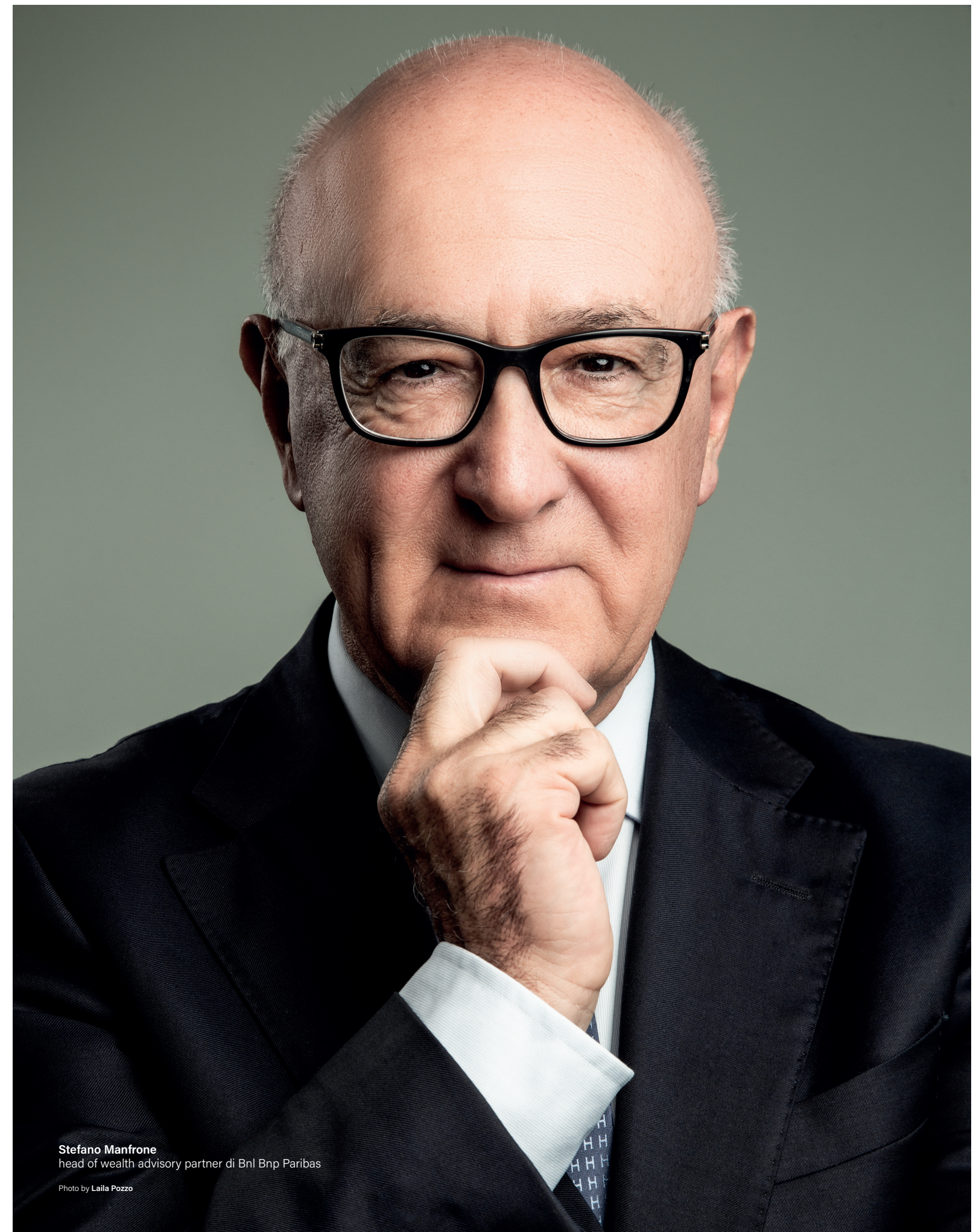


LA RETE COME ECOSISTEMA

Conessioni, piattaforme e integrazione di servizi
Stefano Manfrone di **Bnl Bnp Paribas Wap** parla di come la realtà da lui guidata punta a trasformare la wealth advisory in una porta di accesso a tutto l'universo di Bnp Paribas, grazie alla solida unione con il mondo private e con le altre linee di business del gruppo. È un connubio che dà un ruolo centrale ai consulenti finanziari e al loro rapporto con i clienti

di MATTEO CHIAMENTI



Stefano Manfrone
head of wealth advisory partner di Bnl Bnp Paribas

Photo by Laila Pozzo



Photo by Laila Pozzo

Nessun uomo è un'isola, scriveva il poeta **John Donne**. Vale anche per i consulenti finanziari. La nuova fase di **Bnl Bnp Paribas Wap** nasce proprio da qui: connessioni, piattaforme, integrazione di servizi. Dopo la recente integrazione con il mondo private e con le altre linee di business del gruppo, la realtà guidata da **Stefano Manfrone** punta a trasformare la consulenza in una porta d'accesso all'intero universo **Bnp Paribas**. **BLUERATING** ne ha parlato direttamente con il manager, responsabile della rete commerciale.

