

#followthepatch



Jeckerson

jeckerson.com

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI

La banca in giallo salirà a cento agenzie. Accordo tra Cdp e Comune di Macerata per trasformare un'ex caserma. La mostra dei consulenti dei Moratti e la piattaforma macroregionale alpina

a cura di **Stefano Righi**
srighi@corriere.it



Arturo Brachetti
Il re dei trasformisti sarà il testimonial di Credit Suisse al Salone del Risparmio

CheBanca! accelera. La banca multicanale del gruppo Mediobanca conta di chiudere prima del previsto la difficile integrazione delle agenzie acquisite dall'inglese Barclays. L'operazione ha fatto più che raddoppiare le dimensioni della rete agenziale della banca in giallo e ha imposto uno sforzo particolare per unificare le strutture informatiche. Barclays si appoggiava a Cedacri, mentre CheBanca! alla padovana Sec (dove Popolare di Vicenza e Veneto Banca sono le azioniste di rilievo). Malgrado le difficoltà legate alla proprietà di Sec, CheBanca!, guidata dal direttore generale Roberto Ferrari, ha scelto proprio il consorzio veneto per sviluppare l'integrazione, che si sta realizzando a tempo di record. Barclays ha reso noto l'intenzione di lasciare completamente le attività italiane entro il prossimo 30 giugno, ma CheBanca! sembra in grado di fare prima. L'operazione dipingerà di giallo le 84 agenzie Barclays, che andranno a unirsi alle 54 esistenti già di CheBanca!. È però allo studio una cura dimagrante, per portare a un centinaio il numero complessivo delle filiali e a circa 1.500 quello dei dipendenti. La strategia disegnata da Ferrari prevede anche alcuni punti dedicati alla consulenza. Per ora sono tre (Milano, Verona, Roma), ma dovrebbero aggiungersene a Torino, Firenze e Napoli, mentre in alcune sedi – Bergamo, Brescia – le attività retail e di consulenza saranno nello stesso edificio, ma su piani diversi. (s. rig.)

A scuola, avanti, march!

C'è chi la definisce una *flagship*, l'operazione bandiera, di certo lo scambio fra una caserma e una scuola lo possono fare in pochi e uno di questi è la Cassa depositi e prestiti. L'accordo è tra la Cdp e il Comune di Macerata, appena firmato. Prevede che due scuole danneggiate dal terremoto siano riaperte, altrove. Cdp cederà al Comune l'area dell'ex caserma Saram, detta «delle Casermette», dove mille alunni degli istituti (chiusi) Alighieri e Mestica potranno riprendere le lezioni in una struttura rinnovata: l'obiettivo è iniziare il nuovo anno scolastico lì, quest'autunno. In cambio il Comune darà a Cdp l'area, più centrale, dove sorgevano le vecchie

Cdp Investimenti
Marco Sangiorgio è il direttore generale della sgr controllata dalla Cassa Depositi e Prestiti



CHE BANCA! ACCELERAZIONE, PRIMA DI GIUGNO INTEGRA BARCLAYS

scuole. L'operazione è firmata dalla Cdp Investimenti sgr guidata dal direttore generale Marco Sangiorgio, la gamba in crescita nel mattone di Cassa, centrale con i suoi fondi immobiliari per i nuovi progetti di trasformazione urbana. L'altra è la Cdp Immobiliare guidata dall'amministratore delegato Salvatore Sardo, che ha in pancia gli immobili, fra l'altro, dell'ex Fintecna. Per il successore di Aldo Mazzocco, presidente di entrambe le società oltre che capo di tutto il *real estate* di Cassa che a fine primavera si sposterà alle Generali, una soluzione non è stata ancora trovata (e si è parlato di una scelta interna). Ma le squadre proseguono sui progetti impostati: un centinaio le persone al lavoro, fra le due aree immobiliari di Cdp. (a. pu.)

Salone del Risparmio: Brachetti con Credit Suisse

Sarà un Salone del Risparmio all'insegna dello spettacolo. Oltre a Elio, ospite di Aberdeen am, ci sarà infatti Arturo Brachetti come testimonial di Credit Suisse. L'idea è legata ai tempi di profonda trasformazione e quindi il profilo del trasformista Brachetti diviene perfetto per spiegare le strategie del gruppo svizze-

Roberto Ferrari
CheBanca!
Direttore generale



ro. Brachetti, mercoledì 12 aprile, intervverrà insieme a Frank Di Crocco, responsabile della distribuzione retail di Credit Suisse, per parlare di mercati e finanza, conversando sul curioso e interessante parallelismo tra la finanza e mondo artistico. (s. rig.)

