

04 luglio 2018

Clienti Private: è importante affrontare i timori attraverso soluzioni concrete

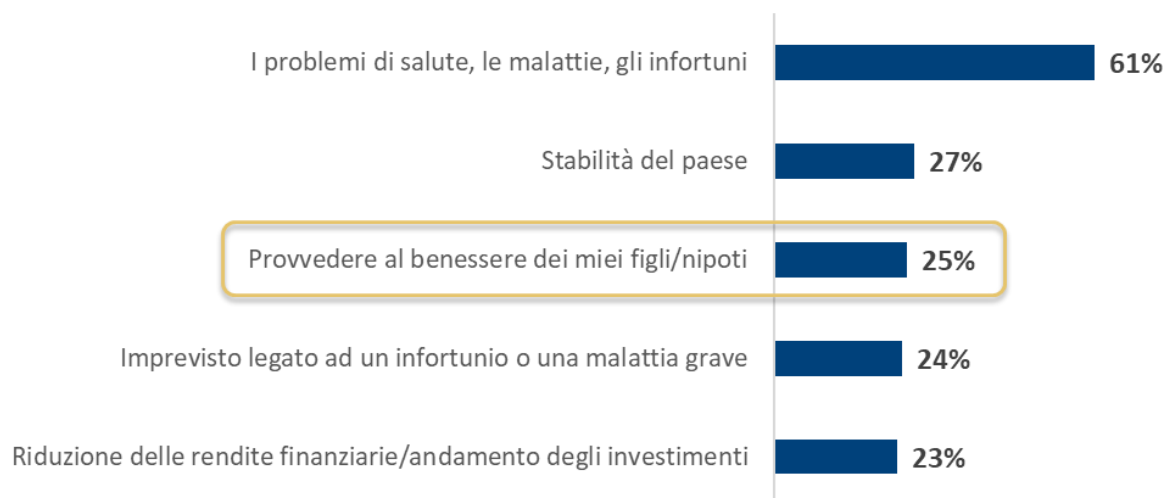
Uno studio condotto da SEI, *The Generation Gap*, attesta come **negli Stati Uniti i clienti HNW siano decisamente lungimiranti quando si parla di trasmissione della ricchezza**: i clienti che se ne stanno occupando, infatti, anche solo in maniera minima, sono l'84%. Emerge anche, dalle considerazioni che il campione intervistato ha espresso circa "l'importanza della ricchezza", che, oltre al tema della sicurezza economica, è molto sentito quello del benessere anche futuro dei propri figli.

In Italia, sembrerebbe invece che i clienti Private, in questo ambito, non affrontino i timori attraverso un'effettiva ricerca di una soluzione appropriata. Infatti, secondo l'*Indagine sulla Clientela Private in Italia*, condotta da GFK per AIPB, provvedere al benessere dei figli e dei nipoti è sì un tema sentito (25%), se pur con valori più modesti rispetto agli USA: non è un caso che risieda nella top 5 dei timori per il futuro. Eppure, a questa preoccupazione non corrisponde un'azione concreta, visto che i clienti Private usufruiscono dei servizi di consulenza sulla trasmissione generazionale della ricchezza nel 34% dei casi, nonostante ritengano questo servizio importante nella metà dei casi.

Cienti Private e timori per il futuro

Domanda: Quali tre dei seguenti timori la preoccupano maggiormente?

TOP 5



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