

*Barbato (Scm): la nostra flat fee prescinde dai prodotti*

# Ma quali rebates

di Francesca Vercesi

Scm Sim si avvia a chiudere il 2015 con una crescita degli asset under advisory di circa 300 milioni di euro, raggiungendo così 1 miliardo di euro in totale. Il gruppo propone un modello fee only e Mifid II compliant che comporta servizi di consulenza personalizzata.

A raccontare come si è chiuso l'anno e quali i progetti sul 2016 è Francesco Barbato (nella foto), partner e responsabile area commerciale.

## Com'è andato il 2015?

Ci sono stati 8 nuovi ingressi, con il debutto dell'ufficio di Roma e l'apertura di Verona e Padova. Anche l'organico di sede si è arricchito di 6 nuove risorse, 3 nell'area investimenti, 2 alla compliance e un nuovo responsabile marketing e comunicazione, Alessandro Bernazzani. Circa il 60% del totale degli asset è fatto da masse in consulenza.

## Puntate a intercettare le nuove esigenze del mercato. Quali sono e come pensate di muovervi?

Dalla nostra nascita nel 2009, abbiamo inteso prendere in considerazione l'intero patrimonio dei clienti, siano essi imprenditori o privati con grandi disponibilità, cercando di evidenziare i rischi a cui sono esposti, legati alla professione, alla situazione familiare, alla protezione del reddito futuro e dei discendenti. Il passaggio del patrimonio alle generazioni future, ad esempio, richiede l'utilizzo di soluzioni a cavallo tra il finanziario, l'assicurativo e il legale, con un occhio attento all'aspetto fiscale. Da qui le collaborazioni con importanti studi professionali come Loconte&Partners.



## E poi?

Per essere in grado di cogliere le esigenze del cliente non solo in ambito finanziario, abbiamo predisposto per i nostri banker un percorso di formazione interna con la Sda Bocconi, sui temi del wealth management e con Aiap per la finanza d'impresa.

## Di quali strumenti dispone un banker di Scm?

Ci serviamo di quella che definiamo l'account aggregation, ovvero dare al cliente una visione d'insieme della sua asset allocation, nel caso in cui abbia più conti su banche diverse.

## La fotografia attuale dell'industria del mercato italiano mostra un'immagine assai distante dai principi di indipendenza che possono consentire un approccio che si possa chiamare consulenziale...

Sì. Infatti circa il 70% del costo sostenuto dall'investitore va alla distribuzione e la remunerazione del promotore finanziario dipende dalle retrocessioni delle commissioni; le banche, ultimamente non molto

attive sulla loro tradizionale attività, trovano nel collocamento di prodotti di risparmio gestito, soprattutto quelli captive, una fonte di remunerazione alternativa e assai allettante.

## Come si declina allora un modello di consulenza efficiente?

La consulenza, per essere indipendente, deve prevedere un pricing differenziato tra prodotto e servizio. Solo così ci può essere qualità per il cliente. Nel nostro modello non è prevista alcuna forma di rebates dalle società prodotte o dalle banche con cui operiamo, circostanza che garantisce un'indipendenza che deve essere il principio alla base della consulenza, al di là di quale nome le si voglia attribuire. Un'altra problematica di cui soffre il mondo della distribuzione è di avere fee differenziate per prodotto o profilo di rischio del cliente, che in genere paga più sull'azionario e su alcuni prodotti e meno sulle altre asset class. Noi decidiamo la fee con il cliente prima ancora della scelta del servizio, applicando una "flat fee" che prescinde dal profilo di rischio e dai prodotti sottostanti.

## Sta prendendo sempre più piede il concetto di roboadvisor. Quali sono le potenzialità?

Le potenzialità sono enormi, non solo per la clientela retail, per evidenti vantaggi di gestione e efficienza. Le basse fee e il modello di business trasparente, portano alla contrazione delle commissioni dei tradizionali gestori patrimoniali. Si opererà una disintermediazione dell'attività di gestione a favore dello sviluppo di sistemi automatici. Noi stiamo per lanciare, con Ubs Etf, una linea di gestione composta da soli etf.

# 8

professionisti

Il numero di consulenti che nel 2015 ha arricchito la Sim guidata da Sanna

# 22

banker

I professionisti in forza al gruppo che operano nelle sedi di Milano e Roma

# 1

miliardo

È la quota di asset under advisory di Scm Sim. Nel 2015 è cresciuta di 300 milioni di euro