70 milioni dal Nord Italia alle startup

La delibera della Regione Lombardia, promossa dall'assessore alla Ricerca Luca Del Gobbo, è arrivata la settimana scorsa: 15 milioni di euro da destinare alle *startup* innovative (in Lombardia ne nascono circa 60 mila all'anno). I soldi sono destinati al nuovo fondo di fondi da 70 milioni che sta per essere varato dalla Piattaforma macroregionale Alpine growth investment, come dire gli investimenti per la crescita della macroregione alpina che comprende, oltre alla Lombardia, anche Piemonte, Veneto, Liguria, Friuli-Venezia Giulia, Trentino, Val d'Aosta e la provincia di Bolzano. È la risposta pubblico-privata alla richiesta di capitale di rischio delle *startup* italiane, visto che il fondo di fondi investirà negli strumenti di *venture capital*. Dei 70 milioni di dotazione, dicono i piani, 40 verranno dalle otto regioni e province aderenti alla piattaforma e 30 dal Fei. L'altra delibera già approvata è per ora una sola, della Val d'Aosta, per un milione. La gestione di piattaforma e fondo sarà in capo al Fei e alle regioni che nomineranno un *advisory board*, per supervisionare investimenti e lavori in corso. (a. pu.)

Four Partners dieci anni dopo

Four Partners Advisory compie dieci anni. La società di consulenza finanziaria indipendente, che ha curato gli interessi dei Moratti e dei Cavazza, lo fa con una mostra dal titolo intrigante: «Dinamica Economica: viaggio nell'arte ottico cinetica». I quattro soci Guido Tugnoli, Simone Rondelli, Domenico Romeo e Alberto Manzonetto hanno un passato nell'*investment banking* tradizionale e nell'*asset management* e un presente nella consulenza a imprenditori e ai privati. (s. rig.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

8.04.17 FULL-TIME MBA OPEN DAY

Una giornata aperta dedicata al Full-Time MBA.

Potrai confrontarti con il Direttore, Stefano Gatti, e con il Career Service, un team che ti supporterà durante tutto il tuo MBA, fornendoti gli strumenti per definire e raggiungere i tuoi obiettivi professionali. Approfondirai la didattica e l'impegno previsto, ma anche il clima e lo spirito del programma. Sabato 8 aprile vieni a Milano, in SDA Bocconi School of Management, e partecipa al Full-Time MBA Open Day: scoprirai un percorso sfidante all'interno di un network internazionale, che ti accompagnerà per tutta la vita.

Incontriamoci a Milano l'8 aprile, dalle 10.00 alle 13.00
Prenotati su www.sdabocconi.it/incontrimba



Bocconi
School of Management

MILANO | ITALY

SDA Bocconi

IL PRESENTE DOCUMENTO CONTIENE UN MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE E NON COSTITUISCE UN'OFFERTA O UNA SOLLECITAZIONE ALL'INVESTIMENTO NELLE OBBLIGAZIONI GOLDMAN SACHS TASSO FISSO IN RAND SUDAFRICANI E OBBLIGAZIONI GOLDMAN SACHS TASSO FISSO IN PESOS MESSICANI (LE "OBBLIGAZIONI")

Obbligazioni Goldman Sachs

Tasso Fisso
in Rand Sudafricani **7,25%***



Tasso Fisso
in Pesos Messicani **6,25%***

* Cedola da intendersi al lordo degli oneri fiscali applicabili

Le due nuove Obbligazioni Goldman Sachs Tasso Fisso, una con valuta di denominazione Rand Sudafricani e l'altra con valuta di denominazione Pesos Messicani, entrambe con durata 3 anni, offrono flussi cedolari annuali fissi ed il rimborso integrale del valore nominale a scadenza nella valuta di denominazione.

È possibile acquistare le Obbligazioni attraverso la propria banca di fiducia sul Mercato Telematico delle Obbligazioni di Borsa Italiana S.p.A. (MOT, segmento EuroMOT). L'Emittente intende quotare le Obbligazioni anche sul mercato regolamentato della Luxembourg Stock Exchange.

Il pagamento delle cedole ed il rimborso del capitale avvengono nella valuta di denominazione (Rand Sudafricani o Pesos Messicani). Pertanto, il rendimento complessivo delle Obbligazioni espresso in Euro è esposto al rischio derivante dalle variazioni del rapporto di cambio tra la valuta di denominazione dei titoli e l'Euro. Il rapporto di cambio è, ed è stato, molto volatile nel tempo. Ciò vuol dire che, nel caso di deprezzamento della valuta di denominazione rispetto all'Euro, l'investimento potrebbe generare una perdita in Euro.

Emittente	Goldman Sachs International, London UK	
Rating	A1 (Moody's) / A+ (S&P) / A (Fitch)	
Data di Emissione	17 marzo 2017	
Data di Scadenza	17 marzo 2020	
ISIN	XS1505105970	XS1505106192
Valuta di denominazione	Rand Sudafricani (ZAR)	Pesos Messicani (MXN)
Valore Nominale	ZAR 20.000	MXN 25.000
Cedole fisse annuali	7,25% lordo (5,365% netto ¹)	6,25% lordo (4,625% netto ¹)

Avvertenze:

L'Emittente si riserva il diritto di diminuire in ogni momento l'ammontare emesso cancellando il relativo ammontare di Obbligazioni che non risultassero ancora acquistate dagli investitori. Avviso di tale cancellazione delle Obbligazioni verrà dato sul sito di Borsa Italiana S.p.A., ovvero, di volta in volta secondo quanto applicabile, sul sito della Luxembourg Stock Exchange. Gli investitori sono esposti al rischio di credito dell'Emittente. Nel caso in cui l'Emittente non sia in grado di adempiere agli obblighi connessi alle Obbligazioni, gli investitori potrebbero perdere in parte o del tutto il capitale investito.

