

Senza conflitti d'interesse

Scm Sim applica una commissione unica, legata alla consulenza e slegata dal prodotto Crippa: un'assoluta innovazione che mette al centro le esigenze del cliente

DI CHIARA MERICO



Mettere al centro il cliente e le sue esigenze, puntando tutto sulla trasparenza: su questi punti si basa il modello di consulenza di **Scm Sim**. Private ne ha discusso con **Claudio Crippa** (nella foto), partner e private banker della società.

Qual è il vostro approccio con i clienti?

Sin dalla genesi di Scm l'adozione di una fee indifferenziata e la rinuncia ai rebates sono stati elementi di assoluta innovazione nel mercato della consulenza finanziaria. Nel nostro modello coesistono la

gestione, per i clienti che preferiscono delegare l'operatività al gestore e la consulenza, per i clienti che invece utilizzano 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 trasparenza ai clienti.

Com'è strutturata la politica commissionale?

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, Etf o anche fondi in classe istituzionale.

Chi sono tipicamente i clienti di Scm e che servizi fornite?

Chi si rivolge a Scm è nella maggior parte dei casi un imprenditore che ha bisogno di soluzioni concrete

per affrontare realtà articolate e complesse, che riguardano la gestione del patrimonio, ma soprattutto aspetti di carattere aziendale e familiare. Il patrimonio medio per cliente di Scm è passato dai 300 mila euro del 2011 ai 2 milioni di euro di oggi. I nostri clienti vengono indirizzati in un percorso articolato, che punta a fargli prendere consapevolezza dello status raggiunto e di quello che raggiungeranno in futuro.

Di quali strumenti dispone un banker Scm e quale è la politica di pricing?

La gamma degli strumenti di Scm è piuttosto ampia. Sul lato degli strumenti finanziari, lavoriamo praticamente con tutto, dall'amministrato al gestito, dagli Etf agli Etc. Sul piano operativo, il banker ha la possibilità di personalizzare il pricing, il servizio di gestione e il modello di consulenza. Siamo convinti che, mentre le decisioni strategiche di portafoglio debbano essere prese a livello centrale per una coerenza del modello, le scelte di dettaglio del rapporto debbano essere in mano al banker. ▶