

GESTIONE DI PATRIMONI

Scm Sim, la boutique finanziaria è diventata grande

L'ingresso di Lorenzo Guidotti e Riccardo Farisi completa l'offerta della società guidata dall'ad Antonello Sanna

■ Con l'ingresso di Lorenzo Guidotti e Riccardo Farisi nell'azionariato di Solutions Capital Management, la Sim guidata dall'amministratore delegato Antonello Sanna (ex Generali, ex Banca Sara) ha avviato l'attività di Wealth management per la clientela «top», chiudendo così il cerchio dei servizi finanziari, che ora sono completi. Guidotti e Farisi portano in dote dalle precedenti esperienze comuni in Ubs e Merrill Lynch un approccio con la clientela che va oltre la gestione dei patrimoni, per comprendere anche la valutazione delle aziende, il

supporto alla loro compravendita, la consulenza sui passaggi generazionali.

La Sim Scm è operativa da dieci mesi e si è ritagliata un suo preciso ruolo nel mercato per una particolarità: «Le nostre entrate - spiega Sanna - provengono soltanto dalle commissioni dei clienti, perchè non incassiamo provvigioni delle case di produzione degli strumenti finanziari che vendiamo. Questo ci dà maggiore flessibilità e un'indipendenza che altri, soprattutto di estrazione bancaria, spinti a vendere i prodotti per loro più convenienti, non hanno».

Niente conflitti d'interesse, insomma. Un altro elemento punta alla valorizzazione del rapporto di fiducia tra Sim e clientela: «Noi non tocchiamo direttamente il denaro del cliente, ma indirizziamo le sue scelte e la nostra operatività sempre nella massima trasparenza». Quello che conta, poi, sono i risultati.

Scm ha un azionariato diviso tra 25 soci: Sanna l'8%, Guidotti e Farisi il 5% ciascuno; tra gli altri, un 5% fa capo a una Sgr del gruppo Fonsai, e una piccola quota appartiene a un personaggio tv, Marco Berry delle Iene. Nel

primo esercizio Scm ha raccolto circa 150 milioni di euro, tra gestione e consulenza, da 250 clienti, prevalentemente imprenditori. Oggi il portafoglio del solo ramo di Wealth management gestito da Guidotti (titolare delle relazioni) e Farisi (specialista di mercati finanziari) è superiore ai 100 milioni, in affidamento da 15 clienti di alto status. Per il 2011 la previsione è di una massa di 260 milioni, con un fatturato (commissioni) che nell'esercizio 2010 è stato di 500 mila euro e quest'anno salirà a 2 milioni.

PStef