

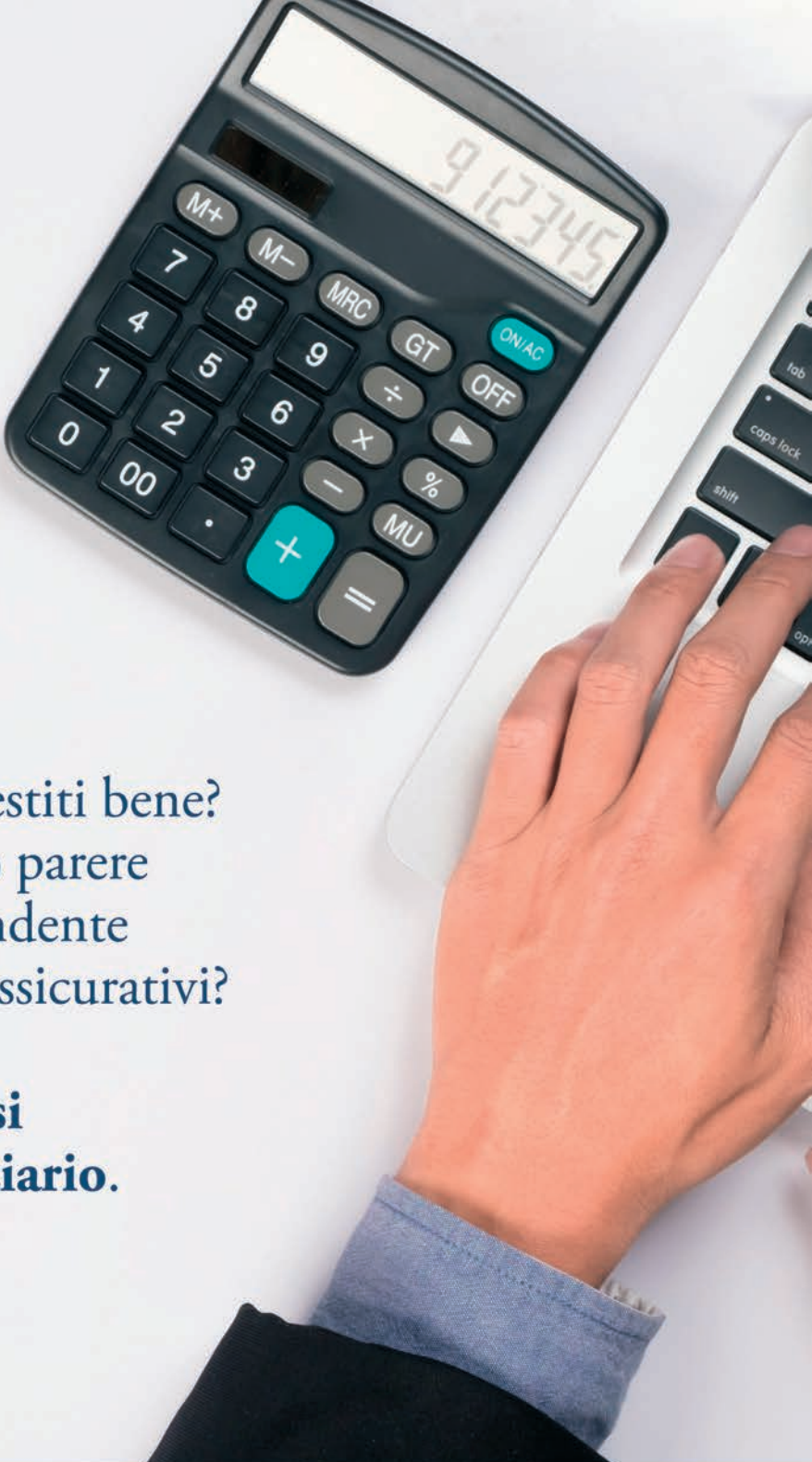


il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

trimestrale > anno VIII > n. 30 > 2021

**Quanto costa
la tranquillità?**



I tuoi risparmi sono gestiti bene?
Vuoi avere un secondo parere
da una Società indipendente
da gruppi bancari ed assicurativi?

Scopri la nostra **Analisi
di Portafoglio Finanziario.**

Per maggiori informazioni:
www.copernicosim.com
info@copernicosim.com
+39 0432 229835

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.A.



