



# ADVISORY COMPLETA

Un amministratore delegato dell'azienda-famiglia per una consulenza onnicomprensiva e fatta su misura. **Roberto Santoro** racconta il modello di wealth management di Scm Sim

**SPECIALE CITYWIRE ROUNDTABLE: ROBO-ADVISORY, L'INDUSTRIA A CONFRONTO** info a pag. 25

CITYWIRE COMMUNITY &gt; STORIA DI COPERTINA

# WEALTH MANAGEMENT, LA NUOVA FRONTIERA DELL'ADVISORY

Tra i grandi ricchi è in aumento la richiesta di consulenza a 360°, con un interlocutore unico che sappia gestire i rapporti con i diversi professionisti tenendo sempre sotto controllo il patrimonio. **Roberto Santoro** di Scm Sim ci racconta il mestiere del wealth manager

..... intervista di **Eugenio Montesano**

Mostrare grafici, presentare numeri non basta più. La consulenza finanziaria per i clienti più facoltosi rappresenta ormai un percorso, prima ancora che un servizio, ritagliato su misura e allo stesso tempo onnicomprensivo, a 360 gradi, dovendo - per questa categoria di professionisti - necessariamente includere anche corporate finance e tematiche successorie, legislative e fiscali, fino a estendersi al risparmio previdenziale.

Stiamo parlando del lavoro del wealth manager, ovvero della gestione dei patrimoni. Un compito estremamente impegnativo da affrontare sia per il professionista/imprenditore che, di riflesso, per la sua famiglia. Pertanto un approccio multi-ambito e continuativo nel tempo, nonchè localizzato in un interlocutore unico - che sappia gestire i rapporti con i diversi professionisti e ottenere la migliore gestione

possibile del patrimonio nella sua interezza e del benessere familiare - è assolutamente raccomandabile.

L'intento è rendere il cliente partecipe di una nuova realtà, sempre più concreta e presente, dell'esistenza di un canale privilegiato e fiduciario con un soggetto che lavori esclusivamente per una manciata di famiglie.

Parliamo di un multi-family office e, più in

generale, del wealth management, un settore in forte espansione dove lo spazio di crescita non manca.

Non esiste un modello di business unico, ma tra i primi in Italia a occuparlo con una struttura fee-only, MiFID 2-compliant, troviamo la milanese Scm Sim, società d'intermediazione mobiliare guidata dall'ad [Antonello Sanna](#), autorizzata alla gestione di portafogli e alla consulenza finanziaria e approvata a fine luglio

scorso su AIM Italia, il listino di Borsa Italiana dedicato alle piccole e medie imprese.

[SCM Sim](#) gestisce circa 1 miliardo di euro di masse per circa 500 clienti, grazie a un team di 31 private banker e 15 dipendenti, comprendente diverse figure professionali, con la mission di affrontare ogni singolo aspetto ed essere vicini in maniera forte, sul territorio, ai professionisti e alle loro famiglie. Abbiamo chiesto a Roberto Santoro, partner, consulente finanziario e cofondatore di Scm Sim con un passato da promotore finanziario, di trasmetterci la sua esperienza.

## **Roberto Santoro, come è avvenuto il passaggio da promotore a wealth manager?**

In Scm mi sono emancipato dal ruolo di semplice promotore finanziario e ho avuto una crescita

all'interno della società, di cui sono uno dei soci fondatori, ritagliandomi dei ruoli in base a quella che ritenevo la mia passione, concentrandomi quindi su club deal, spin-off e management buy-out con famiglie e imprenditori, impostando il business plan e facendo in modo che questi trovassero l'equity necessaria a condurre questo tipo di operazioni.

Questo ha accresciuto il mio interesse per le operazioni straordinarie che molte famiglie hanno bisogno di compiere oggi, per via di passaggi generazionali che spesso sono resi complicati dalla mancanza di continuità all'interno dell'azienda. È un momento fondamentale dal punto di vista della consulenza ai grandi patrimoni, che non è più prettamente finanziaria ma diventa, appunto, patrimoniale. Oggi gestisco un portafoglio di circa 50 milioni di euro, che afferiscono a cinque nuclei familiari.

### ***Cosa significa fare wealth management in Italia oggi?***

Significa fare della consulenza finanziaria un vero e proprio business model. Un conto è fare il promotore finanziario e vendere fondi, un conto è prestare un servizio



**BIOGRAFIA:**

**ROBERTO SANTORO**

SCM SIM

Dopo dieci anni da manager di un'azienda del settore siderurgico, dal 2002 inizia la carriera di promotore finanziario in Banca Mediolanum. Nel 2005 approda in Banca Sara come responsabile territoriale delle provincie di Milano e Bergamo, dove conosce l'allora direttore commerciale [Antonello Sanna](#). Con lui e altri tre colleghi nel 2010 fonda Scm Sim, dove si occupa di clientela privata e istituzionale. Roberto ricopre anche cariche direttive in Hpsl, Insurance Lab e Awe Sport oltre che in Sport Invest Management.

di consulenza a 360 gradi all'interno di una famiglia che ha tutta una serie di esigenze legate al patrimonio, che non sono unicamente soddisfatte dal fondo di investimento ma sono legate alla vita della famiglia a livello imprenditoriale. Siamo un multi-family office e le famiglie si rivolgono a noi per la personalizzazione del servizio legata alle loro esigenze. Siamo stati capaci di coprire una fascia che oggi è ancora poco tutelata da questo punto di vista, dal momento che gran parte dei clienti HNWI e UHNWI vanno direttamente in banca dove, nella maggior parte dei casi, non sono ancora attive strutture di wealth management. Noi, invece, offriamo questo servizio per favorire il benessere della clientela, che non deve più preoccuparsi di gestire singolarmente ogni operazione.

