

WSI COVERSTORY

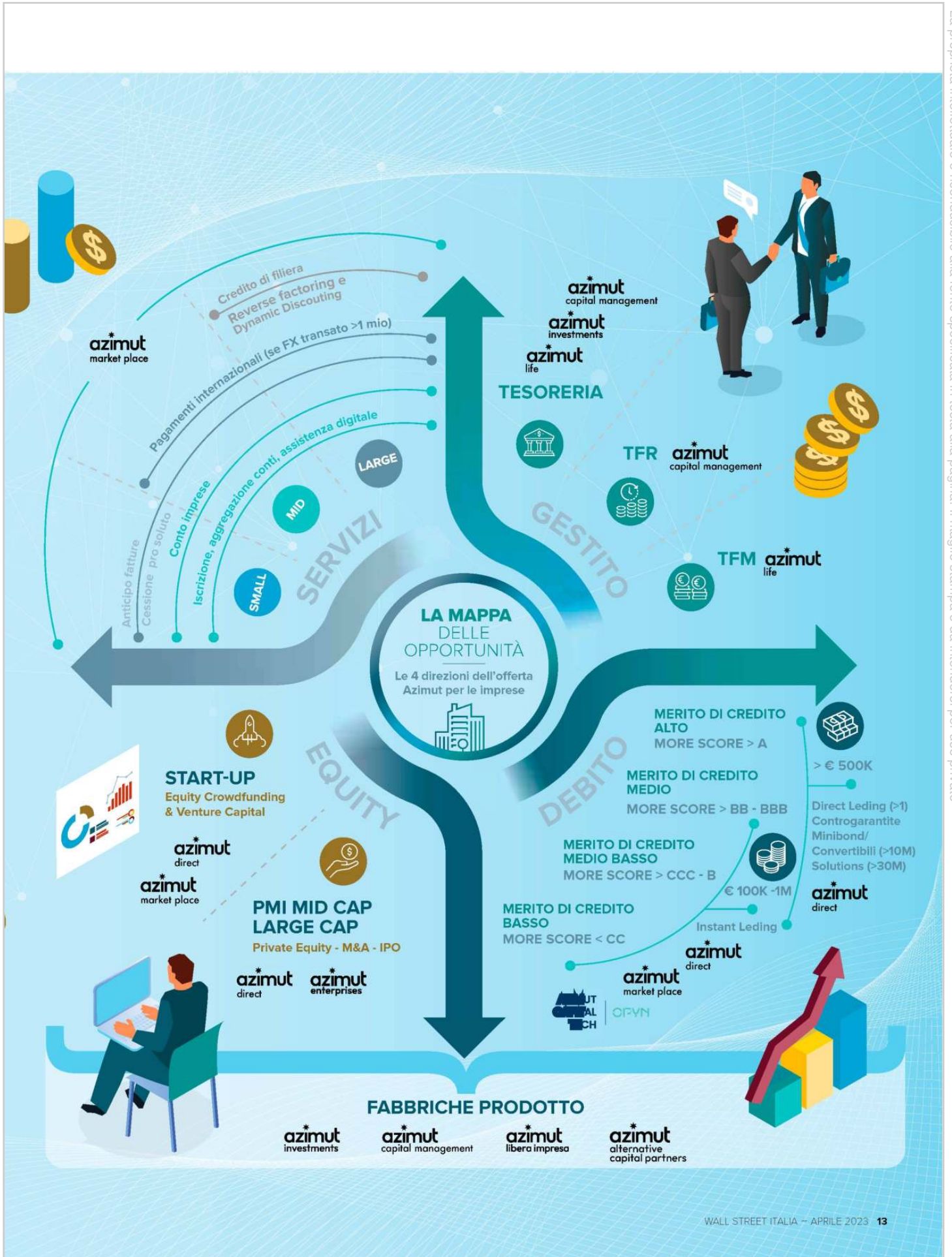
AZIMUT

È tempo di economia reale e fintech

**LA STRATEGIA DI AZIMUT CONIUGA
IL SUPPORTO ALLE PMI CON LE
OPPORTUNITÀ DI RENDIMENTO
PER GLI INVESTITORI**

a cura di Massimiliano Volpe





WSI COVERSTORY

Economia reale, servizi corporate e tecnologie fintech rappresentano ormai da tempo la nuova frontiera degli investimenti e della consulenza. Per capire come agiscono insieme questi elementi abbiamo incontrato **Paolo Martini** e **Giorgio Medda**, entrambi Ceo di Azimut, una delle società più attive su questo fronte nel mondo.

