

# Cuvée per la consulenza

Per la consulenza avanzata SCM si basa su un servizio altamente personalizzato  
Nel futuro, la Sim quotata sull'AIM prepara una Sicav compatibile con le regole Ucits

DI DANIEL SETTEMBRE / @DanilSettembre

A distanza di due anni dal suo ingresso in società, **Marco Alessio**, partner e private banker di **SCM SIM**, proveniente da Ubs Italia, continua a puntare sulla consulenza evoluta, marchio di fabbrica della boutique finanziaria che si è quotata lo scorso 28 luglio sul segmento AIM del mercato di Borsa Italiana.

## Ci può spiegare la filosofia alla base della consulenza evoluta?

Si tratta di un servizio altamente personalizzato che SCM offre alla propria clientela. Così come nella cuvée dello champagne si parte da una selezione accurata della materia prima, per poi operare un sapiente assemblaggio della miscela dei vini grazie a un team di enologi di grande professionalità, anche nella consulenza evoluta si fondono tradizione e manodopera ad alta intensità. Un lavoro che unisce grande cura del particolare, adattata alle varie esigenze della clientela.

## Cosa bolle in pentola?

L'obiettivo poi è di intervenire con ulteriori affinamenti all'asset allocation che rispettino gli elementi di gradimento del cliente, proprio

**Stiamo pensando di introdurre strategie di hedging su clienti professionali, con conoscenze specifiche e patrimonio superiore al milione di euro**

come avviene con il processo di "remuage" per lo champagne che ha l'obiettivo di portare il prodotto finale a livelli di eccellenza. Inoltre, su clienti professionali, con conoscenze specifiche e un patrimonio superiore al milione di euro, stiamo pensando di introdurre **strategie di hedging** che possano dare copertura ed equilibrio al portafoglio d'investimento. Una cura e un servizio, insomma, che va in senso contrario a quella che è oggi la tendenza a una certa standardizzazione, ulteriormente enfatizzata dall'apporto della tecnologia.

## A quali novità state lavorando per i prossimi mesi?

Non ci limitiamo all'asset allocation per i nostri clienti, ma consideriamo il loro patrimonio nella sua **dimensione complessiva**, occupandoci di tutti gli aspetti, quali il passaggio generazionale e le questioni successorie, la consulenza in campo assicurativo, immobiliare e l'ottimizzazione fiscale. Inoltre, stiamo lavorando per proporre alla nostra clientela dei prodotti d'investimento e rispondenti alle nuove evoluzioni del mercato. Abbiamo in progetto il **lancio di una Sicav Ucits** della quale SCM sarà l'Investment Manager. ▶



Marco Alessio