

12 luglio 2017

Private banker, un ruolo sulla via del cambiamento

Anche l'industria del Private banking non potrà sottrarsi al cambiamento: operatori, clienti e professionisti saranno parte di un importante e inevitabile processo di lenta metamorfosi. In particolare, uno studio portato avanti da Boston Consulting Group (*Global Wealth 2017: Transforming the Client Experience*) mette in evidenza come il ruolo del banker subirà cambiamenti notevoli nei prossimi dieci anni. I due fattori che altereranno lo status quo sono il progresso tecnologico e la clientela sempre meglio informata e sempre più sofisticata.

Approfondendo sull'aspetto relazionale con il cliente, la società di consulenza, in questo senso, vede la necessità di individuare tre archetipi di banker per il prossimo futuro: l'orchestratore, che si occuperà di selezionare clienti HNW e UHNW, esigenti e focalizzati sulla performance; il facilitatore, che servirà un ampio numero di clienti a tutti i livelli di ricchezza e con esigenze complesse; e il guardiano, che avrà a che fare con clienti con patrimoni cospicui non a loro agio con i mercati finanziari, con poco interesse nella tecnologia e concentrati più sulle proprie passioni che sugli investimenti. In un contesto così definito, i banker dovranno essere consapevoli del tipo di cliente che hanno davanti e, soprattutto, delle proprie abilità per potercisi relazionare nel modo più corretto ed efficace.

Nel panorama italiano, secondo i dati AIPB, circa l'80% dei Private banker è cosciente del fatto che il perimetro della professione sia destinato a cambiare (anche in tempi più brevi, di 2/3 anni) e quasi metà di loro si giudica ottimista a riguardo. Eppure, la loro attenzione sembrerebbe focalizzata più sugli aspetti meramente professionali del proprio ruolo che sulla relazione stretta con il cliente e l'aggiornamento tecnologico: il 42% crede che in futuro ci sarà un aumento della professionalità e il 36% che verrà richiesta una consulenza di tipo globale, cioè con competenze anche non strettamente finanziarie. Le percentuali scendono, invece, quando si parla di tecniche relazionali con il cliente (13%) e di maggior aggiornamento tecnologico (12%).

È evidente che, in un contesto in cui è così fondante la relazione con la clientela e in cui la tecnologia sta acquisendo un ruolo sempre più preponderante, agli addetti ai lavori sarà richiesta una maggiore lungimiranza nella valutazione delle sfide che il futuro proporrà loro.

Private banker ed evoluzione delle professione nel futuro

Domanda: Quali sono secondo Lei i cambiamenti che investiranno questa figura professionale nei prossimi 2/3 anni?



Fonte: AIPB, *Take care of the Private banker*