

22 agosto 2018

Ciente Private: la diversa percezione del rischio

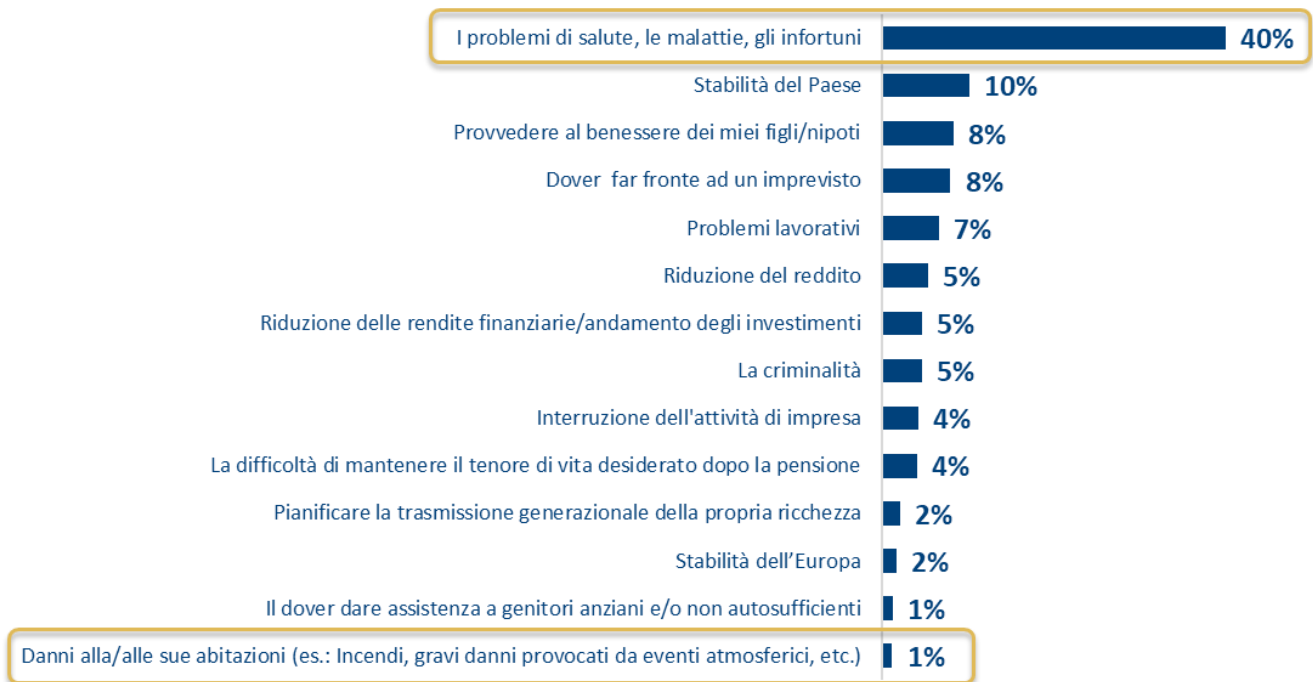
Il grado di fiducia e il tono di confidenzialità con cui avviene la condivisione degli obiettivi di investimento tra il cliente Private e il banker rappresentano un'opportunità per il professionista di affiancare il cliente anche nelle decisioni di proteggere lui, la sua famiglia e gli investimenti fatti.

Uno studio condotto negli Stati Uniti da Spectrem Group, sottolinea come **gli investitori HNW sottovalutino l'importanza della tutela**, sia nell'ambito del 'life insurance' (solo la metà dei clienti decide di adottare questo tipo di soluzioni), sia nell'ambito del 'property e casualty insurance', soprattutto considerando le peculiarità del territorio nordamericano.

In Italia, invece, quello 'vita' sembrerebbe un ambito a cui i clienti Private tengano **particolarmente**, dato che la salute è il tema che li preoccupa maggiormente e dato che il 70% del campione intervistato dichiara di possedere polizze vita (AIPB-GFK, *Indagine sulla Clientela Private*, 2017). Per quanto riguarda i danni, anche i clienti italiani, come accade negli USA, si dimostrano molto poco preoccupati (1%) per i danni causati da incendi o eventi atmosferici.

Le preoccupazioni dei clienti Private

Domanda: Quali tre la preoccupano maggiormente, ovvero quali tre metterebbe ai primi tre posti?



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