

Tempo di lettura: 5min

Stefano Manfrone racconta la sua nuova BNL - BNP Paribas Life Banker

17/4/2024 | Daniele Barzaghi



Il nuovo responsabile della rete guida una struttura da oltre 700 CF e 13 miliardi di euro di patrimonio.

Stefano Manfrone (in foto), come già riportato da ADVISOR, sarà il nuovo responsabile della rete commerciale di **BNL-BNP Paribas Life Banker**, struttura da oltre 700 cf e 13 miliardi di euro di patrimonio.

Dopo una lunga carriera nel private banking del gruppo (e non solo) e la guida delle attività nel Nord-Est di tutta BNL-BNP, prenderà formalmente incarico dal prossimo 1° maggio.

Lo abbiamo raggiunto per un'intervista in anteprima.

Stefano Manfrone, come caratterizzerà il suo mandato?

Chi mi ha preceduto, Ferdinando Rebecchi prima e Luca Romano poi, hanno fatto un bellissimo lavoro nei primi 10 anni di vita della nostra rete di consulenza che oggi è un network di assoluto successo. Oltre 700 consulenti, 13 miliardi di patrimonio, per un modello unico in Italia di integrazione efficace tra advisor finanziari e istituto bancario, corporate banking incluso. Questa era la Fase 1.

A me è stato chiesto di portare avanti la Fase 2, ovvero portare i nostri life banker nel mondo del wealth management di BNP, prima struttura per grandi patrimoni in Europa.

Ma la rete e la struttura private saranno unite o resteranno separate?

La rete resterà una struttura autonoma separata ma potrà sfruttare la piattaforma e i prodotti del wealth management.

L'autonomia rimane nella governance, nella reportistica, nel conto economico e negli investimenti. Poi avremo naturalmente momenti comuni.

Il nostro risparmio gestito avrà quindi tre gambe: la rete dei life banker, il private banking e quelli che in BNP chiamiamo 'Grandi clienti', ovvero patrimoni superiori ai 5 milioni di euro.

Le sinergie implicheranno che, dove si vedranno opportunità per una struttura, si creeranno anche per le altre. Già oggi, ad esempio, i nostri consulenti possono affiancare le operazioni di finanziamento alle imprese e sono anche remunerati per questo.

Questa trasformazione consentirà anche agli Area manager della rete di reclutare professionisti con clienti di fascia più alta, in virtù dei maggiori servizi offerti. E questo si farà anche portando private banker o bancari di punta al mandato di consulenza.

Dove sarà basato? A Roma o a Milano?

Mi alternerò su Roma, dove abbiamo il grosso dei dipendenti, e Milano, che come si sa è il cuore dell'industria finanziaria italiana.

Ma in ufficio starò comunque molto poco perché ho bisogno di conoscere a fondo tutta la rete: quindi sarò soprattutto sul territorio, per capire insieme ai nostri life banker come costruire al meglio questo nuovo modello. Creando qualcosa che abbia significato per tutti.

I numeri li scriveremo col prossimo piano industriale.

Cosa ne pensa della consulenza a parcella? Fino all'anno scorso tutti sembravano terrorizzati e oggi diversi network puntano a intestarsela come propria caratteristica?

La Retail Investment Strategy proposta dalla Commissione Europea cambierà certamente il mondo della consulenza; lo sta già facendo. Ma non, e sottolineerei 'fortunatamente', in maniera devastante come sembrava inizialmente.

Il nostro gruppo è molto avanti in termini di consulenza avanzata, a pagamento: nel private banking l'abbiamo lanciata 7-8 anni fa e adesso rappresenta una parte consistente degli asset gestiti

I life banker, riprendendo questo modello di successo, hanno lanciato un progetto simile denominato 'Advisory Plus' e con un processo progressivo hanno iniziato a sposare questa filosofia; gli asset iniziano ad essere interessanti, i professionisti hanno visto il vantaggio dal punto di vista del controllo del rischio e i clienti apprezzano. È un elemento che stiamo sviluppando: certamente al momento è a un livello più avanzato nel mondo del private banking.

Per ora resterà un modello misto: non vedo accelerazioni improvvise, salvo ripensamenti del legislatore.

Un altro cambio di atteggiamento del comparto ha riguardato i team di consulenti: prima temuti dalle mandanti e oggi ben visti. Qual è la sua posizione?

Favorire i team di consulenti è oggi certamente oggetto di studio da parte nostra. Soprattutto in ottica di affiancamento di colleghi senior e professionisti junior, magari in previsione di un futuro passaggio del portafoglio clienti.

Le strutture retail stanno sempre più proponendo ai propri clienti investimenti in real asset. Il tema è il rischio legato all'illiquidità, oltre alla natura di queste strategie. Condividi questi timori?

Bnp Paribas è un riferimento internazionale in tema di asset illiquidi con le nostre soluzioni di private equity o Eltif, per fare degli esempi; abbiamo una divisione a Parigi che fa precisamente questo. Certo, ovviamente sono strumenti che vanno governati con un ottimo livello di formazione dei consulenti, individuando soltanto i clienti adatti e non superando ma alcune soglie in portafoglio; direi mai oltre il 10% delle masse.

Ci sarà interazione con la nuova struttura di Bnp Paribas Bnl Equity Investments lanciata in Italia a febbraio? ([qui la presentazione](#))

In particolare nel Nord-Est così come in Emilia Romagna Bnp Paribas Bnl Equity Investments rappresenterà un'occasione straordinaria per i nostri life banker. È una struttura che si muove davvero con logica consulenziale, senza conflitti di interessi, e al cliente che intende vendere una parte del proprio asset può consentire di monetizzare. Quindi diventa un'opportunità per il life banker non soltanto di offrire consulenza ma anche gestione degli asset.

Se un cliente imprenditore ha necessità di espandere la propria attività all'estero ma ha bisogno di fondi, per esempio, noi facciamo entrare nel capitale, per un 5, 10, 15% il gruppo BNP. Oppure se l'industriale cerca un socio terzo noi gli offriamo la consulenza per trovare il profilo più adatto.

Sono servizi innovativi di cui la rete al momento non dispone ma che presto faranno parte dei nuovi servizi offerti.