

GRANDI PATRIMONI

UN FAMILY OFFICE NEL FUTURO

F ha fatto il punto con [Antonello Sanna](#), a.d. di Scm Sim, che opera con un modello privo di conflitti di interesse al fine di porre il cliente al centro della sua attività

DI **MASSIMILIANO VOLPE**
@masvolpe

Dott. Sanna, la vostra società è stata tra le prime del settore ad introdurre servizi di consulenza fee only. Come mai?

Come family office abbiamo puntato da sempre su servizi altamente personalizzati come la consulenza a parcella da affiancare alle nostre gestioni patrimoniali. Per l'attività di advisory applichiamo delle flat fee a prescindere dal profilo di rischio del cliente. Si tratta di un approccio radicale, assolutamente sganciato dalle logiche di prodotto e per questo diverso da quello applicato da altre realtà presenti sul mercato. I nostri banker non hanno nessuna pressione di vendita e non percepiscono retrocessioni sui prodotti consigliati ai clienti, che possono mantenere il loro patrimonio presso un istituto di fiducia. Operiamo quindi senza conflitti di interessi. È un concetto che piace molto ai clienti che iniziano un percorso di consapevolezza sui costi, sulla natura degli investimenti e sui rischi connessi. Il nostro banker, dopo avere profilato il cliente, formula un piano di investimento basato su strumenti semplici e trasparenti come i titoli di Stato e gli ETF per coprire il mercato azionario o l'obbligazionario corporate. Il punto di partenza della nostra attività è il questionario Mifid e per questo motivo abbiamo predisposto un modello molto simile a quello adottato dai financial advisor negli Stati Uniti. Siamo quindi già pronti per operare nel contesto delineato dalla nuova direttiva comunitaria Mifid 2 che, regolamentando il servizio di consulenza su base indipendente, introduce maggiore trasparenza da parte degli intermediari e prevede l'indicazione dei costi realmente applicati al


cliente per evitare asimmetrie informative visto che molto spesso oggi il risparmiatore non ha ben chiaro quanto costa il prodotto e quanto la commissione.

Come si caratterizza il vostro rapporto professionale con la clientela di alto profilo?

Scm Sim opera in un'ottica di wealth management, ovvero esaminiamo la situazione patrimoniale del cliente nel suo complesso. Non ci limitiamo agli aspetti legati agli investimenti finanziari. Molto spesso imprenditori o professionisti sottovalutano gli aspetti legati alla protection, al rischio di fallimento o mala gestio o addirittura il passaggio generazionale dell'azienda o del patrimonio familiare. Per coprire questi rischi ci avvaliamo di broker assicurativi che offrono polizze personalizzate che consentono di minimizzare i rischi e garantiscono la prosecuzione dell'attività aziendale o dello

studio professionale. Per gli aspetti legati al passaggio generazionale preferiamo utilizzare invece le polizze di Ramo I, gestioni separate che consentono di ottenere il consolidamento degli investimenti e la garanzia del capitale investito. I numeri ci danno ragione visto che nel giro di pochi anni abbiamo raccolto la fiducia di 790 clienti, masse per circa 1 miliardo di euro e un fatturato di 6 milioni di euro.

A quale tipologia di investitori sono rivolti i vostri servizi di family office?

Ci rivolgiamo soprattutto a imprenditori e professionisti che dispongono di un patrimonio finanziario di almeno 500 mila euro o anche a coloro che in ottica prospettica possono tendere a raggiungere queste dimensioni patrimoniali. Lo spettro di attività si estende poi alla gestione degli aspetti finanziari della famiglia e dell'azienda e di tutte le interazioni che si generano. Il singolo cliente non ha senso se non inserito nel contesto familiare e aziendale, dove si possono comprendere correttamente i rischi e gestire la protezione. In Italia i capitali ci sono, non sempre però i risparmiatori si affidano ad un professionista di fiducia in grado di operare nel suo completo interesse. Viste le attuali e prospettiche situazioni dei mercati finanziari, con i tassi di interesse ai minimi storici e i mercati azionari sempre più volatili, anche per l'investitore più accorto è difficile investire i risparmi senza aumentare il profilo di rischio. Riteniamo che nei prossimi anni i rendimenti medi dei portafogli scenderanno verso un 2-3% e sarà pertanto fondamentale ricorrere all'aiuto di un professionista che opera nell'interesse esclusivo del cliente. 



ANTONELLO SANNA
amministratore delegato di Scm Sim