

Promotori&Consulenti

Listino Aim di Borsa Italiana

News

In arrivo la prima sim

di Massimiliano D'Amico

Scm Sim sta per sbarcare a Piazza Affari e si tratta della prima struttura di consulenza che arriva alla quotazione. «Questa operazione», ha spiegato l'amministratore delegato Antonello Sanna, «rappresenta per noi una vera e propria certificazione di qualità del lavoro svolto e del modello di business adottato, che fin dalla fondazione si basa sulla consulenza, sull'indipendenza e sulla totale assenza di conflitti d'interesse con le fabbriche prodotte»

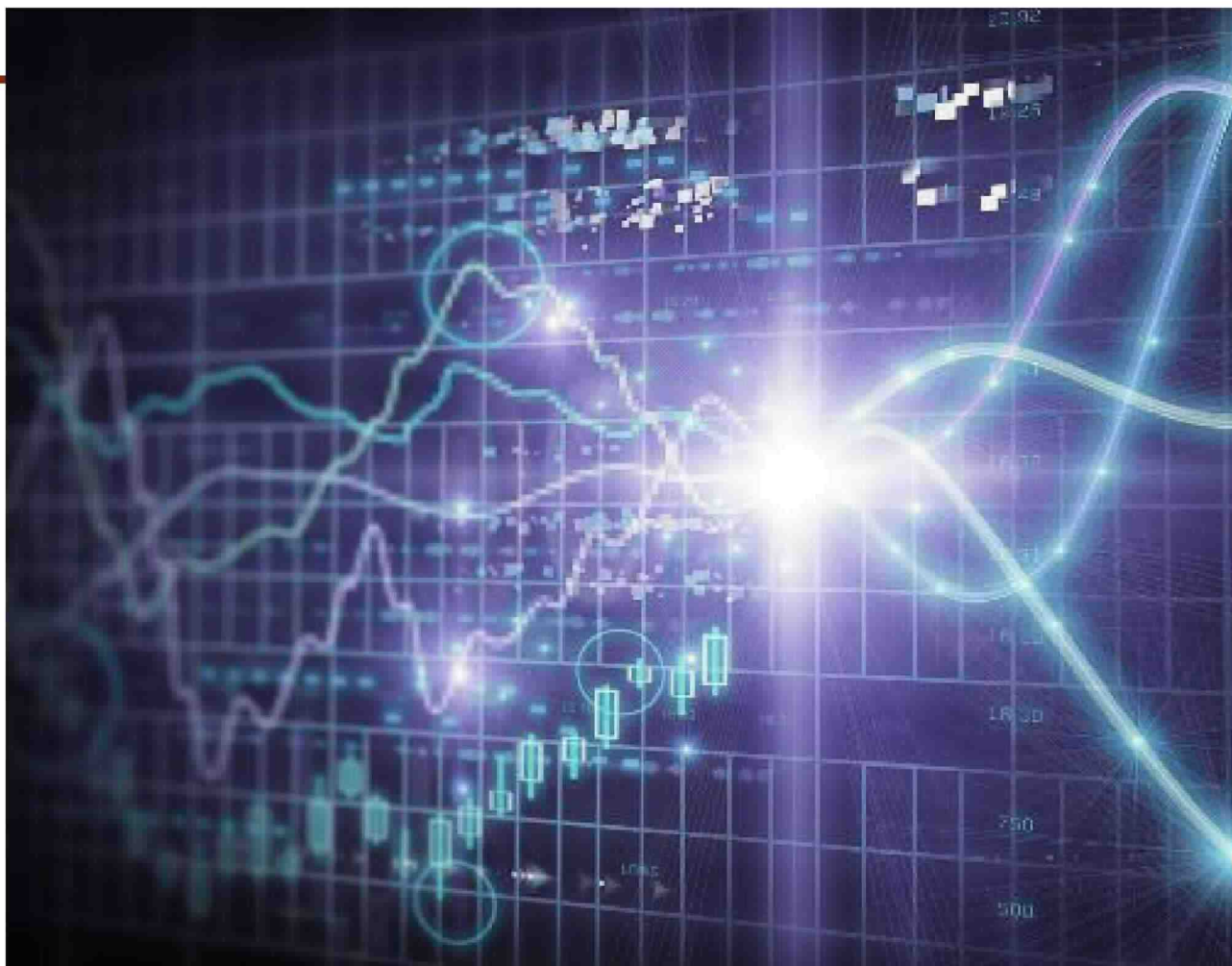
SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT SIM è pronta a sbarcare a Piazza Affari. La società, fondata dall'amministratore delegato **ANTONELLO SANNA**, ha avviato il processo di quotazione sul listino Aim di Borsa Italiana. **FRANCESCO BARBATO**, socio fondatore e responsabile commerciale di Scm, ha spiegato sinteticamente la genesi della società. «Nel 2009 noi cinque soci fondatori ritenevamo che fosse arrivato il momento di offrire al mercato e ai clienti un modello di servizio innovativo, che fosse alternativo a quello proposto tradizionalmente dal mondo delle reti». Il progetto, che vide quasi subito l'ingresso di altri soci, generalmente i clienti già acquisiti dalla società, prese definitivamente piede l'anno successivo con l'autorizzazione a operare da parte della Consob. «Immediatamente ci siamo dati poche, ma precise, regole di condotta: il cliente deve sapere quanto paga e va da sé che quando la fee è esplicita diventa naturale per l'investitore iniziare a negoziarla; Scm non incassa rebate dalle case prodotte e i clienti possono detenere i propri soldi presso l'i-

