

F

FINANCIAL MAGAZINE

www.finanza.com

Il Mensile Italiano di Finanza, Risparmio e Investimenti

ANTONELLO SANNA

IL VALORE DEL SERVIZIO **FEE ONLY**

PER IL CEO DI **SCM SIM** I SERVIZI
DI ADVISORY FEE BASED SONO I DRIVER
PER LO SVILUPPO DEL RISPARMIO GESTITO

POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - 70% - LOMI

Luglio/Agosto 2016 - 5,00 euro

MENSILE | NUMERO 07/08 | ANNO 6



Brown Editore
GRUPPO TRIBOO MEDIA

**CONSULENTI
& ADVISORY**

ROTHSCHILD & CIE: I MARGINI
DI CRESCITA DEL GESTITO

**MERCATI E
RISPARMI**

TASSI PIÙ GIÙ DOPO
IL BREXIT SHOCK

**INVESTIMENTI
IMMOBILIARI**

COME RISVEGLIARE IL
MATTONI CHE NON RENDE

COPERTINA

SCM SIM

IL VALORE DEL SERVIZIO FEE ONLY

La consulenza finanziaria sta vivendo una fase di trasformazione verso il modello fee only. Con il ceo [Antonello Sanna](#) abbiamo fatto il punto sulla strategia di [SCM Sim](#), pioniere nel settore, che si appresta a sbarcare sul mercato AIM di Borsa Italiana

DI MASSIMILIANO VOLPE

Dott. Sanna cosa rappresenta per voi la quotazione sul mercato AIM di Borsa Italiana?

Abbiamo deciso la quotazione a Piazza Affari perché ci consentirà di favorire lo sviluppo e la raccolta di nuove risorse finanziarie.

In primo luogo garantirà l'indipendenza della società, essere una public company comporta un maggiore dialogo con tutti gli azionisti e questo favorisce nel lungo termine una maggiore coerenza con la mission dell'azienda, multifamily office specializzato nella consulenza finanziaria fee only. Non percepiamo com-

I numeri
di **SCM Sim**

AL 30 GIUGNO 2016

500

I CLIENTI DELLA SIM

1 miliardo
ASSET IN CONSULENZA
E GESTIONE

28

I PRIVATE BANKER
DELLA RETE

Da sinistra
Lorenzo Guidotti,
Alessandro Bernazzani,
[Antonello Sanna](#),
Francesco Barbato e
Roberto Santoro

pensi in base ai prodotti che offriamo e pertanto la fee pagata dal cliente è la nostra unica forma di remunerazione.

In secondo luogo, la quotazione in Borsa ci consentirà di avere una maggiore visibilità e trasparenza sia nei confronti della comunità finanziaria sia verso i clienti. L'aumento di capitale fino a un massimo di 4 milioni di euro, propedeutico allo sbarco sul mercato AIM di Borsa Italiana, ci permetterà di raccogliere nuove risorse finanziarie al fine di sviluppare i nostri piani di crescita. Inoltre, la percezione di avere a che fare con una società quotata è diversa perché i meccanismi di gestione sono



chiari a tutti. Vorrei poi sottolineare che insieme ad Azimut saremo la seconda Sim quotata a Piazza Affari.

Quali sono le linee di sviluppo delineate per la società?

Puntiamo soprattutto ad accrescere il numero dei nostri private banker. Per questo stiamo lavorando molto sulla qualità dei professionisti che decideranno di collaborare con noi. Oltre che attraverso il classico reclutamento di professionisti già presenti sul mercato, questo obiettivo potrebbe essere perseguito anche per linee esterne grazie all'acquisizione di

Il multifamily office milanese è vicino ai propri clienti, imprenditori e loro famiglie, con un modello di consulenza finanziaria senza conflitti di interesse

piccole realtà attive nella distribuzione o nella gestione. Abbiamo già nel mirino 2-3 società e non è escluso che le operazioni possano essere finalizzate anche attraverso uno scambio azionario, carta contro carta. L'obiettivo del prossimo quinquennio è di raggiungere i 3 miliardi di euro di masse in consulenza e gestione grazie a una struttura di 100 private banker.

