

# PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

## ANTONELLO SANNA

Scm punta sui **MILLENNIAL**  
che rivoluzioneranno  
il wealth management

10  
OTTOBRE  
2017

Italia 5,00 euro - BE 9,00 euro - D 11,70 euro  
Côte d'Azur 11,60 euro - UK 7,50 £  
Anno 3 - N° 10 - Ottobre 2017  
Periodicità: mensile  
Prima immissione: 13/10/2017

Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale  
D. L. 353/2003 (conv in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

ISSN 2464 - 9422



9 772464 942004 7 0 0 1 0

# SCM, rotta millennial

La sim milanese quotata all'Aim ha avviato il recruiting di banker junior  
 Il ceo Sanna: così i giovani rivoluzioneranno la consulenza finanziaria

DI LUIGI DELL'OLIO / @LuigidellOlio

“Sono nativi digitali, interagiscono con straordinaria familiarità con i vari dispositivi It e canali web social, crescendo in un mondo globalizzato, ricco di stimoli e soprattutto debancarizzato”. Ad **Antonello Sanna** si illuminano gli occhi quando si parla dei giovani professionisti e del contributo che possono dare alla trasformazione della professione di consulente finanziario. Dopo 20 anni di esperienza nel gruppo Generali e altre esperienze presso realtà bancarie di primo piano nel panorama italiano, nel 2009 ha deciso di iniziare un nuovo percorso professionale dando vita a Scm, società d'intermediazione mobiliare di cui è socio fondatore e ceo.

**Da qualche settimana avete avviato un nuovo progetto di inserimento dei giovani futuri consulenti finanziari in azienda. Ci spiega le ragioni di questa scelta in un contesto di mercato che vede la maggior parte degli operatori italiani di private banking concentrati su professionisti che hanno già dalla loro una rete consolidata di clienti e contatti? O ti distingui o ti estingui.**

Differenziarci rispetto agli altri è un tratto che ci caratterizza da sempre e ci spinge costantemente a esplorare territori non ancora battuti. Da settembre abbiamo avviato il progetto “The Young Talent Hub” che consiste nell’inserimento di giovani talenti provenienti dalle migliori università italiane, al fine di farli diventare dei professionisti riconosciuti sul mercato. Contiamo di selezionarne 30 all’anno per il prossimo triennio. In un mercato ormai fortemente **digitalizzato** non possiamo limitarci a cercare solo professionisti con grande esperienza, ma è fondamentale integrare nuove forze. Nei primi colloqui ho percepito un’energia, una voglia di lavorare e una preparazione superiore alle mie attese. C’è un’Italia straordinaria che viene raccontata poco.

**Cosa farete per loro e quali sono le vostre aspettative?**

È un progetto di crescita professionale composto da diverse fasi. È previsto un periodo di preparazione all’esame da consulente finanziario, caratterizzato da dieci giornate in aula in cui si affrontano

**O ti distingui o ti estingui**  
**Differenziarci rispetto agli altri è un tratto che ci caratterizza da sempre e ci spinge costantemente a esplorare territori non ancora battuti**



**A lato:**  
I primi giovani selezionati da Scm Sim per la formazione e l'inserimento come banker

lezioni teoriche e simulazioni pratiche. Una volta superato l'esame, si parte con il programma di inserimento nell'azienda che consiste in una formazione interna, tramite la nostra **Scm Academy**, ovvero incontri mensili con le varie divisioni aziendali e workshop tematici con le società partner con cui lavoriamo. Successivamente si passa a una formazione tecnica e relazionale con le migliori società sul mercato. Lo faremo tramite l'iscrizione al master Aiaf per diventare analisti finanziari e al master Ipsoa per apprendere le tecniche di pianificazione e protezione patrimoniale e di **wealth management**. Infine tramite la