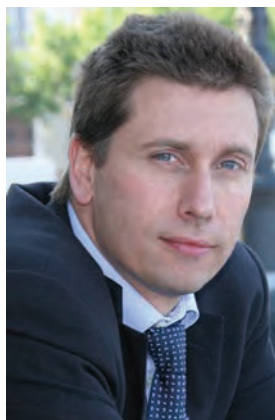
PERCHÉ MAPPARE L'ECOSISTEMA DIGITALE

Il ruolo svolto dalle piattaforme online nell'economia digitale, amplificato dalla pandemia, segna cambiamenti senza precedenti nei processi economici, nella rappresentazione delle istanze pubbliche e politiche, negli usi e nei costumi privati dei cittadini a livello globale. È in questo scenario che l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (Agcom) ha avviato qualche settimana fa un'indagine conoscitiva, con una formula originale e innovativa, che mapperà l'ecosistema digitale in tutte le sue componenti e in relazione al quadro normativo nazionale e internazionale (Delibera n. 44/21/CONS).

L'attenzione dell'intera comunità internazionale in materia è ormai particolarmente elevata, anche alla luce delle recenti proposte normative e di policy della Commissione Europea (pacchet-

to Digital Services Act e Digital Market Act) che per prima ha richiesto regole ad hoc per attribuire maggiori responsabilità alle piattaforme online. La finalità dell'indagine è doppia: testare una metodologia per la ricognizione sistematica delle criticità che emergono dall'evoluzione continua dei servizi erogati dalle piattaforme online, e al tempo stesso svolgere un'analisi comparativa degli ordinamenti giuridici internazionali, che metta l'Autorità in condizione di affrontare le nuove sfide poste dall'ecosistema digitale.

La metodologia MAMP - Agcom Methodology for Mapping, Assessing and Making Policies ha l'ambizione di intercettare tutti i servizi attualmente offerti sulle piattaforme online facendone emergere, accanto ai vantaggi individuali e collettivi anche i rischi e le problematiche: dai comportamenti illeciti che mettono in pericolo le piccole e medie imprese, all'hate speech e più in generale alle violazioni individuali o massive dei diritti fondamentali capaci di compromettere l'integrità dei processi democratici, l'autonomia



decisionale degli individui, la tenuta del tessuto sociale, il pluralismo informativo e la tutela dei minori.

Quattro le fasi dell'indagine: 1. mappatura dei "servizi infrastrutturali" esistenti sul mercato (motori di ricerca, social network, servizi di geolocalizzazione ecc.); 2. individuazione delle problematiche generate "da" o associate "a" ciascuna tipologia di servizio;

3. rappresentazione sinottica dell'attuale quadro normativo nazionale europeo e internazionale; 4. comparazione degli interventi legislativi, regolamentari o giurisprudenziali attualmente in vigore a livello internazionale e selezione, per ciascuna delle problematiche individuate, delle best practices in materia. L'indagine conoscitiva sui servizi offerti dalle piattaforme online della durata di 180 giorni (6 mesi), si inserisce in una lunga tradizione di approfondimenti e analisi svolti dall'Autorità negli ultimi venti anni sull'intero ecosistema delle comunicazioni. Un contributo di Agcom al dibattito pubblico che mira a fornire una solida base conoscitiva per i policy makers, e che parte in concomitanza con la Giornata Internazionale per la sicurezza in rete - "Safer Internet Day", istituita dall'Unione Europea nel 2004 per promuovere un uso consapevole di Internet. ●



SOMMARIO

il COPERNICANO

- 4** **CONSULENZA FINANZIARIA**
Storia di una vera amicizia
(intervista a Gian Roberto Poli, socio fondatore Copernico)
- 7** **IL TESTIMONIAL**
Cambiamenti: si va verso una consulenza attiva
(intervista di Elisabetta Batic al dott. Alessandro Perinato)
- 10** **COPERNICO SIM**
Novità commerciali
- 12** **PROTEZIONE**
Quanto costa la nostra tranquillità?
(a cura di Maurizio Carelli, consulente finanziario)
- 14** **IL TESTIMONIAL**
Competenze: il valore del capitale umano
(intervista di Elisabetta Batic al dott. Cristiano Venturini)

Editore

Copernico SIM S.p.A.
Via Cavour n. 20 (Udine)
Tel. +39 0432 229835
E-mail info@copernicosim.com

Coordinamento editoriale

Furio Impellizzeri, Gianluca Scelzo,
Paolo Devescovi, Maurizio Carelli,
Francesca Collavino, Paola Manente

Direttore responsabile

Pierpaolo Gregori

Progetto editoriale e impaginazione
Ufficio grafico Sconfini.eu

Segreteria di redazione
redazione.ilcopernicano@gmail.com

Redazione

Elisabetta Batic, Giuseppe Morea,
Martina Pluda

Aut. Tribunale di Udine n. 1/2013
del 12/03/2013 Reg. Pubbl.

