

22/08/2018

Le preoccupazioni del cliente private

di Ufficio Studi AIPB

HIGHLIGHTS

- Gli investitori high-net worth negli USA sottovalutano la tutela contro danni da calamità naturali
- La salute è il tema che preoccupa maggiormente i clienti italiani

LA NEWS



Il grado di fiducia e il tono di confidenzialità con cui avviene la condivisione degli obiettivi di investimento tra il cliente private e il banker rappresentano un'opportunità per il professionista di affiancare il cliente anche nelle decisioni di proteggere lui, la sua famiglia e gli investimenti fatti.

Uno studio condotto negli Stati Uniti da Spectrem Group sottolinea come gli investitori high-net worth sottovalutino l'importanza della tutela, sia

nell'ambito del 'life insurance' (solo la metà dei clienti decide di adottare questo tipo di soluzioni), sia nell'ambito del 'property e casualty insurance', soprattutto considerando le peculiarità del territorio nordamericano.

In Italia, invece, quello 'vita' sembrerebbe un ambito a cui i clienti private tengano particolarmente, dato che la salute è il tema che li preoccupa maggiormente e dato che il 70% del campione intervistato dichiara di possedere polizze vita (fonte: AIPB-GFK, Indagine sulla clientela private, 2017).

Per quanto riguarda i danni, anche i clienti italiani, come accade negli USA, si dimostrano molto poco preoccupati (1%) per i danni causati da incendi o eventi atmosferici.

segue

Le preoccupazioni dei clienti Private

Domanda: Quali tre la preoccupano maggiormente, ovvero quali tre metterebbe ai primi tre posti?



Fonte: AIPB-GfK, Indagine sulla Clientela Private, 2017