

3 dicembre 2018

## Private banker: professionisti in equilibrio tra competenze tecniche e relazionali

I confini della professione del Private banker sono in rapida evoluzione, sia per le novità imposte dalla normativa, sia per la penetrazione sempre più profonda della tecnologia. Come spiega anche uno studio condotto da Fidelity Investments (*Becoming a modern advisor*), risulta quindi sempre **più difficile per i professionisti contraddistinguersi da altri colleghi e, soprattutto, riuscire a veicolare il proprio valore aggiunto ai clienti.**

**Adattarsi ai cambiamenti imposti dal mercato**, dimostrando di essere sempre più dei professionisti a tutto tondo, capaci nella gestione del cliente nel complesso, **potrebbe essere la chiave per raggiungere questo obiettivo.** I private banker ne sono già consapevoli: per il 92% di loro chi svolge questa professione deve essere in grado di interpretare i bisogni del cliente in termini di bisogni sia finanziari (asset allocation), sia non esclusivamente finanziari (protezione, passaggio generazionale, ecc..)<sup>1</sup> E da questo punto di vista, i banker italiani stanno facendo un buon lavoro: non è un caso che i clienti affermino di apprezzarne particolarmente sia le competenze professionali (75%), sia le capacità relazionali (78%).<sup>2</sup>

---

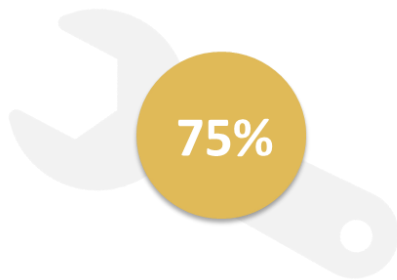
<sup>1</sup> AIPB, *Take Care of Your Banker*

<sup>2</sup> AIPB, *Indagine sulla Clientela Private in Italia*

## Clienti Private: soddisfazione verso le competenze del banker

*Domanda: Quanto è soddisfatto del suo referente per gli investimenti in relazione a...?*

### COMPETENZE TECNICHE



### COMPETENZE RELAZIONALI



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