

Sanna: Scm Sim chiuderà il 2015 con un fatturato di 6 mln e 950 mln di masse

Consulenza più evoluta Basta che sia indipendente

Il cliente non ha resistenze verso la parcella a patto che comprenda l'utilità dell'advisory. Lanceremo una linea di gestione value e stiamo pensando di quotarci all'Aim

Antonello Sanna, ceo di Scm Sim

A cura di Francesca Vercesi

Scm Sim si avvia alla conclusione del 2015, anno molto rilevante per lo sviluppo aziendale. Nell'anno sono stati raccolti 157 milioni di euro con 950 milioni di masse in gestione e un fatturato di sei milioni di euro. Inoltre, nel 2015 sono entrati sei nuovi banker che si aggiungono alla squadra di 25 professionisti già presenti, con un portafoglio medio di 38 milioni di euro. Parla **Antonello Sanna** (nella foto), ceo di Scm Sim.

Siete cresciuti costantemente nei 5 anni di attività, focalizzandovi su clienti con un patrimonio minimo di mezzo milione. Che modello avete sviluppato?

È un modello dove coesistono la gestione per i clienti che vogliono delegare le scelte al gestore e la consulenza dove il cliente vuole operare in modo consapevole le proprie scelte. Oggi conta 790 clienti con una media di 1,2 milioni di patrimonio. Oltre ai classici servizi di gestione e consulenza, Scm assiste e indirizza il cliente nelle scelte assicurative connesse al patrimonio, quali retirement, income protection, passaggio generazionale. Per le aziende, sviluppa temi come il Key Man, Tfm e Tfr che

sono derivati della finanza che spesso vengono trascurati dall'imprenditore per inconsapevolezza.

Oltre alle linee di gestione e di consulenza di casa, avete aperto varie collaborazioni con advisor esterni e ci sono accordi in essere. Quali sono?

Tra gli advisor, occorre ricordare Diaman che implementa un modello quantitativo con un obiettivo di rendimento (target return). Abbiamo poi accordi con Pramerica Life, Reale Mutua, Uniqa, Zurichin ambito assicurativo.

L'area investimenti si è rafforzata?

Sì, grazie all'andamento economico positivo e si è dotata di due importanti professionisti: Davide Lanteri e Laura Rampoldi. Lanteri proviene da una lunga esperienza come gestore, prima in Comit, poi in Imi e negli ultimi sei anni in Ubs. Specializzato sull'obbligazionario, ha sviluppato una conoscenza molto approfondita dell'equity nel segmento Biotech. Laura Rampoldi proviene da Eurizon, dove ha iniziato la sua esperienza nel 1999 come portfolio manager. Negli ultimi anni si è specializzata nell'azionario e negli Emerging

Markets.

Quali sono i progetti in cantiere?

Il lancio di una linea di gestione value con selezione di titoli da parte di un team di esperti di finanza aziendale capitanati da Marco Garro, docente in Bocconi, la partenza di un comparto di Sicav in delega di gestione, l'evoluzione della consulenza in materia di investimenti con un processo più raffinato che consente al banker di avere un ruolo attivo nelle scelte, sotto la guida di Marco Alessio.

E sul versante operativo?

Abbiamo snellito la complessità delle procedure. La sim è paperless ovvero non si usa carta per aprire un nuovo rapporto. Il contratto è digitale, come la firma del cliente. La conservazione dei contratti è digitale per agevolare l'archiviazione e tutte le comunicazioni. La sim sta lavorando a un modello, tipicamente anglosassone, che diagnostichi il grado di "benessere finanziario" del cliente e che aiuti a definire le aree di miglioramento da curare. L'adozione di una fee indifferenziata e la rinuncia ai rebates, sin dalla genesi della sim, sono stati elementi di assoluta innovazione nel segmento dei personal financial services. La sim è nata con caratteristiche compliant con la MiFID II ben prima della sua adozione.

La necessità di consulenza si trova soprattutto nella clientela private e Hnwi i cui patrimoni richiedono la presenza di un advisor esterno.

Il mercato c'è?

Assolutamente sì e lo dicono i nostri numeri. È intuitivo che non può che essere un soggetto indipendente da banche ed emittenti. Con questo ruolo

lo, la nostra esperienza è che il cliente non ha resistenze verso la parcella, perché ne comprende l'utilità. Il valore aggiunto è percepito dal cliente. Al contrario, laddove esiste il collocamento di fondi, diventa difficile comprendere il ruolo della consulenza che si manifesta nella

sceita di un fondo rispetto a un altro.

Il prossimo passo?

È la quotazione che può fortificare l'azienda e consolidare l'azionariato. Per dimensione e per i costi connessi, il mercato di riferimento è l'Aim che continua a sviluppare il mercato delle pmi e che è arrivato a 3 miliardi di

capitalizzazione complessiva.

La quotazione all'Aim è una sorta di percorso evolutivo per l'azienda che deve sviluppare processi di comunicazione, governance e pianificazione coerenti con un mercato regolamentato, per poi, in futuro, arrivare all'Mta.

157

milioni di euro

È la raccolta da inizio anno.
Le masse in gestione
sono 950 mln

6

banker

Sono sei i nuovi arrivati. I banker,
25 in tutto, hanno un portafoglio
medio di 38 mln di euro

6

milioni di euro

È il fatturato
con cui si appresta
a chiudere il 2015

