

Consulenti & Advisory 

MULTIFAMILY OFFICE E WEALTH MANAGEMENT

PIAZZA AFFARI NEL FUTURO DI **SCM**



La squadra di SCM Sim durante il meeting d. N.ano

Definita la strategia per il 2016 della Sim milanese nel meeting di inizio anno. Previsto lo sbarco sul mercato Aim di Borsa Italiana e nuovi investimenti in tutte le aree di attività

DI MASSIMILIANO VOLPE

Il settore della consulenza finanziaria per la clientela private è sempre più competitivo e le novità da parte degli operatori sono molte. Tra queste spicca la decisione di Scm Sim, multy family office specializzato nella consulenza finanziaria alla clientela private, di sbarcare sul mercato Aim di Borsa Italiana prima dell'estate. Lo ha chiarito **Antonello Sanna**, fondatore e amministratore delegato della società, nel corso del kick-off meeting di inizio anno che si è tenuto a Milano. "Vorremmo debuttare sul mercato Aim dedicato alle piccole e medie imprese nel mese di giugno. Si tratta di un'operazione che ci permetterà di aumentare la visibilità e la reputazione nei confronti dei nostri clienti e dell'industria finanziaria",

ha chiarito Sanna. "La quotazione in Borsa ci permetterà di rafforzare la nostra indipendenza e raccogliere risorse fresche per finanziare gli investimenti. Inoltre ci consentirà di perfezionare un piano di stock option per i nostri banker e dipendenti. Si tratta solo del primo passo perché il nostro obiettivo di medio termine è il listino principale, un'operazione che riteniamo concretizzabile fra qualche anno. Ci sono delle storie di successo nel campo della consulenza quotate a Piazza Affari e noi siamo orientati in quella direzione", ha aggiunto Sanna. "I nostri risultati sono il migliore biglietto da visita per gli investitori. Il preconsuntivo del 2015 è il migliore di sempre, sia dal punto di vista del reclutamento, sia del patrimonio in gestione. Abbiamo

chiuso lo scorso anno con un fatturato di 6,2 milioni di euro e masse per 1 miliardo, il 60% delle quali in consulenza. Rispetto all'anno precedente la crescita è stata di oltre il 50%, grazie anche all'arrivo di 8 nuovi professionisti con un'elevata seniority. I banker sono ora 23 che seguono 700 clienti. Questo trend dovrebbe proseguire in futuro grazie alle attività in cantiere" ha concluso Sanna.

Comunicazione più efficace

Nel corso del meeting il responsabile dell'area marketing e comunicazione, **Alessandro Bernazzani**, ha presentato le nuove attività di comunicazione che prevedono un forte coinvolgimento di tutta la struttura per ampliare il raggio di azione della società ed entrare in nuovi segmenti di mercato. "Puntiamo non solo a fidelizzare i rapporti in atto, ma vogliamo allargare la base della clientela - chiarisce Bernazzani - e per questo prevediamo un maggiore coinvolgimento dei media al fine di fare conoscere meglio la filosofia di Scm Sim e l'approccio al cliente. Per raggiungere questi obiettivi abbiamo pianificato anche una serie di eventi internazionali e nazionali". A breve è previsto il lancio del nuovo sito web, con un piano editoriale ad hoc che verrà condiviso attraverso i social network e di una nuova newsletter dedicata alla clientela che sarà personalizzata con rubriche sulle novità del wealth management e le passioni dei clienti. "Si tratta di marketing relazionale e non più direzionale" precisa Bernazzani.

Soluzioni di consulenza personalizzata

Tra i piani di Scm anche il potenziamento della consulenza fee only. "Per garantire un servizio in linea con le esigenze dei clienti abbiamo avviato per i banker il percorso Academy, corsi di formazione permanenti in collaborazione con Aiaf e Cerif, per le tematiche più legate agli imprenditori e al wealth management", precisa Barbato. L'apporto di competenze da parte dei nuovi banker non

COLLABORATORI E AZIONISTI

ALLA RICERCA DI NUOVI BANKER PARTNER

Nei piani di Scm Sim anche il reclutamento di nuovi professionisti soprattutto per la nuova sede di Roma, composta ora da 5 professionisti e coordinata dal vicepresidente **Gino Bellotto**, figura storica della consulenza finanziaria in Italia. "I profili che ricerchiamo sono quelle di professionisti che siano in grado di sposare la filosofia della nostra società orientata alla consulenza fee only, svincolata dai budget commerciale, senza conflitti di interesse e nel pieno interesse del cliente. Nel corso dei colloqui che abbiamo già avviato ci rendiamo conto che molti professionisti che lavorano nelle reti tradizionali ragionano ancora sui budget di prodotto, sul giro di portafoglio e le management fee. Non è proprio quello che stiamo cercando, preferiamo puntare su professionisti che hanno già approfondito i contenuti della direttiva Mifid 2 e che hanno capito che è opportuno cambiare metodologia di lavoro prima che la legge glielo imponga. Con l'avvio della direttiva Mifid 2 sarà richiesta una maggiore specializzazione dei professionisti per offrire un servizio allineato alle fee pagate dai clienti sui quali andrà fatto un monitoraggio più attento rispetto al passato. Ho la forte convinzione che i clienti non conoscano ancora le spese sottostanti ai loro investimenti" ha chiarito Bellotto. "Un altro elemento che rende Scm Sim una struttura dal grande appeal per i professionisti della consulenza è che da noi c'è



realmente la possibilità di diventare imprenditori di se stessi. Grazie alla presenza dei banker, sia nel capitale azionario, sia nel consiglio di amministrazione, riusciamo meglio di altri player ad allineare i loro interessi con quelli della società, rafforzando al tempo stesso il senso di appartenenza e la fidelizzazione, senza contare che le risorse sono incentivate a partecipare attivamente alla vita aziendale. Nel complesso prevediamo di inserire 10 nuovi banker nel corso dell'anno" ha chiarito **Francesco Barbato** (nella foto), partner della società e responsabile area commerciale, durante il meeting di Milano.

è più sufficiente per garantire la crescita della nostra struttura. "Non serve solo formazione tecnica ma anche relazionale. Abbiamo così pianificato delle attività di confronto denominate "Best Practice", dove ogni banker porterà la propria esperienza per affinare i rapporti con i clienti". Novità anche sul fronte dei prodotti. "Nei prossimi mesi stringeremo la collaborazione con Ubs nel comparto degli ETF per le gestioni patrimoniali. Inoltre per completare il servizio di consulenza fee only abbiamo richiesto l'autorizzazione al collocamento di prodotti la cui strategia di investimento è allineata alla nostra filosofia e per i quali è prevista la restituzione dei rebates ai clienti. Infine prevediamo anche il potenziamento degli investimenti alternativi", ha concluso Barbato.

Prudenza nell'asset allocation

Il focus sugli investimenti è proseguito con l'analisi sui mercati. "Riteniamo che il 2016 sarà un anno volatile e pertanto abbiamo una visione prudente sui mercati. In un'ottica tattica sottopesiamo quelli azionari mentre sull'obbligazionario preferiamo i titoli europei" ha chiarito **Riccardo Farisi**, partner e responsabile area investimenti.

Il meeting si è chiuso con la proiezione del film "La grande scommessa", pellicola che ruota attorno a un investimento controcorrente nei mutui subprime Usa. Un azzardo in voga fino a qualche anno tra i professionisti, le cui conseguenze hanno condotto alla necessità per i risparmiatori di essere supportati da un consulente in grado di assisterli. **E**