“Dal 2019 gli investimenti nell’economia reale, con focus prevalentemente sulle Pmi, rappresentano un elemento di differenziazione della strategia di Azimut, tanto che 6,5 miliardi di euro delle masse sono investiti in queste asset class tra Italia e Stati Uniti” esordisce Martini dal quartier generale del gruppo, nel centro di Milano. “Una strategia che comprende 50 strategie di investimento, suddivise tra private equity, private debt, venture capital e

real asset, focalizzate nell’investimento in imprese non quotate resa possibile anche grazie all’innovazione normativa, che ha permesso agli investitori retail di approcciare queste asset class come per esempio con gli Eltif e alle nuove tecnologie fintech, in grado di offrire alle Pmi fonti di finanziamento alternative al mondo bancario” gli fa eco Medda, basato invece a New York.

“Sono già oltre 40.000 i clienti che tramite le nostre soluzioni investono e quindi finanziano la crescita del tessuto imprenditoriale italiano e internazionale” chiarisce Martini. Questi numeri collocano Azimut al vertice in Italia in questo tipo di investimenti e il 90% dei suoi consulenti finanziari è già attivo su questo mondo grazie anche a oltre 50 mila ore di formazione erogate negli ultimi anni per diffondere questa cultura

all’investimento in economia reale.

“Siamo convinti che ci sia ancora molto spazio per crescere in questo segmento perché le nostre attività sono complementari a quelle del mondo bancario tradizionale che è ancora impegnato con grandi trasformazioni che vedono la progressiva chiusura di sportelli e la fusione tra i diversi istituti. Noi siamo pronti a colmare questi vuoti e sostenere la crescita delle imprese, grazie alla liquidità che possiamo fornire sotto forma di equity e debito attraverso i nostri fondi, alle piattaforme fintech su cui abbiamo investito, insieme a tutti i servizi corporate tipici dell’investment banking” prosegue Martini.

Il ruolo del consulente.

Secondo Martini l’economia reale è una grande opportunità per i consulenti finanziari di Azimut che hanno appunto tre leve nuove per operare: la prima è rappresentata dai prodotti di investimento focalizzati sulle imprese, la seconda è data dalle piattaforme fintech del gruppo e la terza è costituita dai servizi corporate. “Da questo insieme di cose nasce la figura del Corporate Fintech Consultant, il professionista che aiuta le Pmi a crescere presentandosi con una gamma di prodotti e servizi unica sul mercato. E i risultati si vedono. Chi ha sposato questa innovazione cresce il doppio di un consulente tradizionale, avendo a disposizione un target potenziale di 1,8 milioni di Pmi con un fatturato compreso tra i 250 mila e i 250 milioni di euro” sottolinea Martini.

Guardare al lungo periodo.

Visto che l’investimento nei private markets avviene con un orizzonte di lungo termine è in grado di creare

Arrivano gli Eltif 2.0. Cosa cambia

Il Parlamento europeo ha dato l’ok al nuovo regolamento sugli Eltif (acronimo di European Long Term Investment Fund). La revisione prevede una più ampia gamma di attività ammissibili, un aumento della soglia di capitalizzazione di mercato e la possibilità di investire in fintech, cartolarizzazioni STS e green bond. Inoltre, sono state introdotte regole flessibili per i fondi, con una maggiore presenza di investimenti liquidi, requisiti di diversificazione del rischio più flessibili, la possibilità di investire in strutture di fondi di fondi e master-feeder e l’utilizzo di una maggiore leva finanziaria. Infine, sono stati migliorati l’accesso e delle condizioni di sicurezza per gli investitori al dettaglio, tra cui l’eliminazione del precedente ticket di ingresso di 10 mila euro, l’eliminazione del requisito del patrimonio netto minimo e l’armonizzazione del regime di distribuzione attraverso l’allineamento del test di idoneità degli Eltif alla Mifid II. Il nuovo regolamento sugli Eltif entrerà in vigore nel primo trimestre 2024.

