

Santoro (Scm Sim) spiega il modello societario e le ragioni della quotazione

# La Mifid 2 da noi è realtà

di Francesca Vercesi

Scm Sim, dall'inizio della sua costituzione, opera in assenza di rebates, anticipando quello che il mercato della consulenza finanziaria si trova costretta a fare oggi, alla luce anche dell'approvazione di Mifid 2. A raccontare il modello private del gruppo è **Roberto Santoro** (nella foto), partner e private banker di Scm Sim e presidente di HPS Holding Partecipazioni Societarie Srl.

**Come si struttura il private banking in Scm Sim rispetto ad altre realtà professionali?**

Sin dalla genesi di Scm, l'adozione di una fee indifferenziata e la rinuncia ai rebates sono stati elementi di assoluta innovazione, efficienza e distinzione nel mercato della consulenza finanziaria. Il nostro è un modello dove coesistono sia la gestione per i clienti che preferiscono delegare l'operatività al gestore e sia la consulenza dove il cliente utilizza i propri canali bancari per operare direttamente ma sempre e comunque su nostro consiglio. Non avendo alcun legame con emittenti, in entrambi i servizi, componiamo le scelte in modo libero, senza condizionamenti o vincoli di appartenenza. Abbiamo deciso di non percepire rebates per garantire la massima trasparen-



**Ci quotiamo all'Aim per rafforzare l'indipendenza e ottenere risorse**

za ai clienti. Applichiamo una commissione unica, trasparente, legata alla consulenza del patrimonio e slegata dal prodotto. La commissione è flat, un unico livello indipendentemente dal profilo di rischio del cliente e dagli strumenti finanziari sottostanti che possono essere titoli piuttosto che Ff o anche fondi in classe istituzionale.

**La società è cresciuta in fretta e ora sta guardando al listino. Rispetto alle strategie future, come si sta evolvendo il concetto di consulenza che offrite?**

Scm grazie alla sua struttura di multi family office, si posiziona a fianco del cliente, fornendo strategie, soluzioni e strumenti necessari per gestire le molteplici complessità, non solo finalizzate all'asset allocation. Ricontriamo sempre di più interesse per questo tipo di approccio assimilabile a una sorta di 'life coach' dove l'intervento di più professionisti chiamati a valutare i vari aspetti legati ai patrimoni dei clienti, ci pongono in una posizione vantaggiosa rispetto alla concorrenza. Ci quotiamo sul mercato all'Aim di Borsa Italiana entro giugno 2016. La quotazione ci permetterà di rafforzare l'indipendenza, visibilità e ottenere risorse per finanziare gli investimenti, ma soprattutto essere punto di riferimento per la nostra clientela.

**L'approdo della Mifid 2, la direttiva europea sui servizi d'investimento, continua a essere rinviato. Cosa ne pensate?**

Nonostante i rallentamenti dell'entrata in vigore della Mifid 2, che detterà le nuove regole in termini di trasparenza verso il cliente, il mercato seppur con fatica sta cercando di portarsi sempre più verso un modello di consulenza come il nostro, già Mifid 2 compliant sin dalla nascita della società nel 2010.

**Come vi state muovendo con i clienti di fascia alta e che tipo di clientela è quella di Scm Sim?**

La visione strategica è fondamentale, soprattutto in momenti di turbolenza dei mercati. Noi abbiamo scelto di servire pochi clienti anche con situazioni complesse che richiedono l'intervento di più professionisti. Il patrimonio medio per cliente è passato da 300 mila euro nel 2011 a 2 milioni di euro oggi. I nostri clienti vengono indirizzati in un percorso articolato volto alla consapevolezza sullo status raggiunto e su quello futuro in termini di aspettative e bisogni familiari, aziendali e di patrimonio. In Scm la consulenza funziona bene e il cliente percepisce il valore aggiunto perché il banker riesce a identificarsi con il cliente e non con gli strumenti o con i mercati.

