

Pronti per Mifid 2. E per la Borsa

Sanna (Scm): un miliardo di masse a fine anno, 50 professionisti e quotazione entro due anni

Venticinque banker, 865 milioni di euro di masse in gestione, una sede principale a Milano e uffici di promotori finanziari tra Bergamo, Padova, Verona, Roma e

Latina. **Scm sim Spa**, autorizzata nel 2010

alla consulenza in materia di investimenti e gestione di portafogli, è guidata da **Antonello Sanna**

(nella foto) e ha un unico

socio, **Hps Holding Partecipazioni Societarie Srl**, che racchiude un nucleo di azionisti privati tra cui famiglie e manager della società.

Sanna, come definire Scm?

Lo definirei un moderno "multi family office", ispirato ai modelli anglosassoni, un importante punto di riferimento per la clientela che ci ha voluto dare fiducia.

A cosa puntate in termini di masse?

Al momento contiamo su 865 milioni di euro e puntiamo al miliardo a fine anno anche se, con gli scossoni che si stanno profilando sui mercati, è meglio usare la cautela: la vicenda greca e la Cina stanno rimettendo tutto in discussione. Il timore

è che ricominci il tormentone dei titoli di Stato. Bastano pochi punti di spread per rientrare nel caos.

Ci può spiegare il vostro modello di business?

Non avendo alcun legame con emittenti, nel servizio sia di consulenza sia di gestione, compiamo scelte in modo libero, senza condizionamenti o vincoli di appartenenza. Abbiamo scelto di non percepire rebate per garantire la massima trasparenza e correttezza ai nostri clienti. Appliciamo una commissione unica, trasparente, legata alla consistenza del patrimonio e slegata dal prodotto. Grazie al sistema di fee indifferenziate, le scelte di investimento sono allineate agli interessi del cliente. La commissione è flat, un unico livello indipendentemente dal profilo di rischio del cliente e dagli strumenti finanziari sottostanti. In nessun modo Scm sim detiene, neanche temporaneamente, il denaro del cliente. Il suo capitale è depositato presso una banca, scelta dal cliente stesso, che quindi ha la sicurezza di un istituto bancario che custodisce il suo denaro e la competenza di un intermediario specializzato e indipendente che lo guida nelle scelte d'investimento.

E le vostre commissioni?

Dipendono dall'ammontare e dalla complessità del patrimonio ma vanno dallo 0,3 all'1,5%. Si tratta comunque di una percentuale più bassa rispetto a quella che pagherebbe il cliente nel risparmio gestito.

Come vi state muovendo in vista della Mifid 2?

Siamo già Mifid 2 compliant. Facciamo consulenza non solo su fondi ma anche su etf e titoli.

Per consulenze fiscali, immobiliari, legali, vi servite di studi esterni?

Sì, ma facciamo da direttori d'orchestra. Ci serviamo di studi come Belluzzo & Associati, Loconte&Partners, Legance.

Da dove vengono i vostri banker?

Molti da Ubs e poi dalle reti tradizionali come Mps, Azimut, Fideuram. Vorremmo arrivare a 50 professionisti. Investiamo molto in formazione.

Quali sono i vostri progetti nel breve e medio termine?

Vogliamo quotarci all'Aim entro i prossimi due anni. Il flottante non sarà inferiore al 30-40%.

