

Così Azimut GA accelera sull'advisory a pagamento

# Profili qualificati per patrimoni top

di Diana Bin

Il gruppo Azimut accelera sulla consulenza finanziaria a pagamento con il lancio di **Azimut Global Advisory**. A pochi mesi dall'avvio del progetto, BLUERATING ha intervistato **Alberto Parentini**, general manager per l'Italia della divisione insieme al fratello **Alessandro**.

**Come sta andando la nuova avventura? Può fare un primo bilancio?**

Pur essendo in linea sullo stato di avanzamento dei lavori, le cose da fare sono ovviamente tante, ma il bilancio non può che essere positivo considerato l'interesse che stiamo riscontrando sul mercato. Ci definiamo come una "solida novità" nel settore della consulenza di alto profilo e ci distinguiamo sul mercato grazie a due caratteristiche principali: operiamo con il dinamismo e la flessibilità di una start-up e contemporaneamente possiamo contare sulla solidità del gruppo Azimut.

**Come si struttura la remunerazione dei consulenti e come si articola l'offerta?**

Non posso ancora svelare nulla, ma stiamo lavorando a una nuova piattaforma che prenderà il meglio di quanto oggi presente sul mercato. Il modello di consulenza di Azimut Global Advisory si basa su un'architettura aperta e la gamma di offerta si comporrà di prodotti e servizi di investimento sviluppati sia internamente al gruppo sia da società terze di livello internazionale, oltre a dare grande importanza alla parte amministrata dov'è detenuta gran parte degli asset dei risparmiatori italiani, soprattutto della clientela di alto profilo che è quella alla quale noi ci rivolgiamo.

**Qual è in media il portafoglio dei vostri clienti?**

Ci proponiamo di fornire un servizio di consulenza innovativa

vativo ai clienti a elevata patrimonialità, superiore a 500mila euro, che considerano un approccio alternativo al processo di creazione del valore. Due gli obiettivi fondamentali: proteggerne gli interessi nel tempo ed espandere al massimo il range di ricerca di opportunità all'interno dell'universo di soluzioni presenti sul mercato finanziario globale.

**State inserendo professionisti di alto profilo: a chi si rivolge la ricerca?**

Noi, rispetto all'uso più comune, abbiamo abolito la parola reclutamento perché puntiamo sulla selezione. Uno dei nostri must è che il candidato sia referenziato dall'interno o dai nostri clienti. Questo ci garantisce la qualità, soprattutto personale, spesso difficile da ricercare attraverso la sola lettura di un curriculum vitae. In questo modo ci è possibile arrivare a profili molto qualificati non solo da un

"Il progetto nasce dalla considerazione che oggi il mondo è cambiato e bisogna saper diversificare le strategie con cui si approccia il mercato. Oggi i clienti sono soprattutto interessati a una consulenza a tutto tondo che oltre all'asset allocato sia in grado di guidarli nella gestione quotidiana dell'intero bilancio familiare. Sul fronte tecnologico, stiamo cogliendo i benefici degli investimenti del gruppo Azimut per far evolvere i sistemi IT, in un processo che porterà tra le altre cose all'introduzione della firma digitale. È inoltre al vaglio del gruppo una nuova piattaforma di trading".

**Alberto Parentini, Azimut Global Advisory**

punto di vista professionale, ma anche personale. In generale ricerchiamo profili elevati, non solo di estrazione bancaria, con un capitale professionale consolidato e uno spirito pionieristico di chi vuole partecipare a un progetto nuovo.

**C'è spazio per i giovani o solo per i professionisti?**

Abbiamo obiettivi e tempi ben definiti, per questo ci rivolgiamo a professionisti con un'esperienza già consolidata nel settore che ci consentano di raggiungere quanto ci siamo prefissati.

**Da quante persone è composto oggi il team?**

Ad oggi è composto da 30 persone, ma sono numeri in rapida evoluzione.

**Quanti ingressi prevedete entro fine anno?**

Seguendo il modello di business del gruppo Azimut, fondato sull'indipendenza e la partecipazione diretta dei professionisti alla struttura azionaria anche di Global Advisory, puntiamo a creare un vero e proprio club esclusivo a numero chiuso, costituito da circa 250 professionisti. Per questo non abbiamo un obiettivo a fine anno, ma poniamo molta attenzione alla qualità degli inserimenti.

**Qualche nome degli ultimissimi arrivati?**

Dopo i nove ingressi di marzo e aprile, da poche settimane condividono il nostro progetto anche Vincenzo Moizo, che proviene da Banca Desio Private Banking e opera su Genova, e Paola Ferretti, che invece arriva dal Banco San Geminiano e San Prospero, su Modena.

[@diana\\_bin86](#)

## OPINIONE

di Gaetano Megale\*



### Acquisire e tenere la fiducia dei clienti

Il tema della ricostruzione della fiducia tra operatori del mercato e clienti è uno dei più dibattuti. Ad esempio, una ricerca assai interessante (Dave Yeske, 2010), mette a confronto cinque modelli di pianificazione finanziaria, focalizzati rispettivamente su: i prodotti, l'analisi quantitativa, la comunicazione, la validazione delle decisioni del cliente e le regole decisionali condivise. La ricerca rivela che il modello strategico di consulenza che genera maggiore, e significativa, fiducia duratura è quello basato sulle "regole decisionali condivise". Il modello può essere sintetizzato in quattro elementi: 1) i ruoli di consulente e cliente sono equilibrati, 2) gli obiettivi di vita e i valori del cliente, definiti con il supporto del consulente, sono l'input del processo, 3) il cliente viene aiutato a redigere un documento personale con i suoi obiettivi e 4) le alternative strategiche elaborate dal pianificatore sono discusse con il cliente che è il responsabile finale della decisione. Tale modello strategico coincide esattamente con le norme tecniche di qualità relative all'educazione ed alla pianificazione finanziaria personale (UNI ISO 22222, UNI 11402). Inoltre, un'altra interessante ricerca (Russell, 2012) ha indagato, con metodologie neurofisiologiche innovative, circa i criteri di scelta fiduciaria del consulente. L'elemento più importante che è emerso è rappresentato dal riconoscimento pubblico della qualifica professionale mediante certificazione ed attestazione della capacità professionale di ruolo. Questi elementi sono alcuni dei driver fondamentali sui quali è basato il progetto di "Welfare finanziario comunitario di educazione finanziaria per i cittadini di Milano", realizzato in partenariato con l'Assessorato alle Politiche sociali e Cultura della salute del Comune di Milano, Progetica, Uni-Ente Nazionale Italiano di Unificazione e Università Cattolica di Milano. Il progetto prevede una fase sperimentale e si basa su qualificate esperienze internazionali e norme tecniche di qualità. Gli intermediari e gli operatori che intendano approfondire e valutare la partecipazione possono richiedere un contatto al seguente indirizzo: [educazionefinanziaria@progetica.it](mailto:educazionefinanziaria@progetica.it).

\*Presidente di Progetica

Alberto Parentini