I nostri piani di crescita passano anche attraverso gli investimenti in tecnologia. Stiamo sviluppando un innovativo sistema di Crm con aziende consolidate nel settore. Riteniamo che sia sempre più fondamentale allineare le nostre modalità operative alle esigenze del client- 

SERVIZI E TECNOLOGIA PER UNA CONSULENZA DI ALTO PROFILO

Per soddisfare le esigenze sempre più complesse della clientela private è necessario mettere a disposizione una gamma evoluta di servizi e prodotti. Con **Alessandro Bernazzani**, responsabile area marketing & comunicazione e prodotti abbiamo fatto il punto sulle ultime novità a disposizione della clientela di **SCM Sim**. "Da poco abbiamo ottenuto l'autorizzazione dalla Consob per il servizio di collocamento di prodotti finanziari, senza detenzione delle masse. Si tratta di un servizio ancillare al servizio di consulenza, utile soprattutto per facilitare il passaggio di nuovo private banker e il patrimonio della clientela, molto spesso investita in fondi comuni, all'interno di **SCM Sim**. Sempre su questo fronte abbiamo sottoscritto un accordo con Online Sim, che mette a disposizione un'ampia gamma di prodotti per i nostri clienti.

Anche per questa attività operiamo in ottica fee only per cui i rebates di Online Sim vengono restituiti ai clienti.

Voglio sottolineare che anche il mondo del private banking sta cambiando pelle, per cui quando il consulente finanziario ha completato il trasferimento delle masse, deve progressivamente allinearsi alla nostra filosofia, con una riorganizzazione del portafoglio dei clienti. Nei nostri piani di sviluppo c'è anche quello di dar vita ad una boutique di fondi che difficilmente si trovano sul mercato. Si tratta di prodotti di eccellenza in grado di generare valore. Mi riferisco in particolare ai Commodity Trading Advisor (Cta), prodotti nuovi per il mercato italiano ma che nel panorama internazionale sono una realtà consolidata nel mondo degli investimenti. L'autorizzazione per il collocamento

Gli obiettivi del piano industriale

DI **SCM SIM** PER IL PROSSIMO QUINQUENNIO



1.000
I CLIENTI
DELLA SIM



3 mld.
ASSET IN CONSULENZA
E GESTIONE



100
PRIVATE
BANKER

te, anticipando quanto indicato anche nella direttiva Mifid 2 che introduce una chiara personalizzazione dei servizi di consulenza finanziaria.

Avete deciso di aprire anche delle sedi a Londra e in Svizzera. Come mai?

Dopo l'estate inaugureremo la nuova sede di Londra, mentre stiamo ancora monitorando dove posizionarci in Svizzera. Sempre più spesso i nostri clienti, imprenditori o professionisti, ci chiedono consigli su come operare in maniera corretta in un'ottica più internazionale. Presidiare direttamente queste piazze finanziarie ci consente anche di

GUIDA PER GIOVANI IMPRENDITORI

"Tra i servizi che **SCM Sim** offre ai propri clienti, giovani imprenditori c'è quello legato al nostro payoff - Beyond the wealth management, Life Coaching" - che rappresenta la visione del nostro lavoro e ambizione" chiarisce **Lorenzo Guidotti**, partner e responsabile wealth management. "**SCM Sim** grazie alla sua struttura di advisory multidisciplinare, si posiziona a fianco dei propri clienti, proprio come un vero life coach fornendo strategie, soluzioni e strumenti necessari per gestire le esigenze e bisogni che sono sempre più complesse e articolate. Ci siamo posizionati sul mercato per diventare il primo "life coaching" italiano di riferimento per tutta quella fascia di famiglie, clienti e imprenditori, che perdono valore gestendosi in maniera autonoma" precisa Guidotti.

Si tratta di un servizio disegnato su misura per i giovani imprenditori che nel giro di pochi anni si troveranno a dover gestire una cospicua ricchezza finanziaria e necessitano di avere a disposizione un consulente che li possa aiutare in tutti gli aspetti non solo finanziari ma anche legali, fiscali e gestionali.

è necessaria anche per l'apertura al canale istituzionale in particolare per la gestione della tesoreria e per le cosiddette operazioni di club deal. Sempre più spesso i clienti cercano rendimenti in asset class non tradizionali, come le partecipazioni in start up o in società caratterizzate da un'importante fase di sviluppo. Per questo in futuro vorremmo mettere a disposizione un team dedicato nella selezione delle migliori operazioni a livello internazionale da offrire in esclusiva ai nostri clienti.