valore anche per le generazioni future. E questo è ancora più importante considerando gli elementi demografici del nostro Paese visto che nel 2050 circa un terzo degli italiani avrà un'età superiore ai 65 anni. "Per continuare ad avere un tenore di vita soddisfacente e permettere alle nuove generazioni di pensare al loro futuro consigliamo ai clienti di incrementare il peso dei private markets anche fino al 30% in relazione al proprio profilo di rischio. I private markets generano performance storicamente più elevate di quelle dei mercati azionari quotati e questo è un importante generatore di ricchezza per affrontare con sicurezza la terza età e orientare verso il

lungo periodo. Questo dovrebbe aiutare a vedere l'economia reale come una vera opportunità" spiega Martini.

Un servizio anche per il Paese.

"Siamo convinti – conclude Martini – che tutto questo renda quella del consulente anche una mission sociale. Grazie ai nostri sforzi nell'economia reale si crea valore per il cliente, valore per le aziende e valore per il Paese. Basti pensare che grazie al nostro ecosistema abbiamo contribuito a creare anche 50 mila nuovi posti di lavoro".

Prodotti innovativi.

"Il mondo degli illiquidi è in grado di ►

Abbiamo supportato oltre 400 aziende tra le quali molte eccellenze italiane e contribuito a creare 50.000 nuovi posti di lavoro



LEGGI
SCARICA
GRATUITAMENTE
IL LIBRO
CORPORATE
FINTECH
CONSULTANT®

Da sinistra:
Paolo Martini
e Giorgio
Medda, entrambi
Ceo di Azimut



WSI COVERSTORY



Grazie ai nostri sforzi nell'economia reale si crea valore per il cliente, valore per le aziende e valore per il Paese

» fornire nuove esperienze di investimento” precisa Giorgio Medda, che è anche Global Head of Asset Management & Fintech del Gruppo. “I private markets ci permettono di trovare rendimenti in un mondo dove le asset class sono sempre più correlate tra loro. Anche la tradizionale asset allocation bilanciata 60/40 non è più efficiente e ora tendiamo a comporre i portafogli dei nostri clienti con una ripartizione composta per 1/3 da azioni, 1/3 obbligazioni e 1/3 private asset” precisa Medda. Tutto questo è possibile grazie all’agi-

lità di Azimut che stando vicino alle imprese ne sa cogliere le necessità, alla reattività allo scenario macro capendo le potenzialità degli illiquidi e alla capacità di innovare e strutturare prodotti dedicati.

“Abbiamo iniziato nel 2014 e negli ultimi quattro anni abbiamo avviato questo modello che basa la provvista su strumenti di private equity, private debt, venture capital, real estate e infrastrutture mentre gli impieghi vengono gestiti a due livelli: il primo, definito macro, con operazioni di origination

realizzate dai team di Azimut e dai suoi partner di prim’ordine come, ad esempio, Electa Ventures guidata da Simone Strocchi che investono in eccellenze imprenditoriali e il secondo basato sulle piattaforme fintech del gruppo”. I fondi di private markets sono gestiti principalmente fra Italia, Lussemburgo e Stati Uniti, in particolare in quest’ultimo Paese da fine 2019 Azimut opera acquisendo quote di minoranza di operatori emergenti specializzati nei private markets creando così una piattaforma di affiliate specializzate con

LE PARTECIPAZIONI DI AZIMUT NEL MONDO FINTECH E PMI

fonte: Azimut



cui amplia le soluzioni di investimento a disposizione dei clienti del gruppo. Unica società in Italia ad offrire queste opportunità alla sua clientela.