Il rendimento delle Obbligazioni dipenderà anche dal prezzo di acquisto e dal prezzo di vendita (se effettuata prima della scadenza) delle stesse sul mercato. Tali prezzi, nella valuta di denominazione, dipendendo da vari fattori, tra i quali i tassi di interesse sul mercato, il merito creditizio dell'Emittente e il livello di liquidità, potrebbero differire anche sensibilmente, rispettivamente, dal prezzo di emissione e dall'ammontare di rimborso. Non vi è alcuna garanzia che si sviluppi un mercato secondario liquido.

L'investitore è invitato a consultare il proprio intermediario e/o consulente per ricevere informazioni sul tasso di cambio applicabile ad operazioni di conversione tra valuta di denominazione e valuta di riferimento (e viceversa). Tale tasso di cambio non è determinato dall'Emittente.

¹ L'imposta sostitutiva italiana applicabile alle Obbligazioni, vigente al momento dell'emissione, è pari al 26%. L'ammontare di tale imposta potrebbe variare nel tempo.

Per maggiori informazioni sulle Obbligazioni e i relativi rischi:

www.goldman-sachs.it

www.borsaitaliana.it

www.bourse.lu

Disclaimer

Le Obbligazioni sono negoziate sul MOT al prezzo di mercato che potrà, di volta in volta, differire anche significativamente da quello pagato dagli investitori in sede di acquisto delle Obbligazioni. Non vi è alcuna garanzia che si sviluppi un mercato secondario liquido per le Obbligazioni. Prima di procedere all'investimento, si invitano i soggetti interessati a consultare i propri consulenti fiscali, legali e finanziari e a leggere attentamente la documentazione per la quotazione – i prospetti entrambi datati 17 marzo 2017 (ciascuno, il "Prospetto") approvati, ai sensi della Direttiva 2003/71/CE (la "Direttiva Prospetti"), dalla Luxembourg Commission de Surveillance du Secteur Financier (la "CSSF"), che ha effettuato le procedure di notifica di cui all'art. 98 del D.Lgs. 58/1998, ed in particolare i fattori di rischio ivi contenuti – reperibili sul sito web www.goldman-sachs.it, nonché la documentazione e le informazioni di volta in volta disponibili ai sensi della vigente normativa applicabile. Le Obbligazioni non sono destinate alla vendita negli Stati Uniti o a U.S. persons e la presente comunicazione non può essere distribuita negli Stati Uniti o a U.S. persons.

© Goldman Sachs, 2017. Tutti i diritti sono riservati.



SECURITIES DIVISION
Securitized Products



1947

Biscotti (su strada)

Apri il primo Autogrill Pavese su un'autostrada: agli albori del boom un luogo di consumo per gli automobilisti

1977

Tre simboli si uniscono

Dalla fusione delle attività di ristorazione di Motta, Alemagna e Pavese nasce Autogrill spa. L'azienda è a partecipazione statale

1995

L'età della privatizzazione

Il gruppo Benetton rileva Autogrill. Nel 1997 la quotazione a Piazza Affari. Nuove attività vengono acquisite, dalla Francia agli Usa

2005

Diversificare con acquisizioni

Con l'acquisizione prima di Aldeasa, poi di Alpha Group (2007) e World Duty Free (2008), il gruppo entra nel travel retail

2013

Nuovi target...

Autogrill si scinde da World Duty Free e cede le attività legate al travel retail. Comincia lo sviluppo nei Paesi emergenti

2016

...e nuovi concept

Dopo l'ingresso in Scandinavia e Cina, ad Arda apre il primo «Bistrot», su format studiato dall'università di Carlo Petrini

FRONTIERA AUTOGRILL SOGNO AMERICANO

Gianmario Tondato, amministratore delegato del gruppo:

«Stati Uniti e Canada generano più della metà dei ricavi totali, con una crescita annua del 5,6 per cento.

L'accordo con Starbucks vale 600 milioni.

