

FOCUS

Copernico Sim sposa (anche) il modello Fee Only

— di Sandra Riccio —

Il nuovo presidente della sim friulana, Gianluca Scelzo, rivela risultati in crescita nell'offerta dei servizi di consulenza finanziaria a parcella in modalità Fee Only che oggi interessa già il 10% delle masse totali. E manda un messaggio ai consulenti finanziari delle reti tradizionali: «Puntiamo a chi è stanco di budget e burocrazia e vuole lavorare davvero nell'interesse del cliente»

In un settore ancora dominato da modelli tradizionali, c'è chi già da qualche tempo ha scelto di puntare con convinzione sulla consulenza Fee-Only. È la strada imboccata da **Copernico Sim**, realtà indipendente da gruppi bancari e assicurativi, tra le prime ad aver capito le potenzialità del modello della consulenza evoluta a parcella.

La rotta imboccata sta mostrando risultati migliori delle attese. Di mese in mese, su questo tipo di servizio la società registra una raccolta importante. Tra la clientela storica, c'è addirittura chi decide di abbandonare la consulenza tradizionale per puntare sulla nuova formula a parcella. È il segno che il modello ha attecchito e inizia a prendere sempre più forza. Non solo. Offre anche nuova linfa per crescere ulteriormente, tanto che sulla formula fee-only sono nati nuovi servizi tagliati su enti e

fondazioni.

«Abbiamo iniziato a puntare sul fee-only quasi due anni fa e i frutti che stiamo raccogliendo sono migliori delle previsioni», racconta **Gianluca Scelzo**, da pochi mesi nominato presidente della società. «La nostra forza consiste nel puntare sulla trasparenza e sulla piena libertà dei nostri professionisti». Ai consulenti è lasciata infatti la piena libertà di scelta tra i diversi modelli e oggi in Copernico Sim circa metà dei professionisti della rete, vale a dire una quarantina su poco più di ottanta, ha già utilizzato almeno una volta la consulenza a parcella.

La parcella fa breccia tra i clienti evoluti

«Si tratta di un servizio pensato per una clientela più patrimonializzata e più evoluta», spiega Scelzo. «Perché possa portare a benefici occorre infatti una massa di

capitali intorno ai 200mila euro». Eppure, nonostante questo target selettivo, i risultati parlano chiaro: **«Siamo arrivati a circa 250 clienti che hanno approcciato questo servizio su un totale di circa 8.000. Ma soprattutto, la massa complessiva collegata a questo modello ha già superato il 10% delle masse totali di Copernico Sim e continua a crescere a velocità sostenuta»**, afferma il presidente.

Il risultato è stato raggiunto anche grazie a una strategia chiara di ampliamento dell'offerta: «Abbiamo creato due rami distinti: uno per investitori privati e persone giuridiche, e un altro che è nato all'inizio di quest'anno, dedicato a enti e fondazioni, che hanno esigenze di rischio medio-basso», continua Scelzo. «Questo nuovo strumento, chiamato "a salvaguardia", è partito da meno di sei mesi e sta crescendo molto bene».

Quale mercato con la Mifid 3

Il modello fee-only continua però a restare una nicchia, anche se sempre più ambita da clienti che chiedono trasparenza. «Non credo che saranno molti gli intermediari che andranno verso la parcella», dice Scelzo. «Molti puntano ancora sulla proposta monobrand, a differenza del nostro approccio multibrand, e la parcella viene riservata solo a pochi clienti evoluti».

250
I clienti che
hanno scelto
l'advice
fee only

Guardando al futuro, resta l'incognita normativa: «L'attenzione è alta sugli sviluppi che riguarderanno la Mifid 3 e in particolare su un possibile divieto da parte del legislatore degli inducement», osserva Scelzo. «L'ipotesi è di un radicale cambiamento del settore nel caso in cui gli incentivi vengano davvero cancellati. Non credo tuttavia che questo possa accadere nel breve. Certo, noi ci siamo messi nella condizione di operare sia in regime di inducement sia senza, proprio per essere pronti a ogni tipo di scenario».

La strategia di Copernico Sim non cambia: «Non abbiamo bisogno di grandi novità», aggiunge Scelzo. «L'offerta che proponiamo oggi è completa: sia per la parte core, sia per il servizio a parcella per clienti privati e istituzionali. Il nostro obiettivo ora è soltanto quello di crescere, sia in termini numerici sia sulle masse. Il settore in cui operiamo si muove lentamente, ma avendo dimensioni più contenute possiamo reagire più velocemente. Adesso tocca a noi giocare su questo vantaggio competitivo».



Nella foto Gianluca Scelzo, subentrato a Saverio Scelzo nel ruolo di presidente di Copernico Sim

Da Scelzo a Scelzo, un cambio al vertice nel segno della continuità

Da poco Copernico ha nominato **Gianluca Scelzo** nuovo presidente, che subentra al fondatore **Saverio Scelzo**: «È una nomina nel segno della continuità» spiega Gianluca. «Ho fatto l'intero percorso all'interno dell'azienda: da consulente a direttore commerciale, poi come consigliere delegato e ora come presidente. Non credo sia un grande stacco». Con orgoglio aggiunge: «Abbiamo un'età media più bassa rispetto al mercato. Ho lavorato tanto per ringiovanire l'azienda e questo per noi è un vantaggio competitivo importante. Ora l'obiettivo è continuare a crescere».

I nuovi ingressi e l'Academy

L'obiettivo è crescere anche grazie a nuovi ingressi: «Vogliamo avvicinare consulenti finanziari che non sono soddisfatti dove si trovano attualmente. Crediamo nella libertà del consulente e nel fatto che i portafogli non debbano essere tutti uguali. Puntiamo a chi è stanco di budget, burocrazia e vuole lavorare davvero nell'interesse del cliente. E guardiamo anche ai bancari: molti non si rendono conto di quello che c'è fuori. Nei prossimi anni ci saranno grandi fusioni e acquisizioni nelle reti, e nasceranno occasioni per chi vuole fare scelte diverse», osserva Gianluca Scelzo.

Un altro pilastro della strategia è

l'investimento sui giovani: «Abbiamo un'accademia per consulenti finanziari: ne prendiamo pochi, ben selezionati, ma crediamo che sia giusto investire su di essi» racconta.

Scenario e prospettive: tra rischi e opportunità

Guardando al contesto più ampio, le sfide non mancano: «Per l'Italia vedo la possibilità di recuperare tempo perso, in tanti settori», analizza il manager. «Siamo un po' più al centro rispetto al passato, e questo può portarci benefici se sapremo muoverci bene».

Il vero problema però resta un altro: «Il debito pubblico è un problema enorme, che non si risolve facilmente. L'Europa rischia di restare schiacciata tra Asia e Stati Uniti, ma potrebbe anche diventare un mediatore centrale», continua Scelzo. «Il protezionismo alla lunga non funziona. Non è il dazio il problema: il vero nodo è trovare nuovi sbocchi commerciali e sostenere la crescita. I dazi possono essere riassorbiti dai mercati nel tempo, ma il debito resta».

Nel frattempo, la rotta di Copernico resta chiara: crescere, investire sulla consulenza, mantenere libertà di scelta e continuare a scommettere sulle nuove leve. «Abbiamo imboccato questa strategia con anticipo rispetto agli altri: ora dobbiamo continuare con coerenza e aumentare la nostra visibilità» conclude il presidente di Copernico Sim.

«L'offerta che oggi proponiamo è completa: sia per la parte core, sia per il servizio a parcella per clienti privati e istituzionali. L'obiettivo ora è solo di crescere in termini numerici e di masse»