Lo scorso novembre è iniziata la “nuova era” di Bnl Bnp Paribas Wealth Advisory Partner. Avete avviato un nuovo posizionamento della rete più integrato con il mondo private e con le altre linee di business del gruppo in Italia: a che punto siete oggi e quali sono i primi risultati concreti di questa svolta?

Abbiamo di fatto quasi completamente chiuso il processo di integrazione. Sul concreto, i risultati sono principalmente su tre driver. Il primo riguarda l'estensione alla rete dei consulenti finanziari di tutta la piattaforma prodotti e servizi del wealth management di Bnp Paribas. Questo significa che ogni volta che il nostro wealth management, il primo della zona euro, rilascia un nuovo prodotto o servizio, questo viene automaticamente reso disponibile anche alla rete. È un vantaggio enorme soprattutto per la gestione della clientela di fascia medio-alta. Il secondo aspetto è l'accesso al patrimonio di ricerche e strategie di investimento del gruppo. Bnp Paribas Wealth Management ha centri di ricerca presenti in Europa, Asia e America che inviano costantemente informazioni e analisi ai team centrali su temi di attualità economico-finanziaria. Oggi anche la nostra rete beneficia di questa piattaforma informativa. Inoltre abbiamo accelerato molto sull'utilizzo delle gestioni patrimoniali del wealth management, dove siamo tra i leader in Italia nel rapporto performance/volatilità. In circa un anno e mezzo siamo arrivati a quasi il 10% degli asset della rete su queste soluzioni e, soprattutto per i clienti di fascia alta, c'è la possibilità di accedere direttamente ai team di gestione. Il terzo punto riguarda il credito. Da gennaio abbiamo creato anche in Italia un

“Credit Hub” dedicato alla rete dei consulenti finanziari: una filiera creditizia interamente nostra, dall'istruttoria alla delibera, con deliberanti dedicati e una struttura guidata da professionisti con forte esperienza corporate. Questo ci consente di assistere in modo molto più veloce ed efficace in particolare la clientela affluent e imprenditoriale.

Cosa significa lavorare in modo più sinergico con il private banking e con la banca commerciale?

Le do un esempio che, secondo me, traduce bene il plus per i nostri consulenti e l'unicità che trasferiamo ai nostri clienti: quest'anno abbiamo già realizzato due operazioni di M&A attraverso i Wealth Advisory Partner, cosa che in passato non era mai stata fatta. Grazie all'integrazione con la linea di business private banking e wealth management di Bnl Bnp Paribas possiamo oggi mettere a disposizione dei consulenti piattaforme di investment banking e operazioni straordinarie che consentono loro di ampliare in modo significativo la relazione con il cliente. Questo cambia molto il lavoro quotidiano del consulente, soprattutto con la clientela imprenditoriale, perché gli permette di entrare nelle aziende non solo come gestore del patrimonio personale ma anche come interlocutore per esigenze finanziarie più ampie. Un approccio che, usando una parola oggi molto diffusa, è concretamente olistico.

Questo nuovo modello come si traduce in termini di offerta per il cliente? Quali sono gli ambiti in cui vedete un valore distintivo della vostra proposta rispetto al mercato?

Torno sulla consulenza patrimoniale olistica, ma farla davvero è molto complesso. Per riuscirci servono tre elementi fondamentali: avere tutta la filiera all'interno del gruppo, fare dialogare strutture di dipendenti con una rete a partita Iva e avere consulenti adeguatamente formati e remunerati per questo modello. Noi crediamo di avere queste caratteristiche. Possiamo seguire il cliente non solo sulla parte finanziaria, ma anche sul credito, sull'impresa, sul real estate e sulla gestione complessiva del patrimonio. L'altro elemento distintivo riguarda la libertà del consulente.

Noi non diamo budget di prodotto, non facciamo contest su singole offerte e soprattutto remuneriamo allo stesso modo i prodotti di casa e quelli di terzi. Questo è molto raro nel mercato della consulenza finanziaria e consente al consulente di fare davvero la scelta che ritiene migliore per il cliente, senza conflitti legati alla remunerazione.

Quanto incide questo posizionamento anche sull'attrattività della rete verso i consulenti finanziari? Che tipo di professionisti volete intercettare oggi?

Cerchiamo principalmente due tipologie di professionisti. Da un lato consulenti con esperienza, capaci di beneficiare davvero e appieno del nostro modello e di tutta la piattaforma di servizi che mettiamo a disposizione, soprattutto sul mondo imprese e credito. Il gestore di portafoglio qui trova quello che trova anche altrove. Chi invece sa interpretare e “far vivere” il modello integrato può crescere in modo molto significativo. Dall'altro lato stiamo investendo anche su giovani professionisti molto selezionati. Ne inseriamo pochi, ma con caratteristiche molto precise: forte predisposizione relazionale, interesse e predisposizione per la finanza e il mondo degli investimenti, energia e capacità di lavorare in team con consulenti senior. Il nostro obiettivo è costruire squadre in cui esperienza e innovazione convivano e si alimentino a vicenda.