In Italia realizziamo un miliardo, con 65 milioni di ebitda. Sono cambiate le abitudini degli automobilisti in autostrada. Per questo abbiamo creato i Bistrot»

di Daniela Polizzi

«Cresceremo del 5-7% nei prossimi anni senza tener presente possibili acquisizioni che fanno comunque parte del nostro dna». Gianmario Tondato da Ruos, guida Autogrill da 14 anni. Cioè da quando la famiglia Benetton ha acquistato HmsHost, la controllata americana che ha fatto della società il leader mondiale della ristorazione. Da allora il manager non ha mai smesso di fare *scouting* sui mercati e comprare. Negli ultimi dodici mesi Autogrill ha investito 258 milioni di euro di cui circa 44 milioni per fare *shopping* negli Stati Uniti. La prossima meta? «È come nel rugby. La palla è ovale, ogni volta ha un rimbalzo diverso». Tondato è un appassionato di questo sport. È stato ala con i team di Oderzo e Silea, con il soprannome di «freccia» per la sua velocità in campo. Il manager sa che il gioco di squadra vince sempre. «Il fattore dimensionale per un'azienda è centrale. Ma non solo per competere sui mercati. Serve per attrarre i talenti e trattenerli». In tasca ha il nuovo piano presentato al mercato e gli obiettivi dell'azienda, player sui mercati planetari, quotata a Piazza Affari dove esprime 2,3 miliardi di valore, e fin qui cresciuta nella riservatezza. Una discrezione sulla quale ha senza dubbio giocato il «fattore famiglia». I Benetton su Autogrill hanno una presa salda sul 50,1%. L'hanno voluta costruire pezzo dopo pezzo affidando la missione a Tondato, chiamato al vertice nel 2000 da Gilberto Benetton e da Gianni Mion, storico manager artefice della diversificazione. Adesso è arrivata la svolta, con l'ingresso di manager

esterni nella stessa cassaforte Edizione. A gennaio la dinastia di Ponzano ha infatti passato la gestione a Fabio Cerchiai, come presidente, e a Marco Patuano, in qualità di amministratore delegato. Poi c'è il mercato globale al quale obiettivi e ambizioni vanno spiegati in profondità. Autogrill ha le radici a Piazza Affari ma quei valori espressi sul listino rappresentano sempre meno l'Italia. «Milano non descrive più la geografia del gruppo e la generazione di cassa viene da altrove, anche se le nostre

fondamenta sono salde nel Paese», chiosa Tondato. Il *business* della ristorazione negli *hub* aeroportuali, nei maggiori scali ferroviari e nelle aree di servizio pulsa insomma sui mercati internazionali.

Più dividendi

Un esempio? L'accordo di distribuzione in esclusiva con Starbucks, la catena di caffetterie da sola vale 600 milioni di ricavi, tutti negli Usa. E gli investitori istituzionali esteri ormai rappresentano il 75% del totale, attratti soprattutto dalla crescita del titolo che ha scalato i valori in Borsa (tratta sopra i 9 euro) salendo del 23,2% negli ultimi dodici mesi.

La convinzione è però che si possa fare meglio. Così Tondato lo ha spiegato al mercato alzando il velo sui programmi futuri. E questo, al netto di eventuali operazioni straordinarie. Mai prevedibili. La promessa agli investitori è anche di far crescere l'utile per azione a un tasso medio annuo del 15%. Poi c'è il varo della politica di remunerazione degli azionisti, fin qui assente in casa Autogrill. Anche questo capitolo contribuisce a tracciare

**Vertice**

Gianmario Tondato da Ruos da 14 anni è amministratore delegato del gruppo Autogrill

L'analisi & il mercato

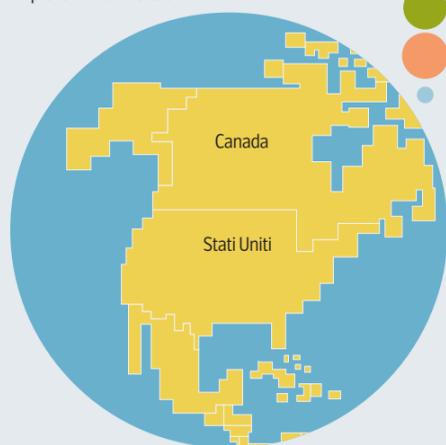
L'impresa è come un figlio Lo dice la Tac

