

CONSULENZA FINANZIARIA

È arrivato il momento di andare oltre il fee only

Dott. Sanna, Scm Sim è sbarcata sul mercato Alm di Borsa Italiana il 28 luglio. Che bilancio potete fare di questa esperienza?

"Grazie all'aumento di capitale realizzato in occasione dello sbarco a Piazza Affari abbiamo raccolto 2,2 milioni di euro che ci consentiranno di finanziare la crescita della nostra rete di private banker e delle masse in gestione. Un risultato importante se si considera che l'operazione è avvenuta durante un momento concitato per i mercati finanziari come il voto per la Brexit. Per favorire la crescita della società non escludiamo anche la possibilità di effettuare un paio di acquisizioni di strutture già attive sul mercato. La contrazione dei margini reddituali per il settore della consulenza e della gestione favorisce questo tipo di operazioni. Post Ipo, nel nostro azionariato sono presenti 14 investitori professionali tra cui Banca Leonardo".

Volete sviluppare la rete di banker, di che tipo di professionisti siete alla ricerca?

"In primo luogo puntiamo sulla qualità delle persone. Non cerchiamo venditori con grandi portafogli ma professionisti che hanno già capito come la loro attività sarà sempre più focalizzata sulla consulenza finanziaria estesa all'intero patrimonio familiare, un trend che ricalca l'esperienza dei colleghi negli Stati Uniti. Il professionista da noi ricercato deve essere quindi in grado di cogliere tutte le esigenze del cliente e non limitarsi agli investimenti finanziari. Inoltre deve essere in grado di educare il cliente rispetto ai rischi che corre e pertanto la relazione deve diventare più raffinata. Siamo quindi oltre il fee only, lavoriamo in un'ottica di wealth management dove contano aspetti

Con **Antonello Sanna** di Scm Sim abbiamo fatto il punto sull'evoluzione della consulenza anche alla luce del possibile consolidamento del settore finanziario

DI **MASSIMILIANO VOLPE**

Antonello Sanna,
 amministratore
 delegato di Scm Sim



quali il passaggio generazionale e l'ottimizzazione fiscale. In quest'ottica l'obiettivo di Scm Sim è quello di fornire un servizio altamente personalizzato che le grandi strutture di private banking non sono in grado di offrire. Perché tutto questo sia efficiente i clienti devono presentare un patrimonio finanziario investibile di almeno un milione di euro. Voglio ricordare che la remunerazione dei nostri banker è basata solo sulla parcella pagate dal cliente e non sono pertanto previste retrocessioni dalle case di investimento. abbiamo così anticipato i temi contenuti nella direttiva Mifid 2.

I mercati finanziari sono cambiati e le opportunità di rendimento sono sempre più risicate. Come vi state muovendo in questa direzione?

"Per fare fronte ai nuovi scenari di mercato vogliamo lanciare una Sicav Ucits con diversi comparti sottostanti della quale Scm Sim sarà l'investment manager. L'idea è quella di proporre alla nostra clientela dei prodotti d'investimento a prezzi competitivi che consentano di investire nelle principali asset class, riducendo al minimo il rischio di perdita in conto capitale, grazie all'utilizzo di strumenti derivati a copertura. In particolare il comparto dedicato al mercato obbligazionario potrà utilizzare degli strumenti di copertura al rischio dell'aumento dei tassi d'interesse. Per il comparto azionario prevediamo invece degli strumenti di copertura al rischio di ribasso dei principali indici di borsa mondiali. L'obiettivo pertanto sarà un ritorno assoluto, quanto più possibile non correlato ai principali mercati finanziari, stabile e replicabile nel tempo. La società proporrà queste strategie all'interno di fondi anche per la clientela istituzionale".