Le opinioni espresse negli articoli appartengono ai singoli autori, dei quali si rispetta la libertà di giudizio ed ai quali rimane la responsabilità. È vietata la riproduzione e l'utilizzazione esterna del materiale qui pubblicato, salvo espressa autorizzazione scritta dell'Editore.

© 2013/2021 - Tutti i diritti riservati.

Storia di una vera amicizia

**Intervista al dottor Gian Roberto Poli,
socio fondatore e Consulente finanziario
di Copernico SIM, che all'inizio del 2021
è andato in
pensione.**



Gian Roberto Poli

socio fondatore e
consulente finanziario
Copernico SIM S.p.A.

Dottor Poli, com'è partito il suo lungo percorso professionale?

“Tutto ha inizio nel lontano 1982 quando, dopo una breve parentesi in Dival, il 14 febbraio (era una domenica mattina, alle 8.30) Ennio Doris ci propone il passaggio in Programma Italia a cui il gruppo di Vicenza, in cui ero inserito, aderisce quasi in toto. Sono passati quasi 40 anni da quella data e ripensando al percorso fatto non posso non citare i vari Milani, Casoli, Giuliani, personaggi importanti nel nostro settore con i quali ho sempre avuto buone soddisfazioni e dai quali ho appreso molto”.

Lei è socio fondatore di Copernico: com'è iniziato questo progetto e come si è evoluto?

“Ho conosciuto Saverio Scelzo a gennaio del 1990 a una riunione a Mestre fra responsabili di area per Sviluppo Investimenti e poi alle riunioni a Milano con l'a.d. Montefusco. Da allora, oltre al rapporto professionale, è nata un'amicizia che nel tempo si è sempre più rafforzata, una vera amicizia. Quando, all'inizio del 2000, Saverio mi presentò il suo progetto fu immediata la mia decisione di partecipare, dopo le dimissioni da Azimut, alla nascita di Copernico diventandone anche socio assieme a Furio, Carlo, Piergiorgio e tanti altri colleghi. Tutti assieme, un'uni-



ca famiglia, la casa dei consulenti per consulenti, passo dopo passo con tenacia, determinazione e gran lavoro, soprattutto del nostro presidente, siamo arrivati a quello che era il primo obiettivo: la quotazione alla Borsa di Milano. Anche se con qualche anno di ritardo rispetto alle aspettative, il sogno diventava realtà: stabilità e continuità del nostro lavoro”.

Che consigli si sente di dare ad un giovane che volesse intraprendere una carriera come la sua?

“L'attività del Consulente finanziario del 2021 non cambia molto da quella del Consulente finanziario del 1982, se non nell'utilizzo della tecnologia che allora non c'era. Quello che conta è l'approccio al mercato: il cliente dev'essere al centro del sistema. Servono quindi correttezza, lealtà e grande competenza. È la sua fiducia che bisogna conquistare con umiltà, tenacia, sacrificio e tanto, tanto lavoro”.

Quali sono stati gli obiettivi raggiunti?

“Alla fine del mio percorso professionale per raggiunti limiti di età



(sono del 1946), se devo tracciare un consuntivo, con tutta onestà posso dire che è stata un'esperienza emozionante che, giorno dopo giorno, mi ha arricchito di contenuti, soprattutto umani, che nascono dall'incontro con le persone più svariate le quali, alla fine, oltre a darti dei soldi ti offrono anche la loro amicizia inaffiandola con qualche buon bicchiere di vino. Avere clienti che ti seguono da oltre 30 anni, società dopo società, è sicuramente un grande orgoglio: quale risultato migliore da raggiungere?”

C'è qualcuno in particolare che vuole ringraziare?

