

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Non si arriva ai 1.000 miliardi senza le due “C”

} **Francesco D'Arco**  
direttore responsabile  
@darcofrancesco

**D**estinazione 1.000 miliardi di euro. È questa la stima emersa in occasione della XVI Edizione del Private Banking Forum organizzato da **AIPB**. L'associazione, guidata da **Paolo Langé**, ha parlato del raggiungimento di questo traguardo, a livello di masse gestite complessivamente dall'industria, già nel 2022 (oggi siamo a quota 908 miliardi di euro). “In questo quadro l'industria arriverebbe così a rappresentare un terzo della ricchezza investibile delle famiglie italiane”, ha affermato Langé che ha però ricordato anche due importanti sfide che l'industria del private banking dovrà affrontare nel prossimo biennio.

La prima riguarda la cultura finanziaria: “dobbiamo individuare la modalità più efficace per accrescere la cultura finanziaria dei clienti, aiutandoli ad accedere ad una vasta gamma di opportunità, scegliendo con consapevolezza e avvicinandoli a logiche di medio-lungo periodo” ha spiegato il presidente di AIPB ricordando che l'incertezza generata dal Covid 19 “ha influito sull'orizzonte temporale” delle famiglie. E, anche se è vero che “il costante supporto assicurato dal Private Banking ha fatto sì che solo il 20% dei clienti si dichiara oggi troppo preoccupato dal presente per pensare al futuro”, non possiamo pensare - aggiungiamo noi - che la maggioranza della clientela, che al momento si dichiara tranquilla sul medio e lungo periodo, non perda fiducia nel futuro, soprattutto se consideriamo che le previsioni sulla crescita economica del Paese Italia parlano di un ritorno alle condizioni pre-Covid solo nel 2023.

E qui entra in gioco la seconda sfida che riguarda “l'evoluzione digitale del nostro servizio” ha ricordato Langé, che ha parlato dell'obiettivo di sviluppare soluzioni tecnologiche innovative che “facciano sentire i clienti meno soli e continuo a far percepire la nostra presenza”. Per affrontare questa sfida bisogna affrontare anche la questione delle competenze: “al crescere della complessità, dobbiamo offrire un set di competenze più ampie, e non di natura esclusivamente finanziaria”, ha dichiarato il presidente di AIPB. In parole povere, significa passare dalla gestione del portafoglio del cliente al supporto del cliente e della sua economia familiare, dove la finanza ha un ruolo specifico, ma a fianco di altre competenze.

Una cosa è certa: non c'è tempo da perdere: bisogna affrontare e vincere già a partire dal 2021 le sfide imposte dalle due “C” (cultura e competenze). Solo così si potranno raggiungere veramente i 1.000 miliardi di euro ●

