

31 ottobre 2018

Educazione finanziaria e clienti Private: l'importanza della consulenza

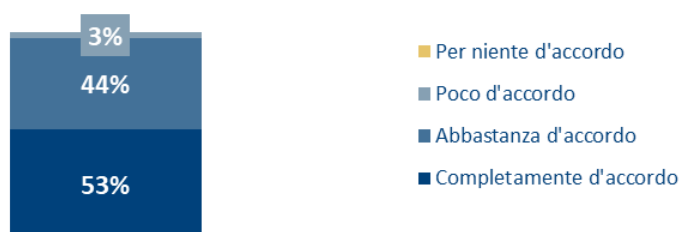
Nel report *Digital Wealth Management* pubblicato da Pwc, si legge che **globalmente un adulto su tre non è in grado di rispondere a domande che richiedono livelli relativamente bassi di conoscenza finanziaria**; si legge, inoltre, che in Italia il livello di alfabetizzazione finanziaria è pari al 37%, al di sotto di quanto raggiunto dalle principali economie avanzate. Su questo tema, il report sintetizza alcune affermazioni utili per la definizione di alcune strategie utili all'accrescimento delle competenze finanziarie degli investitori italiani. In particolare, secondo lo studio “l'educazione finanziaria è connessa con l'adozione di servizi di consulenza finanziaria”, spiegando che **“un miglioramento del livello generale di educazione finanziaria può avere effetti positivi che [...] hanno diretta rilevanza per il settore dell'Asset e Wealth Management”**. Eppure, parallelamente, anche il Settore potrebbe portare notevoli benefici agli investitori, aiutandoli a diventare finanziariamente più esperti e consapevoli, anche tramite i servizi di consulenza finanziaria.

Il Private banker, infatti, può essere un veicolo fondamentale delle informazioni e fonte di conoscenza per la clientela. Nell'Indagine sulla Clientela Private in Italia, condotta da GFK per AIPB, il 97% dei clienti intervistati afferma di chiedere in fase di colloquio con il banker informazioni sugli investimenti, come costi, rischi e prospettive di guadagno, e l'80% sostiene di affidarsi al referente per la mole delle informazioni da gestire. Infine, l'86% di loro dichiara comunque uno spiccato interesse verso i temi finanziari, un buon punto di partenza per il consolidamento delle competenze.

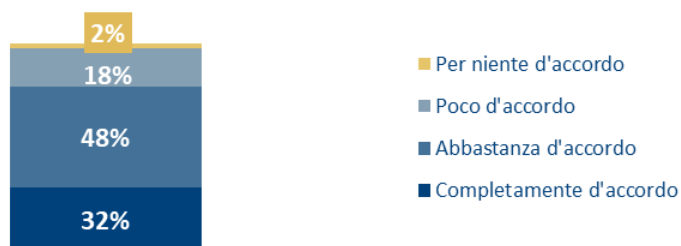
Clienti Private a colloquio con il banker

Domanda: Quando sottoscrivo un investimento ...

...chiedo informazioni su costi, rischi, rendimenti passati, prospettive di guadagno, permanenza consigliata, certificazioni prodotto.



...mi affido al mio referente perché le informazioni da dominare sono troppe e complesse.



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