

UN MODELLO CHE CI DIFFERENZIA

Davide Mosca
twitter @DavMosca

Life Banker Academy, una formula innovativa per unire, in un solo appuntamento, gestori, consulenti e clienti. Un progetto ambizioso giunto all'inizio della sua seconda fase. ADVISOR ha discusso del bilancio del primo giro di boa e delle prospettive e potenzialità dell'iniziativa con **Ferdinando Rebecchi**, responsabile della rete di consulenza finanziaria BNL - BNP Paribas Life Banker.

Qual è stata la risposta fino ad ora e cosa vi attendete dai prossimi appuntamenti?

Nelle 13 tappe della prima fase, abbiamo visto il coinvolgimento e la partecipazione di 14 asset manager tra i più prestigiosi a livello internazionale, di 250 life banker e di 800 clienti. In questa seconda tornata, visto il diffuso apprezzamento riscontrato nella prima, ci aspettiamo numeri ancora più importanti.

Il contesto di mercato e le aspettative dei clienti pongono grandi sfide. Da un punto di vista di tematiche vedremo in questa seconda fase una discussione su cambiamenti climatici e ruolo attivo della consulenza. Come è maturata questa scelta e come verranno declinati questi due temi?

Nella prima fase abbiamo trattato due temi di grande attualità: criptovalute e ricerca della cedola. In questa seconda fase affrontiamo due temi che appartengono al nostro "DNA". Per quanto riguarda il primo tema è ormai a tutti conosciuto il forte impegno del gruppo BNP Paribas a sostegno di uno sviluppo sociale, eco-



Ferdinando Rebecchi
BNL - BNP PARIBAS LIFE BANKER

nomico e finanziario che sia sostenibile, dal punto di vista etico, climatico e ambientale. Banca e investitori possono avere un ruolo attivo e determinante nell'accompagnare il nostro pianeta verso una crescita "pulita". Per quanto riguarda il secondo tema ci proponiamo di rispondere alla domanda su cosa influenzerà i nostri investimenti nei prossimi 12 mesi e sul ruolo attivo della consulenza in questo contesto. Il nostro modello, la nostra filosofia, di approccio con i clienti è fortemente consulenziale. Grazie alla ricerca quotidiana condotta da migliaia di colleghi analisti e gestori ubicati in tutte le più importanti piazze finanziarie internazionali e grazie alla partnership con gli asset manager, vogliamo non solo "informare" i nostri clienti, ma anche "formarli" circa le variabili che possono condizionare i mercati finanziari per aumentare la loro conoscenza e consapevolezza.

Quali sono i prossimi obiettivi della rete e come contribuirà questo progetto al loro raggiungimento?

Abbiamo l'obiettivo di continuare con la nostra crescita di 100 life banker all'anno, per arrivare al 2020 a 650 e ad 8 miliardi di asset, fedeli soprattutto ai nostri principi di qualità ed affermando un modello che, sia verso i consulenti finanziari sia verso i clienti, ha certamente elementi di unicità. Questi eventi contribuiscono a testimoniare la nostra "diversità", aiutandoci a comunicare quelli che sono i valori e le peculiarità del nostro modello e del nostro gruppo.

TERMINATA LA PRIMA
FASE DELLA LIFE BANK
ACADEMY, CHE HA VISTO
LA PARTECIPAZIONE DI 250
CONSULENTI FINANZIARI,
14 ASSET MANAGER E 800
CLIENTI