

30 agosto 2017

## I 5 compiti del Private banker

Poiché i clienti Private hanno costruito la propria ricchezza in modo diverso e hanno obiettivi differenti nella gestione della stessa, ai banker possono richiedere supporti di natura differente. One Life (società di consulenza specializzata nel ramo assicurativo), in collaborazione con Scorpio Partnership<sup>1</sup>, ha individuato cinque compiti imprescindibili che l'advisor deve saper ricoprire a seconda dell'occasione:

- Consigliere, in grado di facilitare tutti i tipi di conversazioni sensibili e complesse;
- Insegnante, il punto di riferimento informativo del cliente;
- Navigatore, capace di individuare le opportunità migliori per il cliente, anche in ambito internazionale;
- Architetto, abile ad assicurarsi che i progetti finanziari del cliente abbiano fondamenta solide, accompagnandolo nelle scelte;
- Tecnico, esperto degli aspetti tecnici e teorici della professione.

AIPB ha incasellato alcuni aspetti propri della professione di Private banker in questa classificazione, analizzando la relativa soddisfazione del cliente Private<sup>2</sup>; è emerso che il compito di cui i banker dovrebbero acquisire maggiore padronanza è quello del Navigatore: solo il 23% dei clienti si ritiene molto soddisfatto della capacità del professionista di dar loro spiegazioni circa la posizione patrimoniale in modo tempestivo, aspetto che presumerebbe un certo grado di know how tecnico. Segue il compito dell'Insegnante, espresso nella capacità di spiegare le implicazioni degli investimenti fatti, che soddisfa appieno poco più di un quarto dei clienti. Quasi la metà dei clienti, invece, si dichiara del tutto soddisfatta della disponibilità del professionista ad ascoltarlo, esprimendo il proprio parere favorevole verso il banker Consigliere.

In definitiva, è essenziale che il Private banker moderno capisca e preveda i bisogni attuali e, soprattutto, futuri dei suoi clienti, tenendo in considerazione la miriade di fattori che influenza la visione dei clienti riguardo alla gestione della propria ricchezza. Sarà vincente solo chi saprà adattarsi al cambiamento.

---

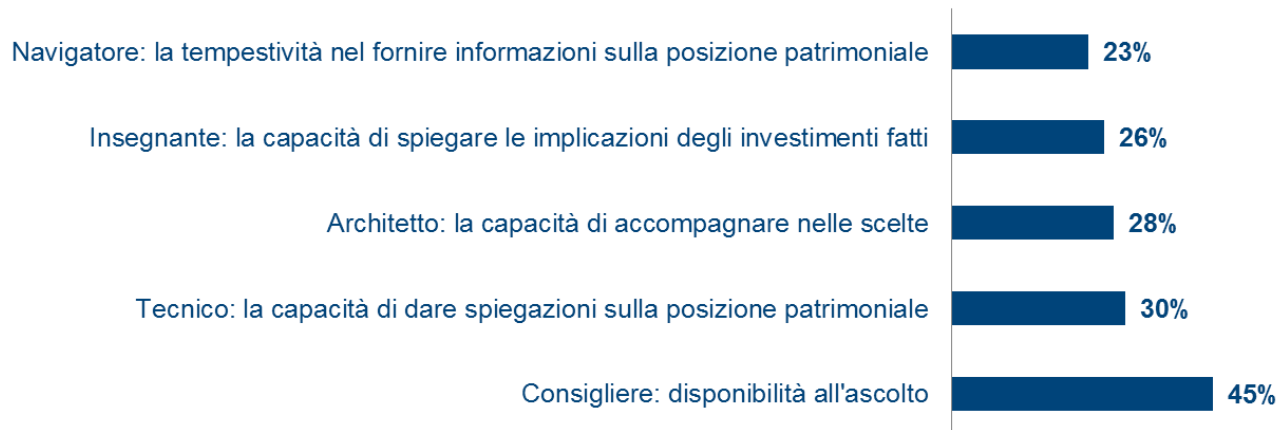
<sup>1</sup> One Life and Scorpio Partnership, *The Many Hats of the Modern Wealth Manager*, 2017

<sup>2</sup> GfK per AIPB, *Indagine sulla Clientela Private in Italia*, 2016

## I 5 compiti del Private banker

*Domanda: Quanto è soddisfatto del suo referente per gli investimenti in relazione ai seguenti aspetti?*

**Voto 8**



*Fonte: GFK per AIPB, Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2016*