

19 luglio 2017

## **Clienti Private: la famiglia è il punto di riferimento principale anche in tema di educazione finanziaria**

Quando si tratta di approfondire temi sulla ricchezza e la finanza, i clienti HNW tendono a rivolgersi alla famiglia. Questo è quanto emerso da una ricerca condotta in Canada, Regno Unito e USA da RBC Wealth Management, in collaborazione con Scorpio Partnership (*Wealth Transfer Report 2017*). Questi clienti infatti si sentono più a loro agio a ricorrere ai familiari che al proprio wealth manager o ad altre iniziative formalizzate, come corsi di educazione finanziaria. E ciò tende a verificarsi maggiormente in periodi dove l'emotività tende a prendere il sopravvento, ad esempio, spiega il Report, quando si parla di successione e di eredità, per le quali solo il 15% dei clienti si affida al supporto di un professionista.

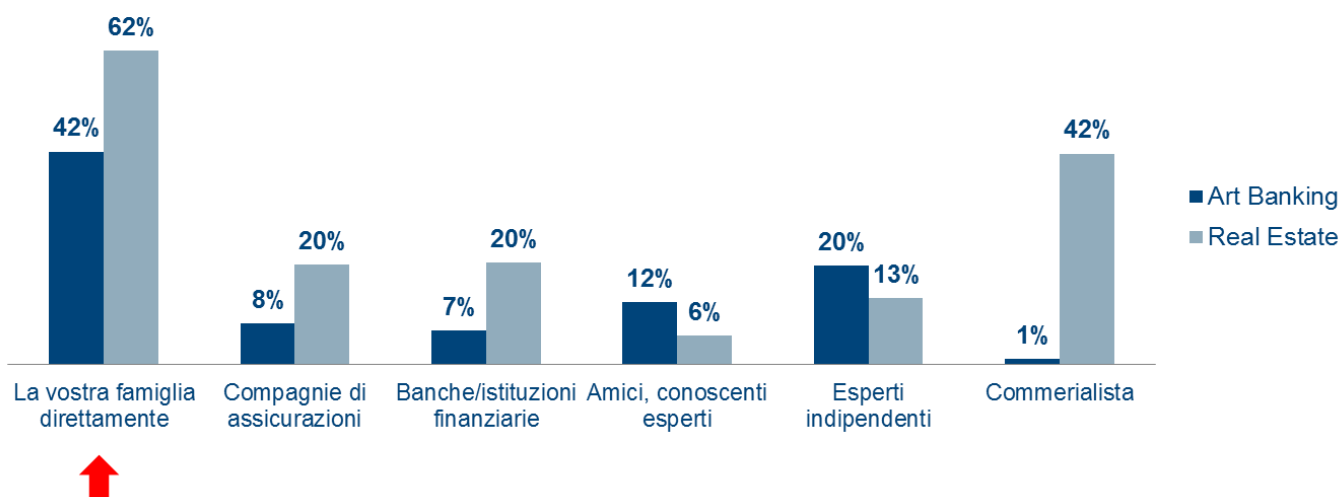
Anche per i clienti Private del nostro Paese la famiglia sembrerebbe l'interlocutore principale a cui rivolgersi anche per approfondire questioni molto tecniche, ad esempio temi di Art Banking o Real Estate. Per un confronto sulla gestione del proprio patrimonio artistico e immobiliare, i clienti Private rispettivamente nel 42% e nel 62% dei casi chiedono un supporto ai familiari. Del resto, come abbiamo già avuto modo di affermare, il cliente Private italiano si dimostra poco interessato ai servizi di education promossi dalla banca e, da quanto emerge dall'*Indagine sulla clientela Private 2016*, condotta da GFK per AIPB, gli incontri formativi volti ad approfondire temi finanziari sono scarsamente considerati dai clienti (6%) come elementi caratterizzanti il Private banking.

L'educazione finanziaria è un argomento che sicuramente richiede molta attenzione: da una parte, i clienti dovrebbero allargare i propri orizzonti quando si parla di financial learning; dall'altra operatori e professionisti di Private banking dovrebbero lavorare per essere il più possibile attraenti anche in questo ambito, dando prova di come e perché i clienti dovrebbero affidarsi a loro per accrescere le proprie competenze.

## Clients Private: la famiglia è l'interlocutore principale per approfondire temi di Art Banking e Real Estate

Domanda: Quali sono gli interlocutori a cui si rivolge per....?:

- la compravendita, la valutazione e la protezione dei suoi oggetti d'arte
- la gestione del vostro patrimonio immobiliare residenziale e non



## Clients Private: i servizi su temi di Education sono scarsamente considerati come caratterizzanti il servizio di Private banking

Domanda: Per quello che lei sa o può immaginare, quali caratteristiche distinguono maggiormente un servizio di Private banking?



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