

Il banker Guerriero? Punta sulla relazione prima che sugli skill tecnici

[advisoronline.it/private-banker/rubriche/47726-il-banker-guerriero-punta-sulla-relazione-prima-che-sugli-skill-tecnici.action](https://www.advisoronline.it/private-banker/rubriche/47726-il-banker-guerriero-punta-sulla-relazione-prima-che-sugli-skill-tecnici.action)

18/07/2018

di Ufficio Studi AIPB

Highlights

- Il banker Guerriero è convinto che le capacità relazionali siano la chiave del successo
- La soddisfazione per la retribuzione è nella media

La News

Il banker **Guerriero** rappresenta il 27% del totale campione. Si caratterizza per la convinzione che per un banker le capacità relazionali siano la chiave del successo.

È, in effetti, un banker protagonista, che interpreta la sua professione come una relazione a due con il cliente, nella quale la banca ha un ruolo secondario. Nonostante ciò, è soddisfatto della relazione con la banca per cui lavora, soprattutto per la formazione, mentre la soddisfazione per la retribuzione è in media.



Il Guerriero, nello svolgimento sua attività, vede la banca come un “partner tecnico”, infatti valuta positivamente gli strumenti e i supporti commerciali a disposizione. In particolare, lo soddisfano gli strumenti attraverso cui si interfaccia con il cliente, la qualità e la frequenza dell’informativa che può mettere a sua disposizione. In questo, è agevolato e apprezza la dotazione informatica di cui dispone, anche se non ha ancora sposato appieno il processo di digitalizzazione in atto.

Tutto sommato, vive in una realtà che consiglierebbe ad altri colleghi. Quando serve, la banca è presente: lo dimostra la quota contenuta di momenti negativi che gli sono rimasti particolarmente impressi nella memoria. La sua intenzione di rimanere a lavorare per la banca attuale anche in futuro è dimostrata da una quota di “infedeli” molto esigua, che non supera il 4%.

Anche nella gestione del cliente, il banker Guerriero tende a dare più importanza alle competenze relazionali, rispetto a quelle tecniche. Non è un caso che la banca che risponde meglio ai suoi clienti è quella capace di ascoltare, trasparente, che fa sentire il cliente importante e gli offre soluzioni coerenti ai bisogni usando un linguaggio chiaro. Le caratteristiche della banca più legate alla solidità o al prestigio Rimangono in secondo piano.

Le caratteristiche prevalenti del banker Guerriero



Fonte: AIPB-GFK, *Private Banker Monitor*, 2017

La prossima settimana conosceremo più da vicino il banker Capitano e ne analizzeremo gli aspetti che lo caratterizzano maggiormente.