfazione verso le 'competenze didattiche' del Private banker (e della Banca)

Domanda: Quanto è soddisfatto per ciascuno degli aspetti riportati di seguito?
Voto 7+8



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