

Nuovi intermediari / 1. Sono le realtà nate con la Mifid

Primi bilanci per le Sim di consulenza

www.ecostampa.it

È una nicchia di operatori super regolati rispetto ai fee only ancora senza albo

Primi bilanci per le Sim di pura consulenza. Alcune delle realtà che sono nate all'indomani dell'entrata in vigore della Mifid sono quasi vicine al secondo compleanno, altre negli ultimi mesi hanno rafforzato le proprie strategie. Certamente per tutte la crisi finanziaria degli ultimi mesi ha determinato un rallentamento dell'attività.

Anche se per molte (sono già 18 quelle associate ad Ascosim, l'Associazione costituita nel 2010) questi primi anni di attività si sono rivelati positivi.

Ha appena compiuto il primo anno di attività **IDeA Sim**, costituita da **Idea Alternative Investments** (65% del capitale) Massimo Fortuzzi e Luigi Arturo Bianchi (soci al 30 e al 5%). La strategia della Sim, rivolta a clienti di alto standing, si focalizza sia sulla consulenza globale strutturata sia servizi tipici dei *family office*. In un anno di attività ha raccolto circa 150 milioni di masse sotto consulenza e conta oggi 11 clienti. L'attività di consulenza patrimoniale e di investimento indipendente "fee only", viene proposta

senza conflitti di interesse e senza alcuna retrocessione derivante dagli strumenti finanziari acquistati o venduti dal cliente.

Continua a crescere anche l'attività di **Tosetti Value**, *multi-family office* con 14 anni di storia la cui attività di consulenza si avvale di un proprio ufficio studi e di un team di 25 risorse. La società cura gli interessi di 28 famiglie, 4 aziende e 5 istituzioni per asset superiori ai 3 miliardi. La società consolida e supervisiona i patrimoni dei clienti depositati presso le rispettive banche di riferimento, utilizzando un metodo di lavoro che tiene sotto controllo il rapporto rischio-rendimento e l'efficienza degli strumenti finanziari. Il *family office* è remunerato sui servizi erogati e non sui prodotti suggeriti, operando in totale assenza di conflitto di interessi. Eroga corsi di formazione ai propri clienti, ad aziende familiari e a professionisti del settore.

Dopo quasi un ventennio nella promozione finanziaria, Antonello Sanna, attuale Ad e 20 imprenditori (Roberto Santoro, Francesco Barbatto, Claudio Crippa, Lorenzo Guidotti e Riccardo Farisi) hanno dato vita da oltre un anno a **Scm**. Una Sim, non solo di pura consulenza, ma anche autorizzata alla gestione. «Il nostro modello di business si fonda sul concetto di indipendenza - spiega Sanna - i clienti pagano per i servizi delle fee annuali. In questo modo è garantita l'indipendenza delle scelte e il

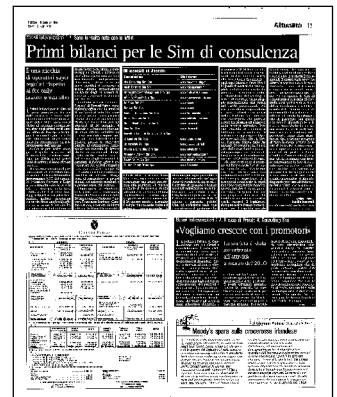
sistema commissionale è identico per ogni prodotto o servizio, eliminando così ogni sorta di conflitto di interesse». Il servizio di gestione è basato su conti individuali e nominativi aperti dai clienti presso Ubs, banca depositaria su cui il cliente ha piena visibilità. Il cliente è garantito poiché Ubs, ad eccezione delle sole commissioni di gestione che riconosce a **Scm Sim**, accetta trasferimenti di denaro richiesti da lui direttamente. «Oltre alla consulenza finanziaria - aggiunge Sanna - **Scm Sim** è in grado di dare al cliente supporto su tutte le necessità che possono presentarsi in ambito finanziario, dal *lending* ai servizi di *banking*, dal passaggio generazionale alla tutela dei rischi patrimoniali. Ad esempio, alcuni imprenditori ci hanno chiesto assistenza nell'individuare sul mercato una controparte che potesse essere interessata all'acquisto della propria azienda». **Scm Sim** prevede di chiudere il 2011 con un fatturato di 1,3 milioni e di raggiungere il *break even* nel 2012. Ora, il 50% del fatturato deriva dalle fee annuali di consulenza, l'altro 50% dalle *one shot fee* (la parcella percepita per un solo affare). Le masse in gestione sono pari a 135 milioni di euro.

