

31 maggio 2017

## **Clienti Private: donne e uomini hanno un differente approccio agli investimenti**

Quando si parla di scelte relative all'ambito degli investimenti e alla relazione con la banca, le donne e gli uomini del mondo Private dimostrano un approccio differente. Le donne, in particolare, sembrerebbero infatti più legate alla componente relazionale (elementi di "cuore"), gli uomini alla componente tecnica (elementi di "macchina"). Per fare un esempio, il 57% delle donne abbandonerebbe la propria banca per insoddisfazione verso il servizio, contro il 49% degli uomini; il 26% degli uomini la abbandonerebbe perché insoddisfatto per la gamma di prodotti offerti (per le donne il 12%). Inoltre, le clienti donne danno un'importanza notevole anche alla second opinion, che richiedono nel 65% dei casi, contro il 34% degli uomini.

A proposito di affiancamento in caso di decisioni importanti, troviamo la conferma di quanto affermato poco sopra in uno studio condotto da Scorpio Partnership e SEI: per chiedere consiglio riguardo a questioni delicate donne e uomini si affidano a persone diverse. Quasi la metà delle donne si affida al Wealth Advisor e un quarto si rivolge alla propria famiglia; un quarto degli uomini chiede consulenza all'avvocato e il 21% si affida esclusivamente al proprio giudizio.

Conoscere a fondo come si orientano i clienti, anche a seconda del genere, consente agli addetti ai lavori di mettere correttamente a punto il servizio, in modo da non tradire per quanto possibile le loro aspettative, così importanti ai fini della retention della clientela.

## Clients Private: women and men have a different approach to investments

Question: Making an assumption, for what reasons would you abandon the main institution for investments?



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

Question: When it comes to making difficult financial decisions who do you feel most confident getting advice from?

