

Il partner Barbato: "La consulenza finanziaria fee-only è nel dna della nostra azienda"

Scm, indipendenti per natura

Dopo la quotazione all'Aim parte la seconda fase del percorso di crescita societaria

A cura di Andrea Telara

La quotazione sull'Aim è cosa fatta e la fase di start-up è ormai definitivamente alle spalle. Ora, dopo lo sbarco in **Borsa** alla fine del luglio scorso, inizia la seconda parte del percorso di crescita di **Scm Sim**. La società guidata da **Antonello Sanna** è specializzata nella consulenza finanziaria con il modello del fee-only, cioè remunerata esclusivamente con le parcelle pagate dai clienti, senza incassare le classiche commissioni di retrocessione dalle case di gestione.

"Il fee-only è nel nostro dna", dice **Francesco Barbato** (nella foto), partner e responsabile dell'area commerciale di Scm Sim, che sottolinea come l'adozione di questo modello di business sia la via maestra per riuscire ad allineare pienamente gli interessi dei clienti a quelli dei professionisti che offrono servizi di consulenza finanziaria, i quali devono operare sempre senza conflitti di interesse e senza legami con chi fabbrica e vende prodotti di investimento. "Io credo che le banche debbano in sostanza tornare a svolgere la loro missione originaria", dice Barbato, "cioè proporsi come luogo di custodia della ricchezza degli investitori, mentre i consigli sui prodotti finanziari da acquistare devono arrivare da altre fonti, terze e indipendenti".

Soltanto seguendo questa "filosofia" operativa, secondo il responsabile dell'area commerciale di Scm Sim, un consulente finanziario può diventare il principale punto di riferimento nella gestione del patrimonio di un cliente, offrendo un servizio di advisory che include anche aspetti non strettamente finanziari. Al fianco delle attività di investimento vere e proprie infatti nell'offerta di Scm Sim assumono una certa importanza la consulenza in campo fiscale e assicurativo o in materia di successioni, per gestire al meglio il passaggio della ricchezza della ricchezza da una generazione all'altra delle famiglie. "In media, il patrimonio che ogni nostro cliente ci affida in gestione è pari a 2 milioni di euro, molto di più rispetto ai circa 120mila euro che si registrano invece per le società iscritte ad Assoreti", sottolinea Barbato.

Questi dati, a detta del manager di Scm Sim, dimostrano proprio che il saper offrire ai clienti una consulenza ad ampio raggio aumenta la fiducia degli investitori verso i loro advisor personali. Seguendo tale approccio, ora la società guidata da Sanna procede con i propri piani di sviluppo, come già annunciato al momento della quotazione. L'obiettivo è reclutare nuovi advisor o private banker che lavorano attualmente nel mondo bancario o nelle reti e

che, oltre ad avere un portafoglio di una certa consistenza, nell'ordine di qualche decina di milioni di euro, "sono anche consapevoli del valore e delle opportunità offerti oggi dalla consulenza indipendente", dice ancora Barbato. Questi piani di espansione hanno come punto di riferimento una fascia di clienti con un patrimonio superiore a un milione di euro e sono orientati a rafforzare e sviluppare la presenza di Scm Sim negli uffici di Milano, Roma e Bergamo, aree con ampia disponibilità di ricchezze finanziarie e notevoli margini di

crescita.

 @andreatelara

**L'obiettivo
è ora reclutare
advisor
e private banker,
da reti o banche
attirati
dal nostro modello**

