

Semerano (Scm Sim): "Puntiamo sui servizi per la gestione della tesoreria"

Advisory ad ampio raggio

La società fondata da Sanna sta progressivamente diversificando il proprio business con soluzioni per fondi pensione, assicurazioni, imprese, enti locali e casse di previdenza. Imminente il lancio di una sicav

A cura di Andrea Telara

Investitori istituzionali come gli enti previdenziali o le compagnie assicurative: è anche a questi soggetti che si rivolge oggi Scm Sim, la società di consulenza finanziaria indipendente fondata da [Antonello Sanna](#) e quotata sull'Aim, che sta diversificando sempre di più il proprio business. Assieme alle gestioni patrimoniali e alla "tradizionale" attività di advisory per la clientela privata, Scm Sim si sta infatti muovendo con decisione su altri tre fronti. Il primo è appunto quello della consulenza agli investitori istituzionali (compagnie previdenziali, enti o fondazioni ma anche aziende private) che vogliono ottimizzare la gestione della propria tesoreria. "Si tratta di un'attività che, con lo scenario attuale dei tassi d'interesse a zero o negativi, sta diventando sempre più bisognosa di un approccio professionale e ben strutturato, anche a copertura dei rischi", dice Giuseppe Semerano

(nella foto) che è stato nominato il 19 ottobre scorso responsabile area investimenti di Scm Sim.

Nato professionalmente come trader, classe 1974, Semerano ha alle spalle una lunga carriera in primarie realtà finanziarie quali Caboto (gruppo Intesa Sanpaolo) o Banca Antonveneta. Proprio a lui Scm Sim ha affidato il compito di sviluppare i nuovi business dedicati alla clientela istituzionale, assieme ad altri progetti che stanno ampliando il raggio di azione della società. Tra gli obiettivi di Sanna e soci infatti c'è anche il lancio di una sicav brandizzata, cioè recante il marchio di Scm Sim. Si tratterà di un veicolo di investimento che nei prossimi mesi affiancherà le classiche gestioni patrimoniali e che nasce sostanzialmente con una duplice finalità. "Innanzitutto", dice Semerano, "è uno strumento che ci consente di avere maggiore

flessibilità nella costruzione dei portafogli, soprattutto nel segmento dei titoli reddito fisso". Il manager di Scm Sim sottolinea

infatti che i bond più appetibili sul mercato in termini di rendimenti sono non di rado acquistabili con tagli elevati, di almeno 100mila euro. Dunque nelle "classiche" gestioni patrimoniali spesso è difficile inserire obbligazioni di grosso taglio senza correre il rischio di concentrare troppo il portafoglio su un singolo titolo. Da qui l'idea di proporre ai clienti anche lo strumento della sicav che consente di acquistare le quote di un portafoglio ben più ampio e meglio diversificato rispetto a una gestione.

Inoltre, secondo il manager di Scm Sim, la sicav è anche uno strumento che permette di utilizzare i derivati a copertura del rischio e di evidenziare meglio le capacità professionali dei gestori e dei consulenti della società e le performance che sono in grado di realizzare. "Ci sono alcune nostre gestioni patrimoniali che registrano ottimi risultati", dice ancora Semerano, "ma i loro rendimenti hanno per forza di cose minore visibilità rispetto a quella che

avrebbe invece il portafoglio di un sicav, con dati pubblici comunicati regolarmente al mercato. Altro vantaggio della sicav sarà quello di proporre ai nostri clienti prodotti a ritorno assoluto”, conclude il responsabile area investimenti di

Scm Sim, “il che significa produrre un rendimento quanto più possibile stabile e replicabile nel tempo indipendentemente dalle condizioni di mercato. Sempre più spesso, infatti, la nostra clientela ci chiede investimenti

sicuri che al giorno d’oggi sono molto complessi da realizzare. La sicav si porrà questo ambizioso obiettivo ovvero dare loro una rendita costante meno volatile possibile”.

 @andreatelara

