

30 maggio 2018

I clienti Private sopravvalutano le proprie competenze finanziarie, ma il banker rimane il punto di riferimento anche sotto l'aspetto 'formativo'

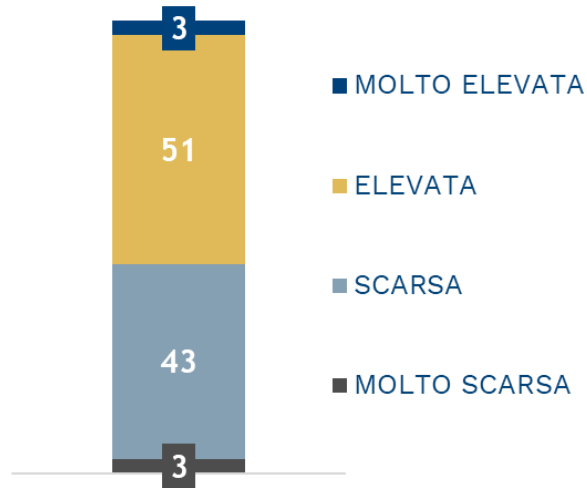
Secondo uno studio condotto negli Stati Uniti da Spectrem Group, **la percezione che hanno i clienti HNW riguardo alle proprie conoscenze in ambito finanziario tende a essere molto elevata**: ad esempio, l'89% degli UHNWI si considera esperto (51%) o molto esperto (38%). Nella survey viene sottolineato come questa percezione si discosti notevolmente dalla realtà e che le percentuali espresse siano il frutto di una autovalutazione distorta.

Anche nel nostro Paese i clienti Private (*AIPB-GFK, Indagine sulla Clientela Private in Italia*) **si dichiarano piuttosto esperti nelle tematiche finanziarie**, anche se con valori più contenuti rispetto agli Stati Uniti: il 51% afferma di essere esperto, il 3% molto esperto. Eppure, anche nel panorama italiano «la relazione tra conoscenze effettive e conoscenze percepite [...] si traduce prevalentemente in una sopravvalutazione della propria literacy» (Consob, *Report on financial investments of Italian households, 2017*), confermando la tendenza estera.

È pur vero, tuttavia, che i clienti Private, nell'80% dei casi, sono consapevoli che **è grazie alla consulenza del referente per gli investimenti se nel tempo è aumentata la loro competenza finanziaria**, ponendo ancora una volta il professionista al centro della relazione.

Cienti Private e competenze finanziarie

Domanda: Lei ritiene di avere una competenza su temi di gestione del denaro ed investimenti...



Fonte: AIPB-GFK, Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2017