

FONDI E RETI

AZIMUT

Le nuove reclute battono la crisi

La società guidata da Pietro Giuliani parte con una campagna che mira ad arruolare oltre 100 uomini entro fine anno. di Roberta Caffaratti



■ Nell'ultimo anno sono 41 i promotori che hanno abbracciato il progetto Azimut, tra Azimut consulenza e Az Investimenti. Ma per il presidente del gruppo, **Pietro Giuliani**, che ha chiuso il 2007 con oltre 100 milioni di utile su oltre 340 milioni di ricavi, nel 2008 sarà difficile ripetere questi numeri a causa della crisi che ha investito tutto il risparmio gestito italiano.

Azimut, che detiene 15 miliardi di euro di masse, comunque ci prova, spingendo sul reclutamento. Per questo è stato nominato un nuovo responsabile nazionale sviluppo di Azimut Consulenza: **Mauro Moschino** (foto). A lui spetta il compito di ampliare la rete, ingaggiando professionisti con un portafoglio medio di 10-20 milioni di euro. L'obiettivo da raggiungere entro la fine dell'anno è ambizioso: nelle due reti del gruppo dovranno entrare 100-120 promotori finanziari. A Moschino, do-

po i risultati raggiunti nell'area del Piemonte, è stato affidato solo il reclutamento relativo ad Azimut consulenza. «Cerchiamo professionisti senior e private banker sia di reti di promotori sia del sistema bancario» dice a *Economy* Moschino. «E potranno accedere, per la clientela più selezionata, ai servizi di alto private banking e family office sviluppati grazie alla partnership con **Tamburi**».

In Azimut i promotori hanno la possibilità di essere azionisti della società, aderendo a un patto di sindacato.

Anche i nuovi promotori potranno usufruire di un piano d'incentivazione della rete appena lanciato. Con l'avvio della campagna di reclutamento, Azimut vuole spingere sempre di più verso l'acquisizione di clientela private. Per questo ha allargato l'offerta a fondi hedge puri e fondi di fondi hedge e ha varato Azimut Fiduciaria. ©