

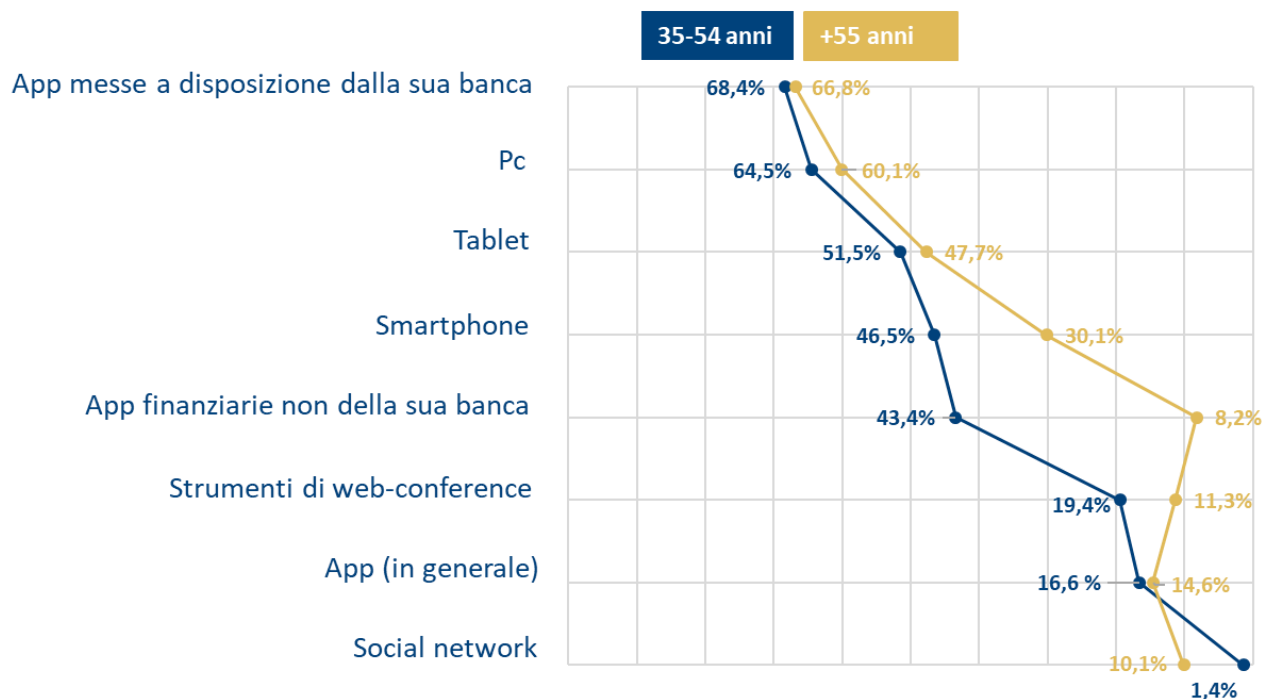
22 agosto 2018

Clienti Private over 55: la tecnologia è uno strumento da cui diffidare sempre meno

Per i clienti Private con più di 55 anni (GFK per AIPB, *Indagine sulla Clientela Private in Italia*, 2017), **l'incontro fisico con il referente continua ad avere un elevato indice di soddisfazione** che si attesta al 90%, leggermente più alto rispetto a quello delle fasce inferiori e stabile nel corso del tempo. Eppure, parallelamente, **dimostrano una certa dimestichezza nell'utilizzo della tecnologia, anche in ambito finanziario**. Certo, la penetrazione della tecnologia in questa fascia di età è meno profonda che tra i più giovani, ma non è da sottovalutare: l'80%, ad esempio, utilizza il PC e, di questi, il 60% lo usa per avere informazioni sugli investimenti. La tecnologia, quindi, sta diventando per questi clienti uno strumento da cui diffidare sempre meno.

Negli Stati Uniti, invece, secondo uno studio condotto da Spectrem Group, quando si tratta di avere informazioni sugli investimenti, **i clienti HNW si affidano alle vecchie abitudini, preferendo quasi esclusivamente il contatto diretto con il professionista** (gli incontri di persona in particolare, 33%).

Clienti Private +55 anni: l'utilizzo della tecnologia per la finanza



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