

[Link alla pagina web](#)

Private banker, prestate attenzione alla “competitive pull”

di Ufficio Studi **AIPB** HIGHLIGHTS I clienti private si confermano fedeli alla propria banca, ma attenzione all'interesse verso altri player LA NEWS La relazione che lega i clienti alla propria banca private, dove il banker è la figura di riferimento del rapporto fiduciario, nel tempo è diventata florida. La solidità di questa relazione è confermata dal fatto che sono gli stessi clienti private a dichiararsi fedeli: il 67% esprime un grande attaccamento alla propria banca, il 64% afferma che chiudere il rapporto con la banca non sarebbe piacevole e quasi la metà non è convinto che ci siano valide alternative all'istituzione a cui è abituata. Questi dati sono corroborati dal giudizio complessivo che i clienti hanno nei riguardi della propria banca, che è decisamente buono, dato che circa i $\frac{3}{4}$ di loro ne sono soddisfatti e che il 60% la considera tra le migliori istituzioni sul mercato. Eppure, ci sono degli aspetti, che costituiscono la cosiddetta competitive pull, cioè la spinta competitiva, a cui vale comunque la pena prestare attenzione. Dal 2016 ad oggi, infatti, sono aumentati i clienti private che ad un certo punto hanno cominciato a guardarsi attorno, attratti dall'offerta di nuove banche o interessati a riallacciare un rapporto con una banca precedente. Si tratta, in effetti, di percentuali non considerevoli, che non superano il 17%; tuttavia, l'aumento anche modesto di questi valori in un solo biennio non dovrebbe essere trascurato, ma offrire a chi eroga un servizio di private banking alcuni importanti spunti di riflessione nella ricerca di strategie utili a rinvigorire la relazione con la clientela.



Clienti Private: l'attrattiva verso altre banche

Domanda: Quanto è in accordo o in disaccordo con le seguenti affermazioni?



Fonte: AIPB-GFK, Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2018