

Corporate finance. Servizi a sostegno delle imprese e degli imprenditori in cerca di capitali ma anche strumenti su cui investire come fondi chiusi, club deal e search fund

Soluzioni su misura per accompagnare la crescita delle Pmi

Gaia Giorgio Fedi

Il player del wealth management puntano sui servizi per le imprese, per aiutarle a crescere e allo stesso tempo consentire agli investitori di aumentare i rendimenti investendo in economia reale. Come Azimut Holding, che ha addirittura creato la Sgr Azimut Libera Impresa. La Sgr «in una prima fase ha raccolto 560 milioni e aiutato 250 imprese e ora vuole costruire un ponte tra i risparmi e il bisogno delle Pmi di trovare nuove forme di accesso al capitale, offrendo investimenti in private banking sarà «il prossimo salto di qualità per l'industria della gestione di grandi patrimoni», osserva Paolo Martini, Ad di Azimut Holding e presidente di Azimut Libera Impresa. «Nei prossimi cinque anni pensiamo di aiutare 500 aziende a crescere, con la creazione di 5 mila nuovi posti di lavoro», afferma Martini, che cita l'obiettivo «di portare entro il 2024 il peso degli investimenti alternativi almeno al 15% delle masse, quindi 10 miliardi di euro, per diventare leader di mercato», aggiunge. Azimut come molti altri operatori aiuta le aziende anche su lending e M&A, nonché sulla gestione della liquidità, su cui lancerà a fine mese un fondo molto innovativo per gestire la liquidità aziendale.

Le imprese e le famiglie di imprenditori hanno esigenze sempre più complesse, quindi «essere visti solo come gestori del patrimonio non è più sufficiente», riflette Emilio Carugati, appena approdato in Ubi come responsabile Grandi Patrimoni di Ubi Top Private, unità diretta da Riccardo Barbarini.

«Una quota rilevante del nostro mercato è composta da famiglie di imprenditori ed è importante poter soddisfare tutti i bisogni che esprimono. Anche per questo motivo Ubi Top Private (che al 30/9/2019 intermedia masse per circa 38 miliardi) ha creato

la struttura Grandi Patrimoni in grado di potenziare le sinergie interne al gruppo e valorizzare questa capacità distintiva nel soddisfare bisogni fortemente sentiti».

Ubi Top Private gestisce clienti-imprenditori attraverso le sue strutture interne con il supporto degli advisor di «Consulenza Evoluta», «Family Business» e «Grandi Patrimoni», «formando soluzioni "tailor made" per rispondere in modo integrato a esigenze sempre più complesse» e aiutare l'impresa a crescere, spiega Carugati.

Per il Gruppo Sella la sinergia tra corporate e investment banking sarà «il prossimo salto di qualità per l'industria della gestione di grandi patrimoni».

Sui Club deal punta Milano Investment Partners Sgr controllata da Angelo Moratti tramite Angel Capital Management

ni», spiega Carlo Giausa, responsabile della direzione Servizi di Investimento e Private Banking del Gruppo Sella. Il private banking del gruppo, tramite Banca Sella e Banca Patrimoni Sella & C, mette a disposizione un'offerta completa e integrata per supportare il cliente/imprenditore su tutti i fronti. Con «prodotti bancari personalizzati, soluzioni di investimento e consulenza e con il supporto di Sella Cib, che offre agli imprenditori soluzioni per reperire capitali tramite la Borsa, il private equity e il venture capital, e di Sella Venture Partners Sgr, specializzata in investimenti nel mondo venture», spiega Giausa.

Il focus sugli imprenditori è anche nel Dna di Cordusio, «nata per sostenere le scelte di valorizzazione del patrimonio familiare e industriale uti-

lizzando, in modo integrato, le specializzazioni del Gruppo UniCredit», dichiara Vittorio Musso, Co-Head Business Development di Cordusio Sim. I clienti hanno a disposizione le competenze in materia di Wealth Planning e Corporate Advisory, e possono contare sui servizi di un grande gruppo paneuropeo, che consente «di aiutare società e imprenditori a raccogliere capitali per lo sviluppo nel medio e lungo termine, fornendo la più ampia gamma di soluzioni: dal sostegno alla quotazione, all'ingresso in fondi di private equity e private Debt, fino al co-investimento con la partecipazione anche del capitale della Banca», sostiene Musso.