di Maria Silvia Sacchi

La propria impresa? Per gli imprenditori è come un figlio. Un legame a volte così profondo da spingere anche a fare scelte sbagliate perché ci si sente invincibili e non ci si arrende all'evidenza. O, al contrario, porta a sacrificare i propri figli pur di non mettere a repentaglio l'azienda. Se andiamo con la memoria alle storie, anche recenti, di alcune delle principali imprese familiari italiane possiamo facilmente trovare sia i primi casi che i secondi. Nomi a parte, però, adesso c'è anche qualche evidenza empirica di quel che significa quel legame. Un articolo del *Times* di Londra riporta, infatti, di studi dell'università di Helsinki pubblicati sull'*Human Brain Mapping* secondo i quali gli imprenditori ai quali viene mostrato il logo della propria impresa hanno le stesse reazioni emotive di un padre a cui viene mostrata la foto dei figli. Per certificarle gli scienziati finlandesi hanno usato strumenti diagnostici, come Tac e risonanze magnetiche, che hanno permesso di vedere cosa accade nel cervello dei due gruppi esaminati. Tutto bene e anche tutto male, visto che le reazioni sono proprio quelle dei genitori, che a volte riversano sui figli propri desideri irrealizzati e non riescono a vederne i limiti. Va detto che non tutti i neurologi sono d'accordo con le interpretazioni rese note dai colleghi di Helsinki, perché la reazione potrebbe essere determinata dalla familiarità con l'immagine, più che dalla similitudine del legame azienda-figlio. Ma certo la suggestione è interessante. E se si ascoltassero anche i figli si scoprirebbe che a volte esiste una competizione tra discendenti e azienda dato che a causa del grande impegno che il business richiede sottrae alla quotidianità degli affetti. Ps. L'articolo precisa che i ricercatori hanno scelto 21 imprenditori uomini e 21 padri perché gli uomini hanno mostrato di avere maggior fiducia nelle proprie attività rispetto alle donne. Anche questo è un campo su cui occorre indagare.

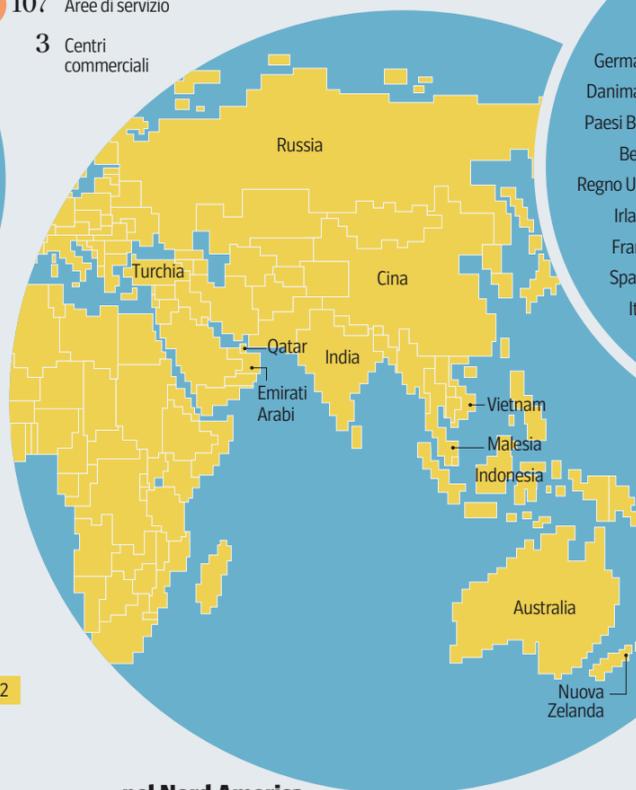
La mappa

La presenza sui mercati



Nord America

- 87 Aeroporti
- 107 Aree di servizio
- 3 Centri commerciali

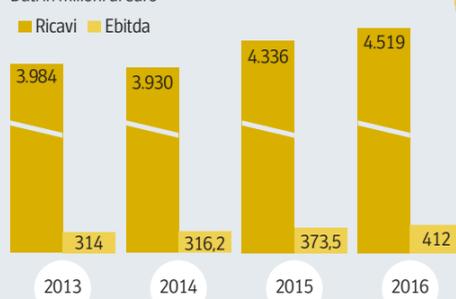


Europa

- 22 Aeroporti
- 581 Aree di servizio
- 43 Stazioni ferroviarie
- 66 Centri commerciali città, fiere e musei

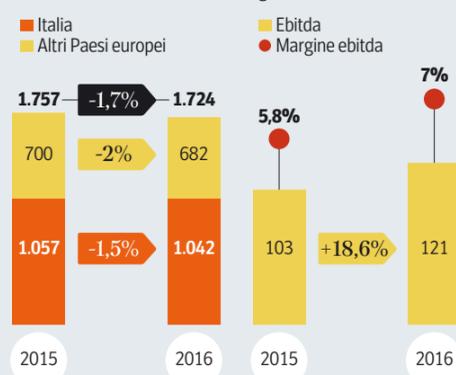
La crescita

Dati in milioni di euro



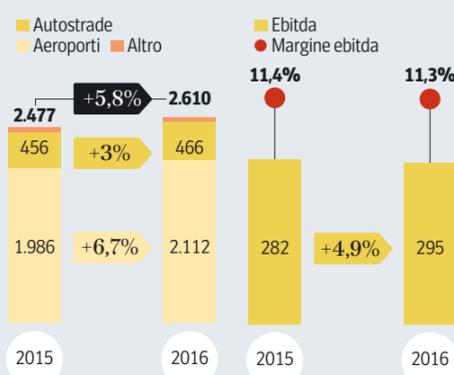
I ricavi in Europa...

