

## Il futuro dell'impresa passa dai Private Banker

 [advisoronline.it/private-banker/numeri-delle-banche-private/46170-il-futuro-dell-impresa-passa-dai-private-banker.action](https://www.advisoronline.it/private-banker/numeri-delle-banche-private/46170-il-futuro-dell-impresa-passa-dai-private-banker.action)

- Anche per un passaggio generazionale consapevole, per il cliente è importante avere conoscenze di tipo economico-finanziarie

In un report pubblicato lo scorso anno da Wilmington Trust, si afferma che il 91% dei clienti HNW intervistati negli Stati Uniti è consapevole della responsabilità di dover assicurare la propria ricchezza anche agli eredi, ma vorrebbe essere preparato e istruito in merito *prima* che il processo di trasmissione del patrimonio abbia inizio. Non è un caso che il 56% di loro sia convinto che, in questa fase, il proprio advisor abbia un ruolo anche formativo.



Anche in Italia, a detta dei clienti (GFK per **AIPB**, *Indagine sulla Clientela Private*), nei momenti cruciali come quello della trasmissione della ricchezza il Private banker detiene una funzione ancor più essenziale. **La metà dei clienti Private intervistati, infatti, giudica importante poter contare su servizi di consulenza di questo tipo e il 34% di loro ne usufruisce, soprattutto tra gli imprenditori.**

La funzione del banker è talmente importante per i clienti che la sua professionalità è il primo driver per scegliere la banca principale (37%) e gli incontri con il referente soddisfano pienamente le attese dei clienti nel 70% dei casi. Non solo: il banker rappresenta la primaria fonte di informazione per i clienti, al punto che la soddisfazione verso la capacità di spiegare loro questioni complesse o di supportarli nelle decisioni o in momenti difficili raggiungono nel complesso una media del 75%. In proposito, sono gli stessi banker (AIPB, *Take Care of Your Banker*) ad affermare che tutti i contatti banker-cliente, compresi gli incontri o le telefonate, possono rappresentare un'occasione per impartire ai clienti una qualche forma di educazione finanziaria, soprattutto sugli obiettivi di investimento (85%) e sui prodotti (63%).

### Clienti Private: soddisfazione verso le competenze didattiche e formative del Private banker

Domanda: In relazione al suo referente quanto è soddisfatto circa ... ?  
**VOTI 7+8**



Fonte: GfK per AIPB, Indagine sulla clientela Private in Italia