

# WSI Advisory

39  
INTERVISTA

42  
INCHIESTA

46  
ROADSHOW

48  
SCENARI

52  
PUNTI DI VISTA

54  
ESG



**COPERNICO SIM**

## PRIMA DI TUTTO LA QUALITÀ

Alla parcella pagata dai risparmiatori deve corrispondere un servizio di consulenza adeguato. Ne parliamo con l'a.d. **Saverio Scelzo**

DI MASSIMILIANO VOLPE

WSI ADVISORY / INTERVISTA

**D**ott. Scelzo, la trasparenza dei costi è un tema sempre più attuale. Chi se ne avvantaggerà e chi invece risulterà penalizzato?

«In prima battuta gli effetti dell'operazione trasparenza avviata con la Mifid 2 si rifletteranno sui consulenti finanziari. I professionisti del settore vedranno ridursi ancora i loro margini dopo un lungo periodo di pressioni commerciali.

Alla razionalizzazione delle reti, con l'allontanamento dei portafogli più piccoli, è probabile segua una pressione verso la riduzione delle retrocessioni. Sono numerose le mandanti che hanno già messo mano alle commissioni di performance e questo si rifletterà su tutta la filiera di questa industria. In questo momento il consulente rappresenta l'anello più debole di tutta la catena.

I clienti invece potrebbero non rendersi neanche conto della maggiore trasparenza. L'invio dei resoconti sui costi degli investimenti è slittato di qualche mese e non è detto che i risparmiatori leggano queste comunicazioni. È una bella operazione, ma dai risultati incerti».

**Pensa che potremmo assistere a una competizione basata sul costo per i servizi di consulenza?**

«I costi applicati ai clienti in media sono pari al 3,5% del patrimonio gestito, un livello non più sostenibile viste anche le magre performance messe a segno dai mercati finanziari.

La cosa più semplice è tagliarli agendo sul ridimensionamento delle strutture piramidali dei grandi operatori.

Non credo però che si assisterà a una competizione tra reti su questo fronte. Piuttosto sul livello di servizio offerto. Noi in Copernico abbiamo una struttura orizzontale che consente di evitare un appesantimento dei costi di struttura e di conseguenza di quelli applicati al cliente».



Saverio Scelzo  
presidente e  
amministratore  
delegato di  
Copernico Sim

**Il costo è solo un aspetto della consulenza. Su cosa bisogna lavorare per costruire la consulenza del futuro?**

«In futuro bisognerà lavorare sempre di più sui contenuti della consulenza e meno sull'apparenza. Per fare questo è necessario educare il cliente in modo che sia consapevole delle scelte che sta effettuando in campo finanziario».

**A cosa è dovuto il successo di Copernico Sim che quest'anno compie venti anni?**

«Quando siamo partiti molti dicevano che saremmo durati solo poche stagioni. Si sono dovuti ricredere

e oggi competiamo sullo stesso piano con i big del settore. La nostra forza consiste nell'aver anticipato i tempi eliminando tutti i conflitti di interesse con i clienti. E questi ultimi ci hanno dato ragione e sono molto soddisfatti».

**Il mercato è sempre alla ricerca di nuove idee. Cosa c'è nel futuro di Copernico Sim?**

«Nel futuro di Copernico c'è sempre di più il modello della consulenza indipendente. Il consulente deve impegnarsi a fornire un servizio di qualità e allo stesso tempo occuparsi del collocamento dei prodotti. Solo così può avere il controllo dei profili di adeguatezza del cliente che altrimenti spetterebbero a un altro intermediario. La remunerazione sarà a parcella e verrà pagata direttamente dal cliente, al quale verranno rigirate le commissioni di gestione dei fondi collocati. Abbiamo predisposto tutta la nostra struttura per operare in questa direzione. Mi riferisco in particolare alla parte tecnologica che dovrà supportare il consulente finanziario ogni giorno.

Abbiamo una piattaforma all'avanguardia che consente di trasferire i file e chiudere le operazioni via Otp (one time password). Non posso anticiparvi altro, il nostro nuovo servizio verrà presentato a Milano nel corso del Salone del risparmio».

**I mercati sono diventati avari di performance. Cosa deve fare in questo contesto un risparmiatore?**

«Il risparmiatore deve rivolgersi a un consulente di fiducia, che lo aiuti a costruire una "strategia" per i suoi investimenti e ripeto strategia, perché vede noi in Copernico quando ci viene chiesto di fare valutazioni sui portafogli osserviamo che la quasi totalità

«Per lavorare sempre più sui contenuti della consulenza e meno sull'apparenza sarà necessario educare il cliente alla consapevolezza delle sue scelte finanziarie»

3,5%

IL COSTO MEDIO  
APPLICATO SUL  
PATRIMONIO  
GESTITO DEI  
CLIENTI NON È  
PIÙ SOSTENIBILE

dei risparmi degli italiani è priva di un'impostazione strategica. In momenti come questi bisogna concentrarsi sulla composizione del patrimonio e capire come ottimizzarlo. Gran parte del risparmio degli italiani è fermo su conti correnti non remunerati e nell'immobiliare che per definizione è illiquido. Sono scelte non coerenti con gli obiettivi di vita del risparmiatore. Non si può pensare di investire nel lungo periodo con strumenti del mercato monetario.

D'altro canto l'eccessiva concentrazione su attività illiquide non permette di cogliere tutte quelle opportunità che si possono presentare sui mercati. Un consulente deve essere in grado di far capire al cliente che queste scelte non sono remunerative su orizzonti temporali che guardano al futuro. La diversificazione su più mercati e asset class in questo senso è fondamentale. Sembra scontato ma guardando gli ultimi numeri della Banca d'Italia sulla composizione della ricchezza finanziaria delle famiglie non lo è affatto».



## Autonomia e libertà di azione per i giovani

In un mondo, quello della consulenza finanziaria, dove l'età media è elevata e il tema del ringiovanimento è all'ordine del giorno, Copernico Sim s'è sempre distinta per essere una delle poche reti che si rivolge soprattutto ai giovani.

«Cerchiamo professionisti che siano in grado di adeguarsi alla nostra modalità operativa e ai servizi che offriamo - spiega Saverio Scelzo -. Sicuramente chi viene dalle grandi strutture ha una impostazione diversa. Un junior non ha barriere o dogmi. Ciò non significa tagliare fuori dal nostro radar i più esperti. Ritengo che la nostra struttura possa essere un polo di attrazione per i professionisti di lungo corso delusi dalle grandi reti. Da noi troveranno un ambiente in grado di soddisfare le loro ambizioni e nello stesso tempo di garantirgli autonomia e libertà di azione».