L'evoluzione del fatturato e dei margini in milioni di euro



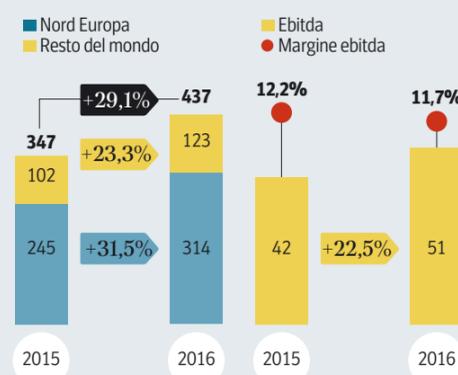
... nel Nord America...

Dati in milioni di dollari



... e nel resto del mondo

Dati in milioni di euro

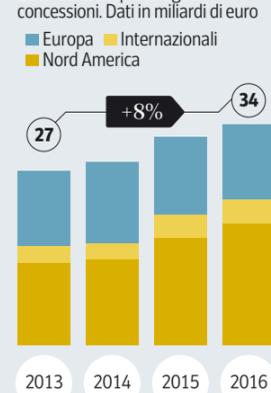


Internazionale

- 41 Aeroporti
- 20 Asia e Oceania
- 21 Europa e Medio Oriente
- 5 Stazioni ferroviarie

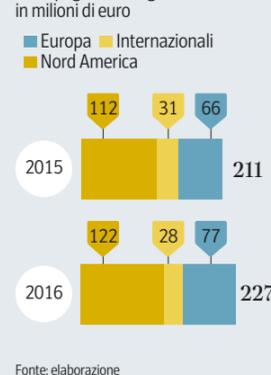
I contratti

La crescita del portafoglio concessioni. Dati in miliardi di euro



Gli investimenti

Gli impegni di Autogrill in milioni di euro



Fonte: elaborazione L'Economia su dati di mercato

Punti di forza



● Sul podio

È il primo gruppo mondiale della ristorazione ma è l'America del Nord che traina la crescita con un +11,3% nel 2016. Ad andare bene Oltreoceano è l'attività negli aeroporti che vale quasi 2 miliardi di ricavi. L'accordo esclusivo con Starbucks genera 600 milioni

● Più valore in Borsa

A Piazza Affari il titolo è salito del 23,2% negli ultimi dodici mesi. Il titolo tratta sopra 9 euro. Ma gli analisti di Mediobanca stimano un «target price» di 11,8 euro per azione.

● I dividendi

La nuova politica di remunerazione si è tradotta in un dividendo di 0,16 euro per azione (era 0,12 euro un anno fa) e un payout del 41%. L'obiettivo è di mantenerlo in un range tra il 40 e il 50 per cento

una linea di maggiore visibilità per chi investe.

Il nuovo cammino è iniziato con l'approvazione dei conti da parte del board presieduto da Gilberto Benetton a metà marzo, chiusi con ricavi a 4,5 miliardi, un margine ebitda in salita del 10,5% a 411,6 milioni e un utile netto che ha compiuto un balzo del 5,4% a 98,2 milioni. La nuova politica di remunerazione si traduce in un dividendo di 0,16 euro per azione (era 0,12 un anno fa) e un payout del 41% che traccia la rotta degli obiettivi futuri: mantenere un range tra il 40 e il 50%.

Ne beneficeranno i Benetton che incassano la metà della cedola (20 milioni) ma anche il mercato tornato dall'anno scorso a incassare dividendi ordinari. Il passato è un periodo archiviato per Tondato. E questo grazie all'esposizione ai mercati che più in fretta si sono ripresi. Un dato per tutti. L'Italia pesa per il 23% dei ricavi globali. Autogrill ormai è un'azienda con un fortissimo presidio in Nord America perché più della metà del fatturato viene da Stati Uniti e Canada (2,4 miliardi). «Bisogna inseguire la crescita, che non è in Europa», spiega Tondato. Da quando la famiglia di Ponzano Veneto ha rilevato le aree di ristorazione autostradale nell'ambito della privatizzazione del 1995, il mercato italiano è profondamente cambiato. Se nel 2000 contribuiva all'ebitda con 170 milioni, oggi ne produce circa 65. «È calato il traffico in autostrada e il percorso si è ridotto a una media di 55 chilometri», osserva Tondato. Da qui la necessità di reinventare il business e l'inserimento del modello Bistrot per catturare gli automobilisti al casello.



Dinastia

Gilberto Benetton è presidente di Autogrill e vice presidente della cassaforte Edizione

Meno Italia

Il cuore della crescita viene dagli Stati Uniti. E soprattutto dall'attività negli aeroporti. Tondato conosce bene quei mercati. Era stato chiamato dai Benetton proprio a guidare la neo acquisita HsmHost. Produceva poco reddito nonostante la posizione di numero uno in Nord America. Ma ha portato Autogrill a raddoppiare la taglia riducendo il peso dalle autostrade. Adesso pilota il gruppo. Valga un numero ad esempio: la ristorazione negli scali pesa poco meno di 2,11 miliardi di dollari, su un totale di 2,6 miliardi incassati negli Usa, e cresce del 6,7%.