stituto di fiducia. Ciò che è stato chiaro sin da subito è che nella nostra società non offriamo prodotti, ma un servizio e non siamo dunque costretti a spingere determinati strumenti solo per essere remunerati maggiormente: basti pensare che in via ipotetica un nostro cliente potrebbe avere il 100% del portafoglio investito in bond governativi».

Va da sé che la vera chiave di volta del business model di Scm, come anticipato, risiede nella consulenza a parcella. «Circolano molte chiacchiere sul fatto che il cliente non sia per nulla pronto a pagare



ANTONELLO SANNA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT SIM



una fee sull'advisory ricevuta dai consulenti», ha precisato il fondatore e amministratore delegato [Antonello Sanna](#). «Scm è la dimostrazione che la realtà è ben diversa da quella rappresentata da molti player del settore. L'advisory può essere pagata e i nostri investitori già lo fanno». In cinque esercizi e mezzo, ben 500 nuclei familiari, per un totale di un miliardo di euro di asset in gestione, hanno già abbracciato la proposta di Scm. Ma, come sosteneva Eschilo, «alle fortune che già brillano, fortune s'aggiungono» e lungo tale linea la società attiva nel wealth management prevede di lanciare l'Ipo a Piazza affari entro il prossimo giugno ed è pronta a mettere sul mercato una quota tra il 10% e il 20% del capitale.

«L'ingresso nel listino Aim», ha spiegato Sanna, «rappresenta per

noi una vera e propria di certificazione di qualità del lavoro svolto e del modello di business adottato, che fin dalla fondazione si basa sulla consulenza, sull'indipendenza e sulla totale assenza di conflitti d'interesse con le fabbriche prodotte». Giusto per chiarire, il manager ha sottolineato che l'Aim rappresenta una sorta di anticamera, poiché l'obiettivo della sua società è di entrare nel prossimo triennio nel Mta. «Questa svolta epocale rappresenta senza dubbio un driver di crescita per la nostra società», ha proseguito Sanna. «La quotazione amplificherà infatti non solo la nostra visibilità sul mercato, ma anche la reputazione nei confronti dei clienti e degli attori del mondo della consulenza finanziaria. Inoltre, la quotazione ci consentirà di aumentare sensibilmente l'appeal di Scm presso i

banker che hanno intenzione di continuare a svolgere la loro attività, con modalità molto differenti e senza imposizioni commerciali, in una struttura piatta e che può vantare un piano di stock option, volto a fidelizzare i consulenti e i dipendenti, di assoluto interesse».

L'amministratore delegato ha poi precisato che le risorse raccolte in borsa serviranno per proseguire non solo il percorso di sviluppo cominciato in Italia, ma anche all'estero. «In quest'ottica», ha concluso Sanna, «l'Ipo fa parte di una strategia che guarda con interesse alla crescita per via esterna. Dopo un'attenta analisi abbiamo già individuato due player italiani attivi nella gestione dei capitali, poco pubblicizzati, ma molto capaci, che potrebbero essere acquisiti dalla sim dopo la quotazione». ■