Le nuove opportunità di investimento.

“In questo momento abbiamo in corso la raccolta con particolare attenzione su tre prodotti. Il primo è Yhox con Electa Ventures che consente di investire nelle grandi operazioni di private equity in Europa, il secondo è rappresentato da Next Generation che replica la nostra esperienza negli Stati Uniti e permette di avere una esposizione nel segmento dei emerging manager attivi nel private equity, private debt e venture capital. Infine il fondo di cui è advisor Broadlight Capital, una delle affiliate americane, che investe in società attive nei settori tech e lusso che hanno celebrities americane nel loro capitale e

6,5

**I MILIARDI
INVESTITI
DA AZIMUT
NEI PRIVATE
MARKETS**

Un roadshow per le imprese italiane

ALI Tour 2023 è il roadshow targato Azimut pensato per presentare, a investitori e imprenditori, il suo “Piano di Ripresa e Resilienza dedicato all’economia reale”. Un piano questo che si compone di strumenti e servizi utili a supportare il percorso di crescita delle piccole e medie imprese che possono diventare anche occasioni di investimento per gli investitori in un periodo di alta volatilità e di difficoltà nella generazione di valore. Il tour ha già fatto tappa a Torino, Verona e Genova e continuerà anche in aprile con la tappa di Brescia (27/04) e maggio a Bergamo (3/05), Padova (4/05), Firenze (8/05), Roma (10/05), Milano (17/05), Napoli (18/05), Ancona (24/05) e Bari (30/05).

Nell’iniziativa, che si inserisce nel filone di progetti dedicati all’economia reale e al supporto delle imprese che hanno visto il Gruppo coinvolto già in iniziative sul territorio nel 2019 e nel 2022, sono coinvolte le sei Macro Aree della rete distributiva di Azimut in Italia e i loro consulenti finanziari che promuovono i diversi momenti di confronto con lo scopo di creare business e opportunità per le PMI e per gli investitori. Per maggiori informazioni: <https://alltour2023.it/>



VISITA
PER MAGGIORI
INFORMAZIONI
CONSULTA IL SITO
DEDICATO

che sono loro testimonial d’eccezione” chiarisce Medda.

Ma non è tutto. “In cantiere abbiamo il lancio di tre nuove strategie: un fondo sul venture capital gestito con Fndx e Fabio Nalucci, che investe nella digitalizzazione delle imprese europee; una strategia di private debt che andrà a sostenere il nostro progetto di NeoLending; un fondo in collaborazione con Lifti, l’incubatore industriale presieduto dallo scienziato e imprenditore torinese **Stefano Buono**”, conclude il manager.

La tecnologia come acceleratore.

“Il fintech ha accelerato i nostri progetti in ambito corporate al servizio delle pmi italiane. Ad esempio con il progetto NeoLending abbiamo già erogato finanziamenti alle piccole e medie imprese italiane per 1,4 miliardi di euro attraverso il funding fatto dai nostri fondi di private debt e il sup-

porto della piattaforma tecnologica realizzata in partnership con Opyin e di quella di Azimut Direct” spiega Medda. A tutto questo si aggiungono poi i servizi finanziari online per le imprese di Azimut Marketplace con già 6.500 aziende sulla piattaforma.

Il focus sulla blockchain.

Azimut è anche pioniera nella tecnologia blockchain applicata al mondo del risparmio gestito. Nel 2021 è stato il primo asset manager che ha lanciato un token con sottostante un portafoglio di prestiti di pmi italiane. Sulla piattaforma di Allfunds ha lanciato la prima tokenizzazione di un fondo chiuso che permette di scambiare le quote del fondo, diventate token digitali, prima della sua scadenza. La tecnologia consente di avere delle esperienze appaganti sia dal punto di vista della liquidabilità che delle opportunità di investimento. ●

INSTANT LENDING

Logos: JT AL CH, OFVN, azimut marketplace

DIGITAL MARKETING

Logo: azimut italian excellence

SGR VENTURE CAPITAL

Logos: P, I, G, S