“Voglio in primis ringraziare Savio Scelzo che mi ha dato la possibilità, dopo il nostro percorso pionieristico, di porre la parola “Fine” a questa mia avventura lasciando una Copernico che è entrata ormai di diritto fra le realtà più apprezzate

nel nostro settore e a cui sono e sarò sempre grato per aver saputo dare concretezza alle mie aspettative. Non posso e non voglio non ringraziare anche tutti gli amici colleghi che sono stati le “colonne portanti” di questi ultimi 20 anni, con i quali ho vissuto momenti anche difficili (pochi) e momenti entusiasmanti come quello del 12 settembre 2019 sulle scalinate del palazzo della Borsa di Milano culminato con il suono della campanella”.

Ha dei progetti nel cassetto?

“A chi mi chiede cosa farò da ora in avanti, rispondo che sono legato a Copernico SIM ancora per i prossimi 5 anni e spero che nel frattempo mi possano giungere da Udine sempre buone notizie... Cercherò, infine, di tenermi in forma con qualche pedalata in bicicletta, magari assistita!” ●

Elisabetta Batic

Nella foto grande in alto Gian Roberto Poli suona la campanella nel giorno della quotazione in Borsa di Copernico SIM (in basso).



“Lascio una Copernico che è entrata di diritto fra le realtà più apprezzate nel nostro settore”.

A photograph of two men in dark suits shaking hands in front of a large window. The window looks out onto a city skyline with various buildings and a prominent dome. The scene is brightly lit, suggesting daytime.

Copernico SIM non si è
mai fermata, non si fermano
nemmeno le selezioni.

**Cerchiamo Consulenti
Finanziari**, contattaci
per fissare un colloquio.



www.copernicosim.com

Per maggiori informazioni:
www.copernicosim.com
selezione@copernicosim.com
+39 0432 229835

Cambiamenti: si va verso una consulenza attiva

Intervista al dottor Alessandro Perinato, stimato commercialista e consulente aziendale operante in provincia di Vicenza.

Dottor Perinato, ci parli della sua carriera lavorativa: com'è iniziata e come si è evoluto il suo percorso professionale?

“La professione di dottore commercialista, come tutte le professioni, si è notevolmente sviluppata in questi ultimi anni. Prendo in prestito una schematizzazione di Mario Alberto Catarozzo, il quale spiega che dal dopoguerra ad oggi le professioni hanno avuto due fasi: una dal 1948-2008, sessant'anni in cui la struttura degli studi professionali è rimasta sostanzialmente immutata, vigeva lo schema dello studio boutique, un professionista, qualche collaboratore e la clientela che cresceva con il semplice passaparola. Poi una seconda fase iniziata nel 2008. Un anno di rottura, c'è stata la crisi, un aumento di professionisti dato da un accesso più facilitato all'istruzione universitaria, la presenza sempre più imponente del web. In questo periodo crescono gli studi associati e diventa necessario specializzarsi. Il futuro ci riserva la possibilità di avere clienti su un territorio più ampio dovuta all'azzeramento delle distanze grazie all'esistenza e all'accessibilità dei dati in cloud, alle videoconferenze. Un futuro che ci propone l'introduzione dell'intelligenza artificiale (AI) e dell'internet delle cose (IOT)”.

Un traguardo importante, intanto, lo ha già raggiunto.

“Quest'anno festeggiamo i 25 di anni di attività professionale, sono riuscito a costruire partendo da zero

uno studio, ho dedicato del tempo sia ad erogare i servizi classici degli studi commercialisti (tenuta contabilità, redazione delle dichiarazioni dei redditi), ma anche accompagnare alcune aziende in operazioni di crescita tramite fusioni, scissioni, acquisizioni. Inoltre negli anni mi sono specializzato in controllo di gestione ed ho alcuni incarichi come revisore dei conti”.

Che consigli darebbe ad un giovane che volesse intraprendere un'attività come la sua?

“Il consiglio che mi sento di dare è quello di intraprendere la professione con passione. Molti lavori richiedono per essere fatti bene la passione, ad esempio in questi mesi di pandemia abbiamo di fronte le categorie dei lavoratori nella sanità; c'è un abisso tra il lavoro fatto con passione e senza. La passione implica impegno costante, uno stile di vita privata coerente, ma porta a delle soddisfazioni importanti”.

Quali sono i progetti futuri?

“Sto lavorando ad un progetto di aggregazione con altri colleghi perché credo nel lavoro di squadra e nella specializzazione. Solo lavorando con altri colleghi si riesce a dedicare parte del proprio tempo ad una specializzazione che permette di dif-



Alessandro Perinato

“Il futuro ci riserva la possibilità di avere clienti su un territorio più ampio per l'azzeramento delle distanze grazie all'accessibilità dei dati in cloud”.