Sul fronte del recruiting, quali sono gli obiettivi fissati per i prossimi anni?

L'anno scorso abbiamo reclutato circa 70 professionisti, tutti con portafogli importanti. Quest'anno abbiamo obiettivi simili. Ma il dato più rilevante è che nella strategia futura del nostro gruppo una parte molto importante sarà dedicata anche allo sviluppo della rete dei consulenti finanziari. L'obiettivo indicativo fino al 2030 è aumentare di circa il 50% la struttura attuale della rete. Le leve sono quelle che abbiamo descritto: piattaforma integrata, accesso alle competenze del gruppo, libertà consulenziale e possibilità concreta di sviluppare nuova clientela attraverso le connessioni interne al gruppo e alla banca.



La **Torre Diamante** a Milano, sede delle società italiane del gruppo **Bnp Paribas**

Oggi molti consulenti cercano non solo condizioni economiche ma un progetto: qual è, in sintesi, la proposta di valore che offrite a chi valuta di entrare nella vostra rete?

La nostra proposta è molto semplice: mettere il consulente nelle condizioni di gestire meglio i clienti attuali e acquisirne di nuovi grazie all'ecosistema di Bnl e del gruppo Bnp Paribas. Il consulente entra in una struttura che gli mette a disposizione servizi che normalmente non potrebbe offrire, soprattutto nel mondo imprenditoriale e del credito. E tutto questo all'interno di uno dei gruppi bancari internazionali più solidi e grandi d'Europa, elemento che oggi ha un valore molto importante.



6mila

I comparti d'investimento
presenti nella gamma della rete

44

Le sicav disponibili
per i clienti dell'advisory

30

Gli asset manager inclusi
nell'architettura aperta

Come stanno cambiando le esigenze dei clienti?

Oggi i clienti chiedono molte più informazioni rispetto al passato e vogliono avere un confronto più continuo con il consulente. Questo comporta una relazione più intensa e più frequente, un rapporto di partnership. Allo stesso tempo, abbiamo visto ancora una volta quanto il ruolo del consulente sia centrale nei momenti di volatilità. Nel mese di marzo, durante una fase molto complessa sui mercati, non abbiamo registrato un trend di disinvestimenti. Il consulente ha la capacità di riportare il cliente alla razionalità e agli obiettivi di medio-lungo periodo. Sul fronte del rischio, la tradizionale impostazione italiana molto orientata all'obbligazionario sta lentamente cambiando. Sempre più clienti comprendono e condividono che anche la componente obbligazionaria non è priva di rischio e si sta registrando una maggiore apertura verso l'azionario, soprattutto attraverso strumenti gestiti e approcci graduali.

In questo scenario, quanto conta la capacità del consulente di essere “guida” più che semplice intermediario?

Conta moltissimo. Il valore del consulente è proprio quello di saper gestire i momenti di timore e disorientamento del cliente e mantenere il focus sugli obiettivi condivisi. Per supportare la rete abbiamo un sistema molto strutturato di advisory, con aggiornamenti quotidiani, settimanali e mensili, oltre a interventi straordinari nei momenti di maggiore tensione di mercato. Negli ultimi mesi abbiamo intensificato anche il coinvolgimento diretto dei team di gestione patrimoniale del private banking, creando un confronto molto più stretto con la rete.

Ormai il ritornello è costante: “Innovazione e intelligenza artificiale stanno ridefinendo il settore”. Quanto c'è di marketing e quanto di realtà in questa affermazione? Quali applicazioni della tecnologia moderna ritiene davvero trasformative per la consulenza finanziaria?

C'è sicuramente molto marketing, ma anche molta sostanza. A livello di gruppo Bnp Paribas, stiamo lavorando su circa mille use case legati all'intelligenza artificiale e oltre un centinaio in Italia. L'IA oggi è molto utile soprattutto nella ricerca, nell'elaborazione e nella classificazione dei dati, in una logica di analisi anche predittiva. Dove invece siamo ancora più prudenti è sulle decisioni automatiche di portafoglio. In ogni caso, il nostro approccio è sempre “uomo+macchina” come alleanza e non in una logica di sostituzione o, addirittura, di conflittualità. La vera rivoluzione, però, riguarda le attività amministrative a basso valore aggiunto. L'intelligenza artificiale può eliminare molte incombenze burocratiche e liberare tempo commerciale per il consulente, consentendogli di dedicarsi di più alla relazione con il cliente e allo sviluppo del business.

Per chiudere, se dovesse riassumere in una frase la direzione che state dando alla rete, quale sarebbe?

Miglior servizio ai clienti, maggiori opportunità per i consulenti. A queste parole aggiungerei anche tre concetti chiave che sintetizzano il nostro modello: connessioni, piattaforma ed ecosistema. Sono gli elementi che oggi rappresentano la vera distintività della nostra rete all'interno di Bnl e del gruppo Bnp Paribas.

 Matteo Chiamenti