Un modo per aiutare gli imprenditori sono i club deal, investimenti in imprese realizzate da gruppi di investitori. Milano Investment Partners, Sgr controllata da Angelo Moratti tramite Angel Capital Management, ha appena lanciato MIP Club deal, un fondo multicomparto in cui ogni comparto è di fatto un club deal, che investe su aziende late stage globali. Dopo l'esperienza con il fondo MIP1, che investe su società scaleup da 5-10 milioni di fatturato, l'idea era «di aiutare gli investitori - tra cui molto imprenditori - a investire su realtà molto lontane e difficilmente accessibili, facendo leva sulla nostra esperienza e sulle relazioni costruite con i principali fondi della Silicon Valley e con la comunità dei fondatori», spiega Paolo Gualdani, partner di Milano Investment Partners. «Gli imprenditori che investono in questo fondo - continua - non puntano solo a investire su realtà promettenti ma anche ad avere un punto di osservazione sulle dinamiche innovative nei settori di competenza». E per chi invece da manager vuole diventare imprenditore sono partiti in Italia i primi Search Fund, strumenti a sostegno della piccola impresa e del rinnovamento imprenditoriale.

Territorio. La sede centrale della Banca Popolare dell'Emilia Romagna in un palazzo storico di Modena. La banca punta a rafforzare wealth e asset management entro il 2021



Strategie. Verranno rafforzati il risparmio gestito e il wealth management

Bper, raccolta a 4,5 miliardi entro 2021

Gaia Giorgio Fedi

Bper punta su risparmio e gestito e wealth management. Il gruppo ha in campo una serie di iniziative che mirano a far crescere la raccolta netta a 4,5 miliardi entro il 2021 (oggi lo stock complessivo di raccolta indiretta e vita è di 11,4 miliardi). A guidare la rivoluzione è Fabrizio Greco da due anni e mezzo alla guida della direzione Wealth e Investment Management del gruppo. «Vogliamo rafforzare la piattaforma di risparmio gestito e wealth management per rendere la crescita di volumi e ricavi che ha portato Bper a diventare il secondo gruppo bancario sostenibile e coerente con il contesto competitivo e regolatorio», spiega Greco. L'area di produzione di risparmio gestito sarà rafforzata con la creazione di «un centro investimenti di gruppo, che si occuperà di seguire le strategie di investimento sia per le gestioni patrimoniali, sia per la consulenza sui portafogli dell'amministrato, focalizzato sulla riorganizzazione di Optima Sim

e per il quale siamo quasi al termine dell'iter autorizzativo», aggiunge Greco. La regia va a Grazia Orlandini, direttore investimenti di gruppo, mentre il team cresce con l'arrivo di Claudio Casadei, Gianluca Moneta e Valentina Cercone. È stata rafforzata anche la strumentazione a disposizione del ramo investimenti con la piattaforma Aladdin for wealth (BlackRock) per elaborare strategie e monitorare i rischi di portafogli. Sulla distribuzione, Bper sta elaborando modelli di servizio ottimizzati per i diversi segmenti. Il gruppo si è rafforzato nel mondo dei grandi patrimoni (key client), attribuendo da qualche settimana il coordinamento a Stefano Bestetti, ex Hedge Invest, con cui si punta a promuovere lo sviluppo di una piattaforma di investimenti alternativi. «Ci siamo resi conto che per indirizzarci su questo modello, oggi indispensabile, fosse necessario dotarsi di competenze forti che avessero calcolato il mondo degli investimenti alternativi - aggiunge Greco -. Entro il 2020 il gruppo presenterà una piat-



Fabrizio Greco
Da due anni e mezzo alla guida della direzione Wealth e Investment Management del gruppo sta portando avanti la strategia di crescita di Bper

taforma di servizio molto performante e sugli investimenti alternativi «puntiamo a uno sviluppo in direzione degli Eltif ma per patrimoni rilevanti non escludo approfondimenti su private equity e private debt». Sul private banking, per clienti con oltre 500 mila euro di disponibilità, Greco annuncia che Bper «ha costruito una filiera dedicata a 22 centri private fisici e 150 private banker, che diventeranno 180 entro il 2021». E si punta anche a rafforzare le sinergie tra corporate e private: su questo fronte entro fine anno arriverà un manager a capo di un'importante strategia di sviluppo per portare la raccolta dal mondo corporate a 500 milioni al 2021 sfruttando la vivacità dell'M&A e per l'anno in corso la raccolta dal mondo corporate dovrebbe essere di 80 milioni. Infine, si lavora anche a un piano strategico sugli affluent (soggetti sotto i 500 mila di patrimonio), con servizi segmentati a seconda della fascia di reddito dalla consulenza a soluzioni di roboadvisory.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il manager
Riccardo Barbarini, a capo di Ubi Top Private ha appena creato una divisione per gli ultra net worth individual diretta da Emilio Carugati