“Mi avvalgo di un consulente finanziario perché, pur conoscendo gli strumenti finanziari di investimento, è necessario avere una specializzazione per fare le migliori scelte”.



Sopra il dott. Perinato (a sinistra) assieme al consulente finanziario Paolo Fiantra (a destra).

ferenziarsi sul mercato, oltre a dare un servizio migliore ai propri clienti. I prossimi obiettivi sono incentrati a dare ai clienti nuovi servizi consulenziali. Mi permetto di usare una metafora esplicativa, in passato le nostre piccole imprese (PMI) erano delle berline guidate dall'imprenditore mentre il commercialista stava seduto sul sedile posteriore ed erogava servizi su richiesta dell'imprenditore stesso. Ora la PMI si è trasformata in una macchina da rally perché dato l'aumento della competitività il percorso si è evoluto in una gara dove il commercialista ha assunto il ruolo del copilota dell'imprenditore, non eroga servizi su richiesta ma propone lui una consulenza attiva”.

Quali sono le maggiori difficoltà che incontra nella sua attività lavorativa?

“Le difficoltà da affrontare sono la

complessità delle normative, la burocrazia, la mancanza di tribunali efficienti. Sono dei vincoli, delle variabili che alle volte rallentano il raggiungimento degli obiettivi, ma non li bloccano”.

Com'è nata la collaborazione con Copernico SIM?

“Da oltre vent'anni conosco Paolo Fiantra, consulente finanziario che mi ha costantemente seguito nella gestione del patrimonio mobiliare. La scelta di avvalermi di un consulente finanziario nasce dal fatto che pur conoscendo gli strumenti finanziari di investimento è necessario avere una specializzazione per fare le migliori scelte. Per questo motivo ho scelto innanzitutto Paolo Fiantra, il quale mi ha fatto conoscere Copernico. Sono anche un'azionista di Copernico SIM, e ritengo che la strategia di sviluppo della società sia corretta. Collaborare inoltre con Paolo Fiantra mi permette di far accedere ai miei clienti i servizi di analisi degli investimenti che Copernico offre”. ●

E. Batic

INNAMORATI DI QUESTO MESTIERE

INNAMORATI DI QUESTO MESTIERE

Consulenti Finanziari.
Liberi.

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.



www.copernicosim.com



Novità commerciali



Nelle foto in alto i due professionisti di ampia esperienza che rafforzano la rete dei consulenti finanziari di Copernico SIM: a sinistra Luca Cordeddu, a destra Giovanni Braglia.



BENVENUTI IN COPERNICO SIM

Copernico SIM continua a crescere e si arricchisce di quattro nuovi consulenti: due professionisti di ampia esperienza, e due provenienti dal Progetto Giovani Professionisti della Società.

- Luca Cordeddu, 58 anni, vanta 30 anni di esperienza nel settore con ruoli di responsabilità presso importanti realtà del settore finanziario, come Fisher Investments Europe che lascia per entrare in Copernico SIM. Cordeddu opererà principalmente nella provincia di Roma.
- Giovanni Braglia, 60 anni, modenese, van-

ta oltre 40 anni di esperienza nel settore bancario presso importanti realtà del settore finanziario, come San Paolo Invest che lascia per entrare in Copernico SIM.

- Andrea Molle, classe 1994, di Pavia e laureato in Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale pres-

so l'Università degli Studi di Pavia, rafforzerà la presenza a Milano.

- Maurizio Fiore, 30 anni, di Varese e con laurea magistrale in Management and Finance presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, opererà principalmente nell'area di Varese.