partecipazione ai corsi del life coach numero uno al mondo e tra i più autorevoli esperti nel campo della crescita personale, **Anthony Robbins**. Il percorso durerà all'incirca cinque anni: al termine i giovani consulenti finanziari saranno dei professionisti di esperienza e riconosciuti dal mercato, in grado di non fermarsi solo sull'analisi delle esigenze finanziarie, ma capaci di ascoltare i bisogni dei clienti offrendo un reale valore aggiunto che è quello che fa la differenza. Molto spesso imprenditori o professionisti sottovalutano gli aspetti legati alla protection, al rischio di fallimento o mala gestio o addirittura il passaggio

generazionale dell'azienda o del patrimonio familiare. Nella nostra attività non si può prescindere dal fatto che l'imprenditore nel suo life cycle è chiamato a gestire due gruppi di interesse: l'azienda e la famiglia. Per questo abbiamo adottato una nuova filosofia operativa che potremmo definire di life coaching finanziario.

#### **Dicevamo delle vostre attese in merito...**

Vogliamo diventare un polo attrattivo per giovani consulenti interessati a intraprendere questa bellissima professione. Abbiamo deciso di lanciare questa iniziativa non solo per una scelta

di posizionamento nel mercato, ma anche perché siamo stanchi di vedere le migliori menti di questo paese costrette a cercare soddisfazioni all'estero. L'esperienza internazionale a mio avviso è utilissima, ma il messaggio che vogliamo dare ai giovani di talento è che anche qui in Italia c'è chi è interessato a valorizzarli. Venite con noi per crescere assieme.

**Ha citato a più riprese l'evoluzione tecnologica in atto: non vede il rischio che l'industria della consulenza finanziaria possa essere travolta da quest'ondata di innovazione? Basti pensare all'interesse crescente del mercato verso i robo-advisor...**

Questi ultimi a mio avviso avranno più spazio in ambito b2b che nel b2c. Voglio dire che potranno rivelarsi ottimi strumenti per migliorare l'attività dei consulenti finanziari, ma non credo che potranno sottrarre loro spazio. Nella nostra attività incontriamo numerose famiglie e ognuna ha una storia a sé. Ma la richiesta principale che ci giunge da tutti è quella di semplificarci la vita e di seguire tutti gli aspetti della famiglia come fossero i propri.

#### **Vale anche per chi adotta un'ottica di lungo periodo?**

Certamente. Le faccio un esempio personale: ho due figli piccoli e sto risparmiando per consentire loro, se lo vorranno, di frequentare l'università in un prestigioso ateneo

**Non percepiamo compensi dagli emittenti, ma solo dai clienti, per un perfetto allineamento degli interessi**

internazionale. Ho dovuto ragionare sul mio cash flow prospettico e spalmare il costo sui prossimi anni, altrimenti avrei avuto un picco di uscite negli anni dell'università. Dall'obiettivo dipende anche il profilo di rischio perché non posso esporre il portfolio a significativa volatilità, essendo rigidamente posizionata la scadenza del piano. Come vede, prima di ogni ragionamento sull'investimento, analizziamo obiettivi e risorse disponibili.

#### **Veniamo a voi. Qual è il vostro modello di business?**

Siamo la prima sim di consulenza finanziaria **quotata a Piazza Affari**, sul segmento Aim. Adottiamo un modello di business innovativo e sostenibile, fondato sull'indipendenza dai gruppi bancari, assicurativi e industriali e sulla trasparenza in quanto non percepiamo compensi dagli emittenti, ma solo dai clienti, per un perfetto allineamento degli interessi. Appliciamo una

flat fee che è indipendente dalle scelte di portafoglio e dai prodotti selezionati. Tutti i clienti sanno esattamente quanto pagano per il servizio che ricevono infatti, sin dalla nostra nascita, abbiamo adottato un modello di business già conforme, in termini di trasparenza per i clienti, con la normativa Mifid 2. Infine adottiamo un metodo brandizzato Scm per fornire consulenza patrimoniale complessiva, che va oltre la componente finanziaria e consiste nella creazione di una mappa del patrimonio e della famiglia, nell'individuare obiettivi e priorità, quantificare i flussi finanziari della famiglia e i relativi rischi, per poi elaborare un piano strategico personalizzato da realizzare nel tempo con i nostri clienti.