Pmi. Il dibattito sull'adozione di un codice per il settore

Alla governance delle imprese serve più cultura che strutture

Antonio Criscione

Ci sono alcune cose che si fanno perché vanno di moda. Oppure non si fanno perché vengono percepite come qualcosa che va solo di moda. Una di queste è la governance delle imprese, soprattutto quando si tratta di Piccole e medie imprese. In realtà è una cosa importante ma per la quale occorre adottare un punto di vista - nel caso delle Pmi - completamente diverso rispetto a quello relativo alle grandi aziende quotate.

Allora se chiediamo «a cosa serve la governance delle Pmi?» una risposta interessante è quella che ci viene da Enrico Maria Bignami, membro del comitato direttivo di Nedcommunity (associazione di amministratori indipendenti) dove coordina il Reflection Group che ha emanato i «Principi di corporate governance delle Pmi non quotate». «Sostanzialmente - afferma Bignami - la governance nelle Pmi serve per attrarre le competenze di cui l'azienda ha bisogno a un costo ragionevole. Mentre nelle grandi serve per ridurre i conflitti di interesse del management o lo strapotere del management o del socio a controllo forte, nelle Pmi serve invece per rafforzarle, per fare in modo che esse funzionino».

«La governance - continua Bigna-



Esperto. Enrico Maria Bignami, membro del direttivo di Nedcommunity

mi - rappresenta un elemento implicito nel concetto stesso di impresa perché significa che un'impresa ha bisogno di essere guidata». Nelle società grandi in Italia esiste un codice di autodisciplina che contiene le indicazioni, continuamente aggiornate, per una corretta governance. Per le Pmi l'opportunità di un codice è un argomento oggetto di discussioni da tempo. L'associazione Nedcommunity nel 2015 ha pubblicato dei principi per la governance delle Pmi, che attualmente sono in fase di revisione. «Ora stiamo lavorando per adeguare i principi del 2015 - continua Bignami - alle nuove situazioni e ai nuovi temi emergenti del mondo finanziario, come la sostenibilità». Anche il tema della sostenibilità è di

moda. Anzi di gran moda ultimamente. Per questo l'avvertenza di Bignami è importante: «La sostenibilità come riduzione della plastica in azienda è importante, ma non è la sostenibilità d'impresa. Questa vuol dire che tra vent'anni questa impresa ci sarà ancora. E quindi la sostenibilità per le Pmi significa innanzitutto come tratto i dipendenti, i fornitori, l'ambiente in cui lavoro, se faccio innovazione, penso al futuro».

Dunque la linea di individuare delle competenze che servano alla stabilità e alla sostenibilità nel tempo dell'azienda, il loro coinvolgimento nella sua gestione, sono dunque il vero elemento centrale della governance delle Pmi, piuttosto che un appesantimento delle loro strutture. Ancora Bignami aggiunge: «Se scrivo in un codice e dico che si deve fare il consiglio di amministrazione, siamo sicuri che tutti ne abbiano bisogno? Ci sono situazioni in cui un Cda non serve e si può fare governance senza averli. Per le Pmi è importante dare dei principi e fare cultura. Per questo ormai più che usare il termine governance, ormai, personalmente, uso l'espressione "evoluzione d'impresa", nel senso della crescita: come si fa a crescere, a guadagnare di più, a dormire sonni tranquilli?».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#BANORESG

Il tuo patrimonio gestito sotto una buona stella

ORIENTATI A GENERARE VALORE SOSTENIBILE, NEL TEMPO

Banor SIM adotta modelli proprietari evoluti di **rating ESG** interno che si distinguono per la trasparenza, la sostenibilità e l'integrazione dei criteri ambientali, sociali e di **governance** societaria nella selezione degli investimenti per la propria clientela privata ed istituzionale.

BANOR
SIM SpA
Talento, Passione, Risultati

www.banor.it

TORINO | MILANO | BOLZANO