NUOVI ACCORDI

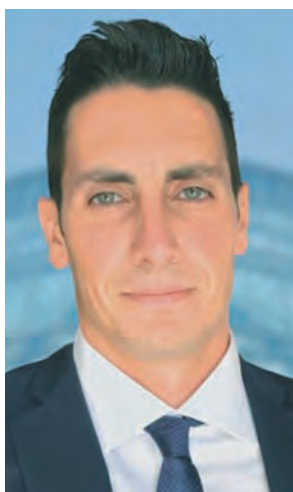
A distanza di vent'anni dai primi accordi di distribuzione diretta multibrand, Copernico SIM continua a credere nella ricerca delle società di gestione focalizzate in specifici settori di investimento. La Società ha infatti firmato due nuovi accordi:

- con Pramerica SGR per la distribuzione sul mercato italiano dell'inte-



ra gamma della sicav della società di gestione;

- con Finint Investments SGR, società di gestione del risparmio del Grup-



Nelle due foto qui sopra, i nuovi consulenti finanziari provenienti dal Progetto Giovani Professionisti di Copernico SIM: a sinistra Andrea Molle, a destra Maurizio Fiore.



ferma e punta sul digitale. Ovviamente, in vista di possibili riaperture, la Società sta pianificando una serie di eventi in tutta l'Italia.

Dopo il grande successo del primo incontro online focalizzato sulla consulenza evoluta retail la Società sta organizzando un secondo appuntamento online, giovedì 04 marzo alle ore 18.30. Relatori della serata saranno il Prof. Emanuele Maria

Carluccio, Docente Senior SDA Bocconi e Presidente del Comitato Investimenti di *Copernico SIM*, e il Dott. Saverio Scelzo, Presidente di *Copernico SIM*. Tutti i dettagli dell'evento e le modalità per iscriversi al link <https://www.copernicosim.com/la-consulenza-evoluta-per-la-clientela-retail/>.

PROSSIMI EVENTI COMMERCIALI ONLINE

Nonostante il Covid-19 e le relative misure di distanziamento sociale abbiano reso impossibile organizzare eventi in presenza, l'impegno di *Copernico SIM* ad organizzare incontri di educazione finanziaria non si

Per rimanere sempre aggiornati sugli eventi commerciali è possibile iscriversi alla newsletter di *Copernico SIM* tramite l'apposito form presente sulla home page del sito Internet della Società (<https://www.copernicosim.com/>).

Nonostante il Covid-19 abbia reso impossibile organizzare eventi in presenza, l'impegno di *Copernico SIM* ad organizzare incontri di educazione finanziaria non si ferma e punta sul digitale. Dopo il grande successo del primo incontro online focalizzato sulla consulenza evoluta retail la Società sta organizzando un secondo appuntamento online, giovedì 4 marzo alle ore 18.30.



Nonostante il Covid-19 abbia reso impossibile organizzare eventi in presenza, l'impegno di Copernico SIM ad organizzare incontri di educazione finanziaria non si ferma e punta sul digitale. Dopo il grande successo del primo incontro online focalizzato sulla consulenza evoluta retail la Società sta organizzando un secondo appuntamento online, giovedì 4 marzo alle ore 18.30.



Nella foto grande a sinistra il Prof. Emanuele Maria Carluccio, Docente Senior SDA Bocconi e Presidente del Comitato Investimenti di *Copernico SIM*.

Quanto costa la nostra tranquillità?

Per quanto non sia un argomento “divertente”, considerando anche la nostra tendenza ad essere scaramantici, un consulente finanziario deve necessariamente parlare della Temporanea Caso Morte o più comunemente detta TCM.



Maurizio Carelli

consulente finanziario
Copernico SIM S.p.A.

Prima di tutto, cos'è una polizza Temporanea Caso Morte? È una polizza che protegge le persone care indicate nel contratto come beneficiari da possibili problemi finanziari in caso di decesso dell'assicurato, mettendo a loro disposizione un capitale, definendo una durata, nella polizza stessa al momento della sottoscrizione. Se il sinistro avviene durante questo periodo, ai propri cari è garantito il pagamento del capitale. Se ciò non avviene, superata la scadenza della polizza, il contratto si conclude ed i premi versati per l'acquisto della polizza rimangono all'impresa di assicurazione.

PERCHÉ È IMPORTANTE PARLARNE?

Perché siamo i primi a dare valore a qualsiasi cosa, diamo valore agli oggetti, alle macchine, agli orologi, alle case, agli strumenti finanziari, ma difficilmente diamo valore a noi stessi.

Quanto valiamo? Qual è il mio valore? Questo concetto prende il nome di CAPITALE UMANO, ovvero la somma del valore dei redditi futuri di una persona in età lavorativa. Quindi noi abbiamo un valore ma difficilmente lo quantifichiamo e lo proteggiamo. Siamo abituati ad

assicurare la nostra casa, la nostra macchina, ma spesso non proteggiamo noi stessi e i nostri cari.