### ***Come si articola il lavoro del wealth manager in un multi-family office?***

Anzitutto è una figura professionale che riveste un ruolo più ampio rispetto al passato. Il consulente deve essere in grado di veicolare tutta una serie di informazioni all'interno della propria società, in modo tale che ci sia chi fa l'asset allocation del denaro contante, chi si occupa delle operazioni legate al passaggio generazionale - quindi donazioni, passaggio dell'azienda e valutazione dei rischi del patrimonio, anche dal punto di vista assicurativo. Queste operazioni su misura si possono fare in maniera efficace solo se il wealth manager riesce a svolgere il suo compito di raccordo, essendo capace di capire, valutare, monitorare - in una parola, "mappare" - i valori patrimoniali di una famiglia e, soprattutto, i rischi connessi a questi valori, in un'ottica di protezione del patrimonio, che è il faro del nostro lavoro.

Se il patrimonio viene protetto in maniera efficace, si liberano risorse per fare investimenti o operazioni anche più frizzanti, sfruttando le opportunità che si presentano in un dato momento.

## **5** **REGOLE D'ORO**

**Conoscere il cliente attraverso la mappatura completa del patrimonio e della famiglia**

**Analizzare sia i rischi impliciti che quelli espliciti**

**Tutelare il patrimonio di famiglia attraverso strategie di protezione**

**Condividere con i clienti di tutte le scelte di wealth management**

**Innovare e crescere attraverso un processo di formazione costante**

### ***Un interlocutore unico che gestisca i rapporti con i diversi professionisti per conto del cliente. È questa la strada da intraprendere se si vuol fare il consulente finanziario oggi?***

Assolutamente sì. Dobbiamo diventare, e in Scm già lo siamo, gli amministratori delegati dell'azienda-patrimonio. Non possiamo fare tutto, non possiamo essere esperti di tutto, ma possiamo essere coloro che capiscono e interpretano tutte le esigenze del cliente, mappandone, come dicevo la rischiosità e fattibilità. Come? Presentando un report aggregato, con vari conti, dove si può riscontrare la patrimonialità del cliente anche inserendo gli immobili, le partecipazioni nelle singole società, in modo tale che questi abbia una rappresentazione completa, istantanea, del suo patrimonio.

CITYWIRE COMMUNITY &gt; STORIA DI COPERTINA

## Se il patrimonio è protetto in modo efficace, si liberano risorse per investimenti più frizzanti

### Come si svolge il processo di asset allocation e costruzione del portafoglio?

Interloquisco quotidianamente con l'area investimenti di Scm Sim per veicolare tutte le esigenze dei clienti e tramutarle in indicazioni pratiche per la costruzione del portafoglio ottimizzato per obiettivi. È l'area investimenti che realizza le analisi sulla base delle quali andrò a consigliare il cliente su scelte passate e impieghi futuri.

Il mio lavoro, per il quale viene pagata una fee in

assenza di conflitti di interesse, è fare gli interessi del cliente, massimizzando il rapporto che ha con me e con la società, facendo da ponte con i professionisti interni ed esterni a Scm che siano dotati delle competenze appropriate ai vari ambiti nei quali andremo a interagire, che sia l'asset allocation, l'area legal, quella fiscale o quella assicurativa.

Il buon wealth manager dà sempre evidenza di essere costantemente aggiornato e cosciente delle operazioni più adatte da porre in essere, anche in termini di razionalizzazione dei costi - ancora oggi, una componente quasi del tutto sconosciuta per i clienti, perché le società finanziarie hanno buon gioco a tenerli opachi. Prendiamo l'esempio delle polizze unit linked, strumento che presenta due costi che dovrebbero essere uniti e, invece, vengono tenuti distinti: quello di gestione del fondo e quello della compagnia che colloca la unit. Dinamica, questa, sconosciuta a nove clienti su dieci, che non hanno la più pallida idea di cosa pagano e non si rendono conto delle grandi inefficienze che zavorrano il loro patrimonio.



### COSA METTIAMO IN PORTAFOGLIO?

L'asset allocation viene concordata con il cliente attraverso un processo che vede la delega all'area investimenti. Su mandato del comitato investimenti essa si occupa della ricerca, selezione e comunicazione al cliente di tutte le operazioni da porre in essere per la gestione e/o la consulenza del patrimonio finanziario. Nei portafogli dei miei clienti non mancano mai titoli obbligazionari - investment grade e high yield - così come polizze ramo, ovvero gestioni separate a capitale garantito sia come forma di risparmio che di rendita previdenziale garantita.

### Come si possono avvicinare i clienti di fascia alta al wealth management?

Bisogna insistere sulla diffusione di una corretta educazione finanziaria. Le osservazioni contenute nell'ultimo rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane mostrano che la cultura finanziaria in Italia è di bassissimo livello, e che più del 40% degli imprenditori si fa scegliere il consulente dalla banca, senza chiedersi prima se quella persona è davvero in grado di proteggere il patrimonio e massimizzarne gli obiettivi, facendoli anche emergere dal dialogo continuo e fiduciario con il cliente. Con un livello di alfabetizzazione finanziaria più elevato, i clienti sarebbero maggiormente in grado di decidere e capire se il profilo del professionista che viene loro proposto è coerente rispetto ai propri desideri.

OTTOBRE 2016 • NUMERO 13



*I consulenti devono diventare  
gli amministratori delegati  
dell'azienda-patrimonio, coloro  
che capiscono e interpretano  
tutte le esigenze del cliente,  
mappandone rischiosità e  
fattibilità*

Roberto Santoro fotografato da Chico De Luigi nel suo ufficio di Bergamo, settembre 2016



