

# Sanna (Scm): dopo Piazza Affari espansione all'estero

di **Francesca Vercesi**

**L**a quotazione sull'Aim di Piazza Affari, il rafforzamento della rete commerciale, qualche acquisizione e, più avanti, l'estero. Il 2016 per Scm sim si disegna così. Solution Capital Management Sim, multi family office specializzato in private banking e wealth management, che conta su 23 banker, circa 700 clienti e un fatturato di 6,2 milioni di euro nel 2015, è arrivato a raccogliere 1 miliardo, il 60% del quale è fatto dalla consulenza. «L'obiettivo è sbarcare sull'Aim entro giugno», racconta **Antonello Sanna**, fondatore e ad della società. Il gruppo ha una struttura da public company. La sim ha una holding, Hps, che racchiude un nucleo di azionisti privati tra cui famiglie e manager. L'idea è di portare sul mercato il 10-20%. «Si tratta del primo passo perché il nostro obiettivo è il listino principale, e l'apertura di sedi all'estero, operazioni che riteniamo concretizzabili fra qualche anno», precisa Sanna. La quotazione fa parte di una strategia più ampia che prevede anche una crescita per linee esterne dove Scm punta a essere aggregatore di realtà più piccole. «La quotazione avverrà tramite aumento di capitale e i proventi potrebbero essere utilizzati proprio per operazioni di ac-

quisizione. Al momento, ci sono un paio di sim che troviamo interessanti», dice Sanna. Nei progetti del 2016 c'è anche un piano di sviluppo della rete che prevede l'ingresso di almeno dieci banker. «La quotazione ci permetterà di rafforzare la rete attirando professionisti che hanno deciso cambiare casacca». Il profilo dovrà essere idoneo allo stile della casa con un portafoglio medio di 20 milioni. L'obiettivo è di raggiungere 1,3 miliardi di masse in gestione entro fine 2016 e di 2,5 miliardi entro il 2018. Per potenziare la consulenza fee only, la società ha avviato per i banker corsi di formazione certificati in collaborazione con Aiaf e Cerif, su temi legati alla gestione del portafoglio, alla fiscalità e all'assicurativo. Tiene a precisare Sanna: «La divisione tra chi custodisce e chi fornisce consulenza è divenuta un'esigenza impellente. In nessun modo Scm detiene il denaro del cliente». La gamma degli strumenti è piuttosto ampia: «Lavoriamo praticamente con tutto, dall'amministrato al gestito, dagli Etf agli Etc», spiega Sanna che aggiunge: «il banker ha la possibilità di personalizzare il pricing, il servizio di gestione e il modello di consulenza». Ma per il momento c'è da concentrarsi sul progetto della quotazione. (riproduzione riservata)

The thumbnail shows a page from 'L'Espresso' magazine. At the top, there is a table titled 'IN GESTIONE' with columns for 'Sim', 'Gestore', 'Masse in gestione', and 'Fatturato'. Below the table, there is an article titled 'Azionari' with a sub-headline 'Scm (sim) dopo Piazza Affari: la quotazione all'estero'. The article includes a small portrait of a man and some text.