

NOVITÀ SUL MERCATO

I piani 2016 di **SCM SIM**: Ipo, acquisizioni e ampliamento della rete commerciale

Sanna (ad): "A giugno sull'AIM, poi entro 3-4 anni il passaggio all'Mta. I proventi? Destinati ad acquisizioni".

Stefania Pescarmona | 10 febbraio del 2016 - 07:01 hrs.



Autore dell'immagine: immagine concessa

Quotazione sull'AIM, acquisizioni e ampliamento della rete commerciale. Questi gli obiettivi per il 2016 di Solutions **Capital Management SIM**, multi family office specializzato in private banking e wealth management, che **ha chiuso il 2015 con un fatturato di 6,2 milioni e una raccolta pari a 1 miliardo di masse in gestione, di cui il 60% in consulenza**. L'annuncio è stato dato ieri dal fondatore e amministratore delegato della società, **Antonello Sanna**, che ha detto che l'Ipo rappresenta un passo importante per **SCM**, società indipendente con una struttura azionaria da public company, che ha già un azionariato diffuso, in cui il socio di maggioranza detiene una quota pari al 12% (la SIM ha un unico socio, HPS Holding Partecipazioni

Societarie, che racchiude un nucleo di azionisti privati tra cui famiglie e manager).

"La prossima settimana partiamo con il kick off, con **l'obiettivo di sbarcare sull'AIM entro giugno**", ha spiegato Sanna, che poi ha aggiunto che i dettagli dell'operazione devono essere ancora definiti, ma che l'idea è di **portare sul mercato una quota del 10-20%** attraverso un aumento di capitale e che le risorse dell'Ipo verranno utilizzate anche per sostenere delle acquisizioni". La quotazione fa parte, infatti, di una strategia più ampia che prevede anche una crescita per linee esterne in cui **SCM** punta a essere un aggregatore di realtà più piccole, purché compatibili con il proprio modello di business. "Al momento, ci sono un paio di SIM che ci interessano molto - conferma l'ad - e si tratta, in tutti questi casi, di realtà italiane".

I piani di sviluppo di **SCM** prevedono però anche un **processo di internazionalizzazione ed espansione all'estero**. "Una **SCM** più grande dovrebbe avere una branch a Londra, un'altra in Svizzera e, con il tempo, anche una negli Stati Uniti", prosegue Sanna, che però fa capire che questo processo non sarà immediato: "Sono 2 anni, per esempio, che facciamo dei ragionamenti su Londra", ha aggiunto infatti l'ad, che ha in programma, entro 3-4 anni il passaggio dall'AIM all'MTA di Piazza Affari. L'Ipo (che porterà sull'AIM la prima SIM italiana) permetterà a **SCM** di aumentare la visibilità e la reputazione nei confronti dei propri clienti e dell'industria finanziaria. Inoltre, le consentirà di perfezionare **un piano di stock option volto a fidelizzare i banker e i dipendenti**. Il progetto di crescita del 2016 non si ferma però qui, ma si basa anche su un piano strategico di **sviluppo della rete commerciale** che prevede l'ingresso di almeno 10 nuovi banker. "Il profilo dovrà essere idoneo allo stile della casa con un portafoglio medio di 20 milioni di euro - si legge nel comunicato - **L'obiettivo è di raggiungere 1,3 miliardi di masse in gestione entro fine 2016 e di 2,5 miliardi entro il 2018**".

Quanto ai soggetti impegnati nella quotazione in Borsa, **SCM** ha scelto EnVent come Nomad, lo studio legale e tributario Loconte & Partners per la parte fiscale, Legance Avocati Associati come legal advisor e BDO Italia come società di revisione contabile.