Ma non tutti sono d'accordo sul futuro delle Sim di pura consulenza. Mantenere una Sim presenta costi non indifferenti (dai 150 ai 200 mila l'anno) e soprattutto si è sottoposti a una serie di oneri che sono propri delle banche.

Questo perché in Italia, quando è stata recepita la direttiva europea, sono stati fissati dei limiti che andavano ben oltre quelli europei. Il legislatore europeo aveva fissato come limite per il capitale sociale 50mila euro, oltre a prevedere l'obbligatorietà di una polizza assicurativa per rischi professionali. Il nostro legislatore ha alzato la soglia a 120mila euro «creando una distorsione competitiva in ambito europeo - spiega un operatore - e poi ha sottoposto le Sim di consulenza a una serie di controlli, cosa unica e rara, tipici del sistema bancario (obbligatorietà del bilancio Ias e di una società di revisione, contribuito al fondo interbancario di garanzia). Ma quello che non è giustificabile è la concorrenza sleale che c'è sul nostro territorio: oltre alle persone fisiche (consulenti indipendenti), sono state riammesse Spa e Srl che svolgono di fatto la stessa attività delle Sim di consulenza, senza essere sottoposte a quella serie di controlli da parte di Banca d'Italia e Consob (sia di forma, sia di sostanza) che invece coinvolgono le Sim di consulenza». Va anche ricordato che mentre i consulenti sia persone fisiche sia giuridiche si muovono "al di fuori della cornice normativa" (l'albo obbligatorio previsto all'indomani della Mifid non è stato ancora creato) le Sim di consulenza sono regolarmente iscritte in un albo.

pagina a cura di
Lucilla Incorvati
lucilla.incorvati@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gli associati ad Ascospim

Denominazione	Sito Internet
Abs Consulting Sim Spa	www.abs-consulting.it
Advin Partners Sim Spa	www.advinpartners.it
Ambrosetti Asset Management Sim Spa	www.ambrosettiam.com
Amu Investments Sim Spa	www.amu-investments.com
Be Cube Sim Spa	www.becube.it
Diaman Sim Spa	www.diaman.it
Financial Innovations Sim Spa	www.fin-innovations.com
Galileo Finance Sim Spa	www.galileofinance.com
Global Wealth Advisory Sim Spa	www.gwasim.it
Idea Sim Spa	www.ideasim.it
Investitori Associati Consulenza Sim Spa	-
J. Lamarck Sim Spa	www.lamarck.com
Jc Associati Sim Spa	www.jcassociatisim.it
Private & Consulting Sim Spa	www.privatesim.it
Prometeia Advisor Sim Spa	www.prometeiaadvisor.it
Tosetti Value Sim Spa	www.tosettivalue.com
81 Sim Family Office Spa	www.81sim.com

Nuovi intermediari / 2. Il caso di Private & Consulting Sim**«Vogliamo crescere con i promotori»**

La torinese Private & Consulting Sim (63 clienti e circa 60 milioni di masse sotto consulenza) dopo quasi due anni di attività vuole rafforzare il suo team arruolando promotori finanziari. «Siamo interessati ai quei professionisti - spiega Enrico Malverti a capo del team -, disposti ad abbracciare la consulenza finanziaria, svincolandosi così dalla logica del puro collocamento dei prodotti e dei budget». Il promotore potrà avvalersi dell'esperienza del team di consulenza, per le analisi finanziarie, la selezione dei titoli e gli studi di *asset allocation* dinamica e

La società è stata autorizzata all'attività a marzo del 2010

contare sul *back office* per il monitoraggio dei rischi e l'aggiornamento delle posizioni. E potrà utilizzare gratuitamente la piattaforma Fee-Only4you per verificare le posizioni sui clienti ed emettere raccomandazioni. La Sim lavora con contratti pagati a parcella annuale. Per avvicinare

i clienti con disponibilità non elevatissime (dai 200 mila euro) ha previsto una sorte di contratto *light*. «Questi pagano una *fee* di 120 euro l'anno - aggiunge Malverti - senza avere la reportistica dettagliata che di solito ricevono i clienti che hanno sotto consulenza patrimoni più elevati». La Sim segue tre tipologie di clientela: *retail*, *corporate* che assiste prevalentemente per copertura di rischi nei cambi e sulle materie prime e i clienti istituzionali. Tra questi c'è, per esempio, la Banca Popolare dell'Emilia Romagna

© RIPRODUZIONE RISERVATA