Per capire le esigenze e i bisogni della nostra clientela bisogna investire nella tecnologia. È fondamentale essere sempre vicini ai clienti e interagire con rapidità. La tecnologia ci permette poi di raccogliere e analizzare informazioni importanti al fine di personalizzare ulteriormente i nostri servizi" chiarisce Bernazzani.

entrare in contatto con le migliori realtà del mondo degli investimenti, in termini di prodotti e servizi da mettere immediatamente a disposizione dei nostri professionisti e dei loro clienti.

Da sempre avete puntato sulla consulenza finanziaria fee only. A cosa è dovuta questa scelta?

Riteniamo che il tradizionale modello della consulenza finanziaria in Italia, basato sulle retrocessioni da parte delle società del risparmio gestito al professionista, non sia più sostenibile. Basta osservare il confronto di come sono gestiti i risparmi delle famiglie a livello europeo.

In Italia il peso dei fondi comuni è ancora preponderante a scapito di strumenti assicurativi e previdenziali. Completamente opposta la situazione nei Paesi finanziariamente più evoluti. Riteniamo pertanto che sia necessario fornire ai risparmiatori maggiore valore aggiunto al di là della semplice vendita di prodotti, considerando il patrimonio nella sua interezza. Inoltre, ora più che mai, in tempi di risparmio tradito, è necessario liberarsi dai conflitti di interesse per operare con maggiore consapevolezza nell'esclusivo interesse del cliente. Per questo il nostro modello di remunerazione è basato su una flat fee, indipendente dal profilo di rischio del cliente, sia per quanto riguarda i servizi di consulenza che di gestione.

Il mondo della consulenza finanziaria è nel pieno di una rivoluzione e noi siamo nella condizione ideale per guardare al futuro con serenità. **F**

QUANDO IL BANKER È ANCHE AZIONISTA

Il valore di una società è rappresentato dal livello dei suoi collaboratori. Per questo **Francesco Barbato**, partner e responsabile area commerciale di **SCM Sim** è sempre alla ricerca di consulenti di spessore. "Nel corso del 2016 abbiamo già arruolato 5 professionisti. Complessivamente prevediamo di arruolare nel corso dell'anno una decina di private banker attivi soprattutto a Milano e Roma, con un portafoglio di almeno 30 milioni di euro" chiarisce Barbato. "Si tratta di numeri importanti, ma sono giustificati dal fatto che per sposare la nostra filosofia fee only è necessario avere un'elevata base di asset su cui calcolare l'importo della commissione, che di fatto è l'unica fonte di remunerazione dei nostri professionisti.

Questo deve rappresentare il punto di riferimento per lo sviluppo di altre tematiche che vanno oltre gli investimenti finanziari come il passaggio generazionale, la tutela del patrimonio di famiglia, ovvero tutto quello che viene definito wealth management. In un momento come quello attuale, in cui i mercati non garantiscono più performance tali da giustificare i costi dei prodotti collocati, l'industria del risparmio gestito e delle reti tradizionali è in difficoltà. Per questo, un professionista attento a queste dinamiche si pone delle domande e penso che noi possiamo rappresentare un interessante punto di incontro.

Riteniamo che la trasparenza nei confronti della nostra clientela rappresenti il futuro della professione. Prima di partire nell'attività di consulenza, il cliente sa già quanto pagherà complessivamente, ovvero l'importo della commissione negoziata con il professionista che, per **SCM Sim**, si attesta intorno all'1%. Al cliente non vengono applicati altri costi occulti. Tanto per fare un confronto, si pensi che le commissioni applicate su un fondo bilanciato si attestano mediamente al 2%, con punte fino al 4%. Rifacendosi a un tema caldo del momento, le commissioni di performance, voglio precisare che in **SCM Sim** si applica il criterio cosiddetto "high watermark", ovvero le commissioni di performance vengano pagate solo nel caso in cui il cliente registri un effettivo incremento del suo patrimonio. Così gli interessi del cliente sono allineati a quelli del consulente. Per i private banker che decidono di entrare in **SCM Sim** è previsto un piano di stock option per allineare gli obiettivi del singolo a quelli della società. Ai nostri private banker non poniamo degli obiettivi di budget e non abbiamo strutture manageriali intermedie. Abbiamo poi anche un sistema di remunerazione incentivante che premia chi fattura di più in termini di nuova raccolta" conclude Barbato.