#### **Che tipologia di clientela seguite?**

Posso dire che i nostri clienti si raggruppano in diverse categorie. La prima include **imprenditori affermati** che hanno una famiglia più o meno allargata. Le tematiche che spesso affrontiamo all'interno di questo ambito riguardano il passaggio generazionale e la conservazione del patrimonio nel tempo. Conosce il detto? "La prima generazione crea, la seconda mantiene, la terza distrugge". Un'altra tipologia di clienti è rappresentata da imprenditori quarantenni che, nel pieno della loro vita lavorativa, devono gestire situazioni complesse e proteggere il loro patrimonio dai vari rischi,



come per esempio il mantenimento dello stile di vita, assicurare i bisogni primari e gestire il rischio imprenditoriale.

Infine punteremo sui giovani imprenditori trentenni estremamente determinati nel perseguire gli obiettivi della propria azienda. Le esigenze di queste persone sono naturalmente diverse. Si tratta di affiancarli per cercare di evitare che incappino negli errori che possono essere stati compiuti magari dalla prima categoria di clienti.

Quindi lavoriamo e affrontiamo situazioni sempre diverse con persone che hanno necessità e obiettivi differenti interagendo con scenari eterogenei e sempre in movimento. Per questo i nostri clienti apprezzano la nostra rapidità, la flessibilità operativa e la capacità di capire le diverse tipologie di business.

### Quindi punterete anche sui nuovi millennial dato l'arrivo dei nuovi giovani consulenti finanziari?

“Certamente. I millennial dispongono di patrimoni rilevanti a seguito del trasferimento di ricchezza all'interno della loro famiglia o grazie alla loro attività imprenditoriale. Si stima che nei prossimi dieci anni circa 3,9 trilioni di dollari passeranno dalle vecchie alle nuove generazioni. Sono quindi giovani che posseggono, o percepiranno in futuro, risorse importanti, e che a oggi non hanno un soggetto con il quale confrontarsi, che gestisca con loro i

tanti input e le troppe informazioni arrivate quasi improvvisamente. Hanno bisogno di un professionista che stia al loro fianco, che li guidi nel capire che cosa c'è all'esterno della loro azienda, e che in qualche modo li possa proiettare nel futuro anticipando i problemi che di lì a poco si troveranno ad affrontare”.

### Quali sono i vostri numeri?

Abbiamo 16 dipendenti e una trentina di consulenti finanziari. L'esercizio 2016, che chiunque può consultare dato che siamo una società quotata, ha evidenziato commissioni attive per 6,9 milioni, con un incremento dell'11,7% rispetto all'anno precedente, mentre le commissioni passive sono passate da 2,3 a 3 milioni a seguito del payout elevato sui nuovi reclutamenti e delle commissioni di performance inferiori rispetto al periodo precedente. Il margine di intermediazione si è attestato a quota 3,9 milioni. Intanto prosegue il trend positivo della raccolta, dopo

 **Il nostro team, al netto dei giovani appena entrati, è composto da 16 dipendenti e da una trentina di consulenti finanziari** 

i 134 milioni registrati lo scorso anno, di cui 0,8 milioni in gestione, 123,7 milioni in consulenza Mifid e generica, oltre a 9,5 milioni di premi per polizze assicurative.

A fine 2016 i patrimoni in gestione assommavano a **165,9 milioni**, quelli in consulenza in materia di investimenti a 561,8 milioni e quelli in consulenza generica a 272,7 milioni, oltre a 46,4 milioni relativi a polizze assicurative. ▶

**SCM**<sup>spa</sup>  
SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT  
società di intermediazione mobiliare

**In pillole**

Fondata nel 2009, Scm Sim ha come socio di maggioranza Hps-Holding Partecipazioni Societarie Srl che racchiude un nucleo di azionisti privati tra cui famiglie e manager della società. La società è focalizzata su **grandi patrimoni e situazioni complesse** (attualmente i clienti sono poco meno di 700), in contrapposizione ai modelli industriali. Alla fine del primo semestre ha evidenziato asset in gestione per 1,2 miliardi di euro, di cui il 75% in consulenza, il 5% nell'assicurativo e il restante 20% nella gestione.