

Sanna (Scm): vi spiego il modello di business del gruppo

Noi studiamo l'Italia



.....
di **Francesca Vercesi**

Scm Sim, fondata nel marzo 2009, è una società d'intermediazione mobiliare autorizzata alla gestione di portafogli e alla consulenza senza detenzione delle disponibilità liquide e degli strumenti finanziari della clientela. Ha un unico socio, **HPS Holding** partecipazioni societarie. A raccontare i suoi progetti è il ceo, [Antonello Sanna](#) (nella foto).

Come è nata Scm Sim?

È nata dopo un'attenta osservazione del mercato italiano. La scelta del posizionamento è stata cruciale perché non poteva essere in competizione con i player esistenti, figli di trent'anni di storia. La ricchezza delle famiglie italiane è fra le più alte al mondo, in termini relativi. La composizione dice molto

sulla distribuzione. I dati sono reperibili sul sito di Banca d'Italia e i più recenti sono di fine 2013.

La ricchezza complessiva ammontava a 8.728 miliardi di euro, corrispondenti a 144.000 euro procapite e a 356.000 euro per famiglia, al netto delle passività. La ricchezza complessiva è in diminuzione dell'1,4%...

Sì, ma a causa della contrazione del valore degli immobili e non per le attività finanziarie che sono cresciute del 2,1%. La componente immobiliare è scesa del 4,1% rispetto all'anno precedente. Nel confronto internazionale siamo in una posizione privilegiata, abbiamo stock pari a 8 volte il reddito lordo disponibile, dato in linea con i Paesi più ricchi del mondo. La popolazione italiana, pari numericamente allo 0,8% degli abitanti del pianeta, detiene il 4,8% della ricchezza, con un pil pari al 3% del prodotto interno lordo mondiale. La ricchezza complessiva italiana dal 1995 è cresciuta del 40%, al netto dell'inflazione, al lordo è più che raddoppiata. Le attività finanziarie ammontavano a 3.848 miliardi di euro, quindi a ben 158.000 euro per famiglia e 63.000 euro procapite.

Nel 2013, dopo 8 anni di contrazione, il risparmio è tornato a crescere ed è stato di 46 miliardi.

Il 43 % delle attività finanziarie è composto da azioni, obbligazioni e quote di fondi. Il 30% è fatto di con-

tanti, depositi e risparmio postale.

Il 19% di riserve tecniche di assicurazioni e fondi pensione.

Cosa ci dicono questi dati?

Danno un quadro chiaro di un Paese che attraversa una crisi politica ed economica profonda ma che ha accumulato stock importanti che continuano a crescere, al netto degli immobili.

Il 10% delle attività finanziarie è in obbligazioni italiane e la totalità sono obbligazioni bancarie. Su 323,5 miliardi, "solo" 323,3 sono bancarie. Dobbiamo desumere che gli italiani si fidano solo delle banche o che, con un po' più di realismo, le banche collocano solo le obbligazioni captive. 708 miliardi, pari a poco meno del 20% delle attività, sono in azioni o partecipazioni in società. I fondi sono meno del 10% ed è una quota abbastanza costante nel tempo, al netto del periodo '98-2001. Crescono sensibilmente le riserve tecniche assicurative, raddoppiando la loro quota dal 10% del '95 all'attuale 20%.

Ne emerge un quadro non coerente con i principi di base della finanza: la quota obbligazionaria, concentrata sulle banche, trascura qualsiasi principio di diversificazione.

La quota di fondi, tutto sommato modesta e decisamente inferiore al resto dell'Europa, spinge a ragionare sull'opportunità di chiudersi all'interno di una distribuzione specialistica sui fondi, che preclude al consulente

la visione complessiva del patrimonio del cliente. In un mercato come descritto dai dati, il banker deve fare i conti con una presenza di amministrato piuttosto rilevante, con una parte di patrimoni non allocati ma

giacenti su strumenti di liquidità e con una crescente presenza di risparmio assicurativo.

Quindi, competenze assicurative, capacità di ragionare anche su titoli e visione d'insieme, delle implicazioni familiari.

Non solo: era necessario anche trovare un modello commissionale coerente con un patrimonio complesso e articolato. Da qui è nata l'idea della Flat Fee, che consente di operare senza conflitti di interesse, ma anche di stabilizzare i ricavi e di rendere simmetrico il rapporto con il cliente sul piano commissionale. Una scelta difficile, coraggiosa, ma che ha consentito alla Sim di crescere in fretta.

Voi investite molto in formazione.

Ci fa qualche esempio?

Collaboriamo molto con Aiaf, organizzazione che risponde all'esigenza di crescere sul piano corporate, il prof. Raul Pisani, da anni protagonista di studi in ambito di asset ed income protection, il professor Stefano Loconte sui temi di passaggio generazionale e protezione del patrimonio. La convinzione sottostante è che il patrimonio medio delle famiglie possa essere allocato in modo più efficiente e con costi meno rilevanti rispetto al mondo dei fondi. Ancora una volta, Mediobanca con il suo rapporto annuale, ha messo in evidenza che i costi distributivi dei fondi sono troppo elevati e un'indagine Morningstar ci ha confinato nel perimetro dei Paesi meno virtuosi nella distribuzione di fondi e Sicav. Il dato più impressionante, a nostro avviso, è il rendimento delle obbligazioni attuale che si aggira, a livello mon-

diale, nell'intorno del 2% per i titoli decennali. Guardando il costo medio dei fondi in Italia, poco sotto il 2%, ci domandiamo quanto è probabile che il cliente abbia un extrarendimento rispetto al free risk nel prossimo futuro.