I NOSTRI CARI

Perché parlare dei “nostri cari”? Perché molto probabilmente, se non abbiamo nessuno da tutelare o non abbiamo dei debiti, come ad esempio un mutuo, non è necessario proteggerci, perché in caso di nostra mancanza non procuriamo alcun danno a nessuno. Differentemente, se qualcuno dipende da noi economicamente il problema sussiste e quindi bisogna assolutamente parlare di protezione! Parliamo di quando abbiamo dei figli piccoli o comunque in un'età in cui ancora non hanno la possibilità di guadagnare in maniera autonoma; quando parte della famiglia dipende dal reddito di uno dei componenti, il marito o la moglie; quando si hanno delle passività in corso, quindi dei prestiti, dei mutui, ecc. In tutti questi casi non si può far finta di niente ed è necessario tutelarsi con le TCM.

Ipotizziamo che una famiglia costituita da due genitori con due bam-



bini volesse investire 20.000 euro o fare un piano di accumulo di 200 euro al mese. Ipotizziamo anche che uno dei due genitori venga a mancare dopo un anno. Magari quei 20.000 euro sono diventati 20.500 euro e, nel caso del piano di accumulo, ho accantonato 2.400 euro. Benissimo... ma cosa ci fa da oggi in avanti la mia famiglia con 500 euro guadagnati o 2.400 euro accantonati? La realtà è che non assicurandomi ho tolto alla mia famiglia la possibilità di avere un importante importo e aiuto economico per andare avanti. La risposta a questa esigenza può essere risolta con una semplice assicurazione, ovvero la Temporanea Caso Morte.

Solitamente queste polizze permettono di aggiungere delle garanzie accessorie per coprire la malattia grave e l'invalidità totale permanente, evenienze utili da coprire perché nel caso sfortunato di malattia o di invalidità si aggiungerebbero oneri economici per la famiglia stessa.

MA SE NON SUCCEDERE NULLA, HO PERSO TUTTI I SOLDI...

Il costo annuale che abbiamo sostenuto è nettamente più basso rispetto al costo che la famiglia dovrebbe sostenere in caso di sinistro, quindi è molto meglio pagare un piccolo prezzo in cambio della tua tranquillità. Lo stesso discorso vale anche con tutte le altre assicurazioni, se avviene il sinistro l'assicurazione paga, altrimenti no. Facendo un esempio, non è possibile richiedere il rimborso del premio che pago annualmente all'assicurazione per la mia macchina se non faccio incidenti durante l'anno. La stessa cosa vale per la TCM.

QUANTO COSTA UNA TCM?

Il costo dipende essenzialmente da tre fattori: l'età dell'assicurato, tanto più si è giovani e tanto meno costerà la polizza; la durata, tanti più

anni si assicurano tanto più sarà costoso; la copertura, coprirsi per 200.000 euro avrà un prezzo doppio rispetto che coprirsi per 100mila euro. La definizione della durata e della copertura sarà da stabilire con un professionista del settore che saprà indicare quali sono i parametri da tenere in considerazione, in base soprattutto alla durata, all'età dei figli e alle nostre passività. Un esempio: un ragazzo di 30 anni per avere una copertura di 100mila euro per 20 anni, avrà un costo annuo di 100 euro, una persona di 40 anni alle stesse condizioni avrà un costo annuo di poco più di 200 euro e così via... Da considerare, inoltre, è anche il risparmio fiscale del 19%, fino a un valore massimo di 530 euro, previsto per le TCM da detrarre in sede di dichiarazione dei redditi, che riduce il costo vivo della polizza. Il costo della polizza equivale a un abbonamento annuo a Netflix, Spotify o qualsiasi altra piattaforma strea-



Quando abbiamo dei figli piccoli, quando parte della famiglia dipende dal reddito di uno dei componenti, quando si hanno delle passività in corso, non si può far finta di niente.



ming, quindi vale la pena rischiare per così poco? ●

Maurizio Carelli

Competenze: il valore del capitale umano

Intervista al dottor Cristiano Venturini, CEO di iGuzzini illuminazione S.p.A., azienda del Gruppo Fagerhult e leader mondiale nel settore dell'illuminazione architettuale.



Cristiano Venturini

iGuzzini

Dottor Venturini, qual è stato fino ad ora il suo percorso professionale?

