

Zeno D'Acquarone, di Gwa sim, fa il punto sulle prossime novità

# E a giugno arriverà un nuovo partner

di Diana Bin

Cinque managing partner, a cui sta per aggiungersene un sesto, quattro sedi operative - a Milano, Roma, Verona e Bologna - e circa sei anni di storia alle spalle. Sono questi i numeri di **Gwa sim**, acronimo di **Global Wealth Advisory**. La società, nata nel 2007 e autorizzata nel 2009 dalla **Consob** a prestare servizi di consulenza in materia di investimenti, si propone come un family office di dimensioni nazionali e si rivolge a famiglie con grandi patrimoni. È associata ad **Ascosim** fin dalla nascita dell'associazione nel 2010. **Soldi&bluerating** ha intervistato il vice presidente **Zeno D'Acquarone** - ex presidente di **Ascosim**, noto nell'ambito della consulenza indipendente, in cui opera da circa dieci anni - da marzo dell'anno scorso tra i managing partner di Gwa insieme a **Maurizio Sella**.

**È passato un anno dal suo arrivo in Gwa sim in qualità di vice presidente: quali sono stati i momenti salienti della società durante questi mesi? Il 2012 è stato un anno di consolidamento dei processi dopo un periodo di espansione passato per l'apertura delle sedi di Bologna, nel marzo del 2011, e Milano, nel settembre dello stesso anno, e per**

l'ingresso di due nuovi managing partner, io e **Maurizio Sella**. Attualmente stiamo sviluppando un software che integri le diverse competenze disponibili nella società per erogare servizi di consulenza:

“ È in fase di sviluppo una nuova piattaforma, sulla quale stiamo puntando molto. Sarà pronta entro il primo semestre dell'anno ”

*Zeno D'Acquarone, vice presidente di Gwa sim*

la nuova piattaforma, su cui stiamo puntando molto, sarà pronta entro il primo semestre dell'anno.

**A chi si rivolgono i servizi di Gwa sim?**

Gwa si rivolge a clienti con un patrimonio che va dal milione di euro in su: lo spirito originario dei fondatori era quello di fare un family office in grado di offrire anche servizi di controllo del rischio per i grandi patrimoni, quindi lo sforzo informatico per il lancio della nuova piattaforma non consiste solo nella classica reportistica ma è volto anche a monitorare il rischio di questi patrimoni molto importanti. L'obiettivo è essere un family office di dimensioni nazionali in grado di servire clienti con esigenze complesse. Ci rivolgiamo poi anche a clienti istituzionali, nel senso che eroghiamo servizi di consulenza anche

a fondi di investimento. In più coltiviamo molto il rapporto con gli intermediari - nazionali e internazionali - in un'ottica di collaborazione e di sinergia. Con alcune banche instauriamo rapporti tali per cui i nostri

clienti riescono ad avere benefici che si riflettono sul pricing del rapporto di consulenza.

**Come funziona il modello di pricing dei servizi?**

Esiste da un lato il pricing sul monitoraggio sul portafoglio e sull'esposizione al rischio del patrimonio e dall'altro il pricing sull'attività di advisory dal punto di vista della Mifid. Noi siamo una sim di consulenza fee only, ma abbiamo anche accordi in base ai quali gli inducements versati alla sim dall'intermediario vengono retrocessi completamente al cliente, che ne beneficia ottenendo una riduzione della fee totale di advisory. Quanto alla selezione delle controparti, cerchiamo società solide e che consentano alla clientela un accesso vasto ai prodotti.

**Novità in vista per i pros-**

**simi mesi? Cosa ci può anticipare?**

Il tutto non è ancora stato formalizzato, ma quest'anno - prevedibilmente entro giugno - sarà annunciato l'ingresso di un nuovo managing partner di alto profilo che si aggiungerà ai cinque già presenti in Gwa: oltre a me, il presidente **Renzo Moretti**, **Tito Staderini**, **Federico Caletti** e **Maurizio Sella**. Oggi abbiamo sedi a Roma, Bologna, Milano e Verona, per cui siamo in grado di coprire tutto il territorio nazionale e di attirare altre figure: la nostra idea è di essere un polo aggregante di banker e consulenti di alto profilo.

**Cosa pensa della consulenza a parcella in Italia?**

In generale credo che la consulenza prenderà sempre più piede. Va segnalato però che oggi ci sono delle asimmetrie di pricing che distorcono la percezione del servizio a livello del cliente, e questo non gioca a favore. Ci sono società che chiedono una fee sulla consulenza irrisoria, pari per esempio allo 0,10%. Un livello non sostenibile a meno che, come fanno molti, non si affianchino in abbinamento servizi collaterali, come il collocamento, che permettono al business di stare in piedi. Chi invece offre solo consulenza non può permettersi di far pagare fee così basse e questo toglie valore alla consulenza pura. Invece dovrebbe essere proprio l'advisory pura a essere pagata più degli altri servizi, essendo quello a maggior valore aggiunto.

**2007**

anno

Nasce Gwa sim, autorizzata nel 2009 dalla Consob a prestare servizi di consulenza

**5**

professionisti

Tanti sono i managing partner della società. Fra tre mesi se ne aggiungerà un sesto

**4**

sedi

Gli uffici di Gwa sim, attualmente presente nelle città di Bologna, Milano, Roma e Verona



Zeno D'Acquarone