

# DESTINAZIONE ESTERO E AGGREGAZIONI PER SCM SIM

di Massimo Morici



Antonello Sanna,  
SCM SIM

**I**l 2017 di **SCM SIM** sarà sotto il segno di una maggiore internazionalizzazione, innovazione dei servizi e sviluppo della rete dei consulenti finanziari che può avvenire anche attraverso ad aggregazioni con realtà che vogliono abbracciare un modello di consulenza indipendente e innovativo in Italia. Parola di **Antonello Sanna**, ceo di SCM SIM, che ad **ADVISOR** annuncia: "Il progetto di internazionalizzazione di SCM Sim continua. Siamo sbarcati a Londra, nel cuore di Mayfair, e stiamo valutando l'apertura in Svizzera. L'idea è quella di dare la

possibilità ai nostri clienti, tramite piccole branch, di attuare strategie di diversificazione in termini di valuta, di paese e di regolamentazione".

"In questi anni abbiamo creato valore per gli azionisti, per i nostri clienti e per i nostri consulenti finanziari e continueremo a generarlo soprattutto grazie anche al piano di azionariato" prosegue Sanna spiegando che nel 2016 è stato approvato il nuovo piano di azionariato, stock option e stock grant di SCM SIM. "Il piano è rivolto ai dipendenti, amministratore e col-

laboratori della società al fine di incentivarli nella valorizzazione della società e al tempo stesso di creare uno strumento di valorizzazione di questi ultimi. Lo avevamo annunciato all'IPO e siamo riusciti a portarlo a termine. Nel 2017 continueremo a sviluppare la crescita della nostra rete di financial advisor, che ad oggi conta 30 professionisti che gestiscono circa 500 clienti per un totale di masse di circa 1,1 miliardi di euro. A seguito della quotazione sul mercato AIM di Borsa Italiana, abbiamo notato un forte interesse verso la nostra realtà da parte di molti private banker e di consulenti con clienti di fascia alta che cercano modelli congruenti con la nuova normativa europea, Mifid II e che consentono a loro di esprimere un concetto di consulenza reale e più ampio, non più legato alla semplice vendita di fondi" dice Sanna.

**Siamo aperti ad operazioni con realtà che vogliono abbracciare il nostro modello di consulenza**

Parlando della strategia della società, Sanna sottolinea che SCM SIM continuerà a sviluppare il suo modello di business, offrendo un

servizio di consulenza a 360° che parte dalla mappatura dell'intero patrimonio familiare. "Abbiamo di recente stretto un accordo con Banca Leonardo per migliorare l'efficienza delle operazioni in acquisto e vendita titoli per conto dei nostri clienti. L'obiettivo è cercare di abbassare i costi di transazione: tutto ciò che non è costo si traduce in performance per loro. Nella seconda metà del 2016 abbiamo iniziato l'iter per l'autorizzazione di una sicav ucits, brandizzata SCM, non perché vogliamo diventare gestori ma la utilizzeremo come wrapper all'interno del quale poter sviluppare delle strategie long/short o altri diversi tipi di gestione con un'ottimizzazione dei costi" prosegue.

Per quanto riguarda il settore real estate, SCM SIM sta cercando di sviluppare delle partnership con fondi immobiliari esteri, per offrire interessanti strategie e soluzioni d'investimento così da poterle offrire ai nostri clienti. Lato clientela, la società sta diversificando il proprio business, con soluzioni per fondi pensione, assicurazioni, imprese, enti locali e casse di previdenza al fine di poter ottimizzare la loro tesoreria, attività che sta diventando sempre più bisognosa di un approccio professionale e ben strutturato. "Per quanto riguarda i servizi assicurativi, abbiamo raggiunto l'accordo con Wide Group, broker assicurativo, il quale ci fornirà la sua piattaforma che consente di gestire i rischi connessi alla persona" conclude Sanna.