HsmHost è un business tanto ricco da aver fatto pensare al mercato che i Benetton volessero scorporarlo e magari aggregarlo a un altro gruppo, oppure valorizzarlo sul modello di quanto realizzato nel 2014 con la World duty free, alla fine ceduta per 3 miliardi alla svizzera Dufry, di cui la metà entrati nella cassaforte Edizione e per il resto distribuiti al mercato. «Uno spin-off ha senso se crea valore. Quello dei duty free ne ha portato parecchio. Insomma, ci vuole un'idea originale. Perché vendere un gioiello? HsmHost è il numero uno in Nordamerica. Per fare un esempio, tra noi e il numero due, l'americana Otg, c'è uno spazio immenso». Qualche riflessione è stata fatta diversi anni fa su eventuali combinazioni in Europa con altri player. Ma non se ne è fatto nulla. Troppo diversi i modelli di business.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Punti deboli



● L'Europa è lenta

I mercati del Vecchio Continente esprimono ricavi in diminuzione dell'1,7%. Ma il gruppo ha reagito migliorando la redditività. L'ebitda è salito del 18,6% nel 2016. È pari al 7% del fatturato (contro l'11,3% del Nord America) ma sale rispetto al 5,8% di un anno fa.

● Cantiere nazionale

La Penisola, cuore di Autogrill, vale oltre un miliardo di ricavi, in calo dell'1,5%. Ma il gruppo controbilancia il trend assicurandosi la crescita su mercati più veloci. Il portafoglio concessioni è salito dell'8% a quota 34 miliardi.

● Costo del lavoro negli Usa

La controllata HsmHost è un'azienda americana, sensibile a eventuali cambiamenti legati alle politiche del costo del lavoro del neo presidente Donald Trump.

MOTORI IL GRAN PREMIO DELLE GRIFFE

Ieri solo berline di lusso, ora anche piccole e suv. I piani di Bmw, Audi, Mercedes per il primato

I marchi minori ma redditizi di Lamborghini e Ducati guidati dai «due Domenicali» alimentano i bilanci di Ingolstadt

di Bianca Carretto

I gruppi tedeschi presidiano, da sempre, l'alto di gamma dell'auto. Si contendono i favori di chi sceglie un prodotto premium, realizzando utili che fanno sognare molti costruttori generalisti. Dopo essersi specializzati nelle grandi berline si sono aperti a piccole taglie e suv. Mercedes ha riaccessato la stella, conquistando il podio anche con clienti più giovani. Audi mantiene la posizione, piace a manager e donne. Bmw ha rinunciato a parte del margine operativo (sceso nel 2016 dal 9,2% all'8,9% dei ricavi) per in-

Le ammiraglie A7 e A8 saranno sostituite dai compatti Q3, Q4 e Q8. Sant'Agata lancia Urus. E la Mini a zero emissioni è in arrivo. Con altri 39 modelli

vestire in tecnologia all'avanguardia, con l'immagine «sport e futuro».

America first

Audi, galassia Volkswagen, ha un bilancio indipendente che comprende i marchi italiani Lamborghini, Ducati e Italdesign. Ha raggiunto l'anno scorso un fatturato di 59,317 miliardi, merito delle immatricolazioni: un milione 867 mila 738 le Audi, 3 mila 457 le Lamborghini e 55 mila 451 le moto Ducati. L'utile è sceso da 5,13 a 4,85 mi-

liardi per i costi del dieselgate e i richiami dovuti ai difetti degli airbag Takata. Ma il marchio di Ingolstadt continua a trovare consenso grazie alla domanda di vetture di lusso non solo in Europa, anche in Cina e America. Gli investimenti sul prodotto proseguono: da metà 2017 saranno sostituite le due ammiraglie A7 e A8. Seguirà il suv compatto Q3 nel 2018, quando usciranno altri due suv inediti, il Q8 e il Q4. Il progetto elettrico, poi, procede. È in programma la presentazione, a mesi, del suv sportivo Audi-e-tron, poi della

Sportback e, nel 2020, di una berlina compatta, sempre a zero emissioni.

Dati positivi da Lamborghini. Per la prima volta il fatturato ha raggiunto i 900 milioni, le vendite sono arrivate a 3 mila 457 unità (gli Usa si confermano il primo mercato con 1.250 veicoli). «Altro anno record, abbiamo superato le migliori previsioni — ha detto Stefano Domenicali, amministratore delegato di Automobili Lamborghini —. Siamo in straordinaria espansione. Con l'arrivo del suv Urus, nel secondo semestre 2018, verrà incrementata la produzione che raggiungerà le 7 mila unità annuali e porterà all'ampliamento del sito di Sant'Agata Bolognese (da 80 mila a 150 mila metri quadri) e verranno effettuate nuove assunzioni».

Il brand sta sviluppando per il 2020 una versione ibrida del suv Urus, si chiamerà Vitola (sulla stessa piattaforma verrà realizzata anche una Porsche elettrica).