“Dopo una laurea triennale in Business Administration e una laurea specialistica in General Management all'Università Bocconi, inizio il mio percorso professionale in La Perla Group come Chief Executive Assistant e, dopo un'esperienza annuale di consulenza in KPMG, approdo in iGuzzini illuminazione nel 2008 come Operations Finance Manager con l'obiettivo di creare l'ufficio finanziario, prima inesistente. Nel 2014 assumo il ruolo di CFO di iGuzzini, con l'incarico di sovrintendere alle operazioni e allo sviluppo dei diversi settori dell'azienda supportando la pianificazione strategica e la gestione dei processi e, due anni più tardi, si aggiunge anche la carica di CFO di Fimag, la holding che controllava all'epoca iGuzzini e Fratelli Guzzini. Fino al febbraio 2020, quando vengo nominato CEO dell'azienda, nel frattempo divenuta parte del Gruppo Fagerhult”.

Che consigli si sente di dare ad un giovane che volesse intraprendere una carriera come la sua?

“Avere grande curiosità e passione, non demordere mai e affrontare con la stessa grinta successi e battute

d'arresto. Senza rinunciare mai a programmare, per quanto possibile, il proprio futuro, puntando sulla formazione continua per costruire e aggiornare le proprie competenze. Soprattutto, per sviluppare la capacità di fare bene e di lasciare agli altri, il proprio team, la possibilità di andare oltre. Come nello sport, è importante creare uno spogliatoio forte perché, anche quando il team non performa a dovere, uno staff affiatato aiuta la squadra a risollevarsi”.

Nel suo percorso professionale ha già raggiunto traguardi importanti.

“Sicuramente l'aver portato a termine numerose operazioni straordinarie collaborando con Giovanni Tamburi, Andrea Sasso e la famiglia Guzzini rappresenta uno dei più ambiziosi traguardi raggiunti. Una collaborazione di enorme valore con veri e propri 'mentori manageriali' che mi ha consentito di crescere rapidamente a livello personale e professionale”.

Quali sono i suoi obiettivi per il futuro?

“Per il futuro, l'obiettivo è senza dubbio alzare sempre di più l'asticella verso un miglioramento continuo al fine di raggiungere ancor più prestigiosi traguardi. Continuare con la convinzione e la naturalezza di sempre, cercando di ampliare la value proposition aziendale; ampliare il target, potenziare i canali distributivi e rafforzare alcune aree ap-



plicative per aumentare la competitività aziendale. L'obiettivo è mantenere il DNA iGuzzini, preziosa identità frutto di una storia ormai sessantennale e collante per comunità nazionale e internazionale, aumentando però la flessibilità (in termini di offerta ed organizzazione) per accrescere la capacità di soddisfare le richieste del mercato e rispondere in maniera tempestiva alle discontinuità del mondo esterno”.

Quali sono invece le difficoltà che deve fronteggiare?

“La resistenza al cambiamento e l'impossibilità nel far combaciare, spesso, il poter, dover e voler fare. Gestire tante persone è un compito complesso, ma caratterizzato da un fascino incredibile. La sfida manageriale passa inequivocabilmente attraverso la sfida umana, perché le aziende si differenziano, e oggi ancor di più di ieri, per il loro capitale umano”.

Qual è il suo legame con Copernico SIM?

“Con Copernico condivido la formazione di stampo finanziario, l'amicizia con alcuni suoi soci e funzionari e la convergenza su tematiche specifiche per iniziative di natura personale anche grazie alla competenza del consulente finanziario Massimo Tagliazucchi”.

E.B.



Nella foto in alto la sede centrale di Recanati della iGuzzini. In basso (ph. Stefano Anzini) un esempio di illuminazione di uno spazio interno attraverso una cascata di tubi trasparenti e riflettenti, illuminati da led realizzati appositamente da iGuzzini per creare un'onda luminosa che si propaga nello spazio sottostante.

“La sfida manageriale passa attraverso la sfida umana, perché le aziende si differenziano, e oggi ancor di più di ieri, per il loro capitale umano. L'obiettivo per il futuro è mantenere il DNA iGuzzini, preziosa identità frutto di una storia sessantennale, aumentando la flessibilità in termini di offerta e organizzazione per soddisfare le richieste del mercato”.



copernico
Società di Intermediazione Mobiliare s.p.a.

1°

giorno di
quotazione

Borsa Italiana

copernico

copernico

UNISCITI A NOI

www.copernicosim.com