

La «rivoluzione» di Copernico: «Primo valore, **essere indipendenti**»

La Sim udinese si sta espandendo in Italia. Scelzo: «Evitiamo a ogni costo il conflitto di interessi»

«**E**vitare a tutti i costi il conflitto di interessi per noi è un valore fondante».

Lo afferma Gianluca Scelzo, consigliere d'amministrazione della Copernico Sim, società di intermediazione mobiliare fondata a Udine nel 2000 dal padre Saverio (oggi presidente) insieme a una quindicina di colleghi consulenti finanziari, che decisero di creare una Sim indipendente.

«Da noi – continua Scelzo – non esistono vincoli manageriali, ogni nostro consulente è libero di scegliere il mix di prodotti finanziari che ritiene migliore per soddisfare le esigenze del cliente. La nostra è, dunque, intermediazione pura, senza vin-

coli di sorta e con pochi consulenti che offrono tanti prodotti, a differenza di quanto avviene nel mondo bancario, dove i consulenti sono tanti, ma hanno un'offerta di strumenti limitata perché devono vendere i prodotti del loro gruppo. Ci chiamiamo Copernico – sottolinea – proprio perché volevamo portare una rivoluzione copernicana nel modo di proporre alla clientela i prodotti finanziari».

Una scelta di indipendenza che negli anni ha premiato la società udinese, fra le prime e poche Sim con sede in Friuli, che, passo dopo passo, è cresciuta e oggi vanta 23 dipendenti e 7mila clienti affidati a un centinaio di consulenti, che ge-

nerano un fatturato di 7 milioni di euro.

«La decisione di aprire la sede centrale a Udine – chiarisce Scelzo –, fu quasi automatica, visto che in maggioranza i fondatori venivano dal Friuli. E questa scelta all'inizio ci fu d'aiuto. Da un lato, infatti, ci permise di crescere con calma in un'area, quella del Nordest, che allora era più «vergine» nel campo della consulenza finanziaria, anche se dovevamo confrontarci con una clientela potenziale poco aperta agli investimenti finanziari, e con la concorrenza di alcune banche che, come è noto, promettevano assurdi rendimenti «alti, certi ed eterni», drogando il mercato. Dall'altro ci

consentì di avere costi più bassi

di quelli di chi sede a Milano o Roma».

Una crescita tranquilla, ma che ha portato Copernico Sim a essere una realtà significativa nella consulenza finanziaria prima in Triveneto, dove mantiene la maggioranza dei clienti, e poi in tutta Italia, con l'apertura di due sedi istituzionali proprio a Milano e a Roma e di diverse filiali.

«Negli ultimi tempi – spiega il consigliere della Sim friulana –, abbiamo cominciato una progressiva espansione in Italia, che ha reso necessaria l'apertura delle sedi di Roma e di Milano, i punti nevralgici del Paese». La crescita dei clienti e l'amplia-

mento dell'area geografica servita ha comportato per Copernico Sim anche un aumento dei professionisti impiegati, che implica una necessità di selezione e formazione. «Noi – conclude Scelzo – in media selezioniamo una persona su 400 che ci offrono la loro collaborazione e, poi, la formiamo per almeno 6 mesi prima di darle il mandato e per almeno i tre anni successivi per completarne la qualificazione. Questo, negli anni, ci ha consentito di collaborare con oltre 240 colleghi, avendo sempre risultati positivi e chiudendo, in 17 anni, 16 bilanci che hanno dato utili sempre reinvestiti in azienda».

C.T.P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Consigliere
Gianluca Scelzo
di Copernico

Cos'è

Copernico è una Sim (società di intermediazione e mobiliare fondata a Udine nel Duemila da Saverio Scelzo, oggi presidente). Conta 23 dipendenti, 7 mila clienti affidati a un centinaio di consulenti e fattura 7 milioni di euro