Per Ducati, il 2016 è stato il settimo anno consecutivo di crescita (prima area gli Usa con 8.787 unità vendute). «Tutto il mondo apprezza la continua evoluzione della nostra gamma», ha detto

Italiani/1

L'amministratore delegato di Automobili Lamborghini, Stefano Domenicali: «Assumeremo persone»



Italiani/2

L'amministratore delegato di Ducati Motor Holding, Claudio Domenicali: settimo anno consecutivo di crescita

Claudio Domenicali, amministratore delegato di Ducati Motor Holding.

Le fabbriche di Kruger

E in Bmw? Dall'amministratore delegato Harald Kruger è partito l'attacco per riguadagnare il terreno perduto (con Mini e Rolls-Royce il gruppo resta leader nel lusso). L'azienda ha chiuso il 2016 con un fatturato di 94,1 miliardi, un utile netto di quasi 7 miliardi e un margine operativo del 10,3%. Ha cambiato tattica sulla costruzione delle vetture elettriche che saranno prodotte in fabbriche tradizionali, anziché negli stabilimenti specializzati Bmw i. I siti in Cina sono pronti. Secondo i piani, verranno lanciati 40 modelli entro il 2018 (la prima Mini a zero emissioni arriverà nel 2019, seguirà la Bmw X3) che favoriranno le vendite (nel 2016 sono state consegnate 2,4 milioni di auto con Mini e Bentley, Bmw per la prima volta ha superato i 2 milioni). «Vogliamo trovare il giusto equilibrio tra la crescita dei volumi, la redditività e gli investimenti necessari per innovare», ha detto Peter Schwarzenbauer, membro del direttorio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fujitsu consiglia Windows 10 Pro.

Stay secure, in style

FUJITSU

shaping tomorrow with you



Sicurezza, Design e Leggerezza incontrano l'ULTRA Mobile. Il nuovo FUJITSU LIFEBOOK U747 è lo strumento ideale per il professionista sempre on the road. Lo schermo antigliare, la durata della batteria e la semplicità di utilizzo in qualunque situazione si sposano alla sicurezza di ultima generazione con la soluzione Biometrica PalmSecure integrata.

PalmSecure. La sicurezza nel palmo della mano.

Con la soluzione Fujitsu PalmSecure l'identità sta in palmo di mano, semplice da usare ma assolutamente affidabile e sicura.

- Windows 10 Pro
- Processore Intel® Core™ i7 vPro™ di 7ª gen.
- Touchscreen antiriflesso 14"
- Fino a 10 ore di autonomia
- Da 1,4 Kg

Rimani al passo con le più recenti innovazioni, grazie a Windows Update per le aziende.

Windows 10 Pro si aggiorna automaticamente con nuove funzionalità e aggiornamenti della sicurezza già testati sul mercato, offrendoti un sistema sempre attuale* per tutta la durata supportata del dispositivo.

Numero verde: 800 466 820

blog.it.fujitsu.com

http://choosepeopleoverpasswords.global.fujitsu.com/



STYLISTIC Q775



LIFEBOOK S935



ESPRIMO Q956 Mini PC

© Copyright 2017 Fujitsu Technology Solutions. Fujitsu, il logo Fujitsu e i marchi Fujitsu sono marchi di fabbrica o marchi registrati di Fujitsu Limited in Giappone e in altri paesi. Altri nomi di società, prodotti e servizi possono essere marchi di fabbrica o marchi registrati dei rispettivi proprietari. I dati tecnici sono soggetti a modifica e la consegna è soggetta a disponibilità. Si esclude qualsiasi responsabilità sulla completezza, l'attualità o la correttezza di dati e illustrazioni.

Schermate simulate, soggette a modifica. App Windows Store vendute separatamente. La disponibilità di app e l'esperienza possono variare in base al mercato.

App Windows Store vendute separatamente. L'offerta di aggiornamento a Windows 10 è valida per i dispositivi Windows 7 e Windows 8.1 qualificati, inclusi i dispositivi che già possiedi. L'offerta è valida per un anno dopo la disponibilità dell'aggiornamento a Windows 10.

Per maggiori informazioni vai su: windows.com/windows10update

* Ulteriori requisiti potrebbero essere applicati in futuro. Potrebbero essere addebitati costi per l'accesso a Internet.

Windows Pro

MACCHINE E AEREI: SEMPRE A BORDO LA SFIDA DI ADLER

Paolo Scudieri, tra gli imprenditori dell'anno per EY, è leader in 22 Paesi con 7 centri di ricerca. «Ma non lascio solo il mio territorio»

di **Roberta Scagliarini**



Automobili prestanti come aerei e velivoli confortevoli come auto di lusso. È la scommessa dell'imprenditore campano Paolo Scudieri la sinergia tra avionica e trasporti terrestri. Il suo gruppo, Adler, che ha sede ad Ottaