

Copernico in campo

a cura di Alessandro Secciani

Indubbiamente, per una società come Copernico Sim costruire a Udine, dove c'è il suo quartier generale, un evento come "Consulenti finanziari in campo", rivolto ai professionisti del settore di tutta Italia, è stata una sfida non da poco. Nel corso della giornata hanno esposto i loro prodotti e raccontato i loro progetti Assoreti Formazione Studi e Ricerche, Anasf ed Efpa, oltre ad alcune delle più importanti società partner di Copernico, come Goldman Sachs, Fidelity, Sara, Pictet, Invesco, Sella, Morgan Stanley, Anthilia, Zurich, Franklin Templeton e Flossbach Von Storch. Alla fine, si può dire che è andata molto bene: si sono presentati nelle sale convegni del Bluenergy Stadium di Udine, che sono state la sede dell'incontro, più di 400 consulenti, in grande maggioranza provenienti da altre reti, che hanno seguito con estremo interesse i diversi interventi pubblici delle società prodotto e delle associazioni.

REALTÀ DIVERSE

«Hanno partecipato tante realtà, con caratteristiche uniche e differenti specializzazioni», afferma **Gianluca Scelzo**, presidente di **Copernico Sim**. «È stato un evento di successo e abbiamo ricevuto complimenti da tante persone di altre reti. Sul piano quantitativo, si può affermare che per Udine sia un numero mai visto per un'iniziativa di questo genere. La strategia di Copernico Sim, alla base di questa uscita, è coerente con il nostro approccio: una presenza misurata, orientata a farci conoscere attraverso i nostri valori e la nostra identità. Operiamo solo in Multibrand e abbiamo scelto di non avere alcun conflitto di interesse, visto che non abbiamo prodotti di casa. Inoltre, siamo liberi e indipendenti da gruppi bancari e assicurativi. La nostra è una consulenza libe-



GIANLUCA SCELZO
presidente
Copernico Sim



CRISTINA SCELZO
consigliere delegato
Copernico Sim

ra. Riteniamo che questo modo di operare ci renda una realtà unica sul mercato».

Cristina Scelzo, consigliere delegato di **Copernico Sim**, aggiunge: «Uno degli aspetti positivi di questo evento è stato l'assenza di aree espositive. Il nostro scopo era di unire consulenti finanziari, strategist, specialist e professionisti delle associazioni di categoria, mettendo in risalto anche un territorio fertile e dinamico come Udine».

A questo punto, si parla già di creare una seconda edizione di "Consulenti finanziari in campo". «Visto l'interesse di questa prima edizione, ci piacerebbe anche coinvolgere altre realtà», spiega Gianluca Scelzo. «Vorremmo fare in modo che anche altre persone, provenienti da più lontano, possano partecipare. Il prossimo evento lo faremo sicuramente ancora a Udine, ma non è escluso che in seguito vengano scelte altre città. Difficilmente Milano o Roma saranno le prossime mete: sono centri che già hanno una serie importantissima di eventi. Il bello è anche mettere in primo piano città che solitamente, per ragioni geografiche, risultano meno valorizzate di quello che meritano».

RECLUTAMENTO INVERSO

Una domanda che viene spontanea è se questa iniziativa aveva anche lo scopo di mettere le basi per un futuro reclutamento. Certamente il fatto di avere coinvolto qualche centinaio di consulenti di altre società può avere fatto venire la voglia di fare alcune proposte concrete. «Il reclutamento non era lo scopo dell'incontro», risponde il presidente di Copernico Sim. «La nostra modalità di ricerca di nuovi consulenti finanziari è piuttosto diversa e non era previsto che un evento di questo genere ci potesse portare a un reclutamento.

Il vero obiettivo era fare conoscere i nostri valori. I valori del brand sono il nostro primo elemento distintivo: è da qui che nasce quello che definiamo un reclutamento inverso, in cui non siamo noi a proporci, ma sono i consulenti finanziari a riconoscerci in questi principi e a cercarci. È sempre stato questo il nostro approccio: non puntiamo su grandi campagne di reclutamento, come fanno altre reti. È una logica che non ci appartiene. Per questo anche un evento non va letto in chiave di ritorno immediato, ma come parte di un percorso più ampio. Siamo sempre più convinti di rappresentare un player unico nel panorama di riferimento. Spostarsi, ad esempio, da una grande realtà bancaria a un'altra cambia poco nel modo di lavorare: non è un vero cambio di paradigma, né di vita professionale. Per costruire un progetto realmente diverso è necessario cambiare struttura, non solo insegnare. In questo contesto vogliamo raccontare un'organizzazione viva, in crescita, capace di ampliare costantemente servizi e soluzioni, e di dialogare anche con professionisti che gestiscono portafogli importanti e hanno ambizioni di sviluppo. Dopo 25 anni di attività, in un settore che ha visto scomparire grandi brand e importanti capitali, restiamo qui solidi e coerenti con la nostra visione».

E Cristina Scelzo spiega: «A colpirci positivamente è stato l'interesse spontaneo dimostrato dai consulenti finanziari, molti dei quali hanno chiesto informazioni sui servizi offerti e sul modello operativo adottato. Un confronto concreto, fatto di domande puntuali e mirate, che è proseguito anche nei giorni successivi all'evento, con numerosi messaggi di professionisti desiderosi di approfondire ulteriormente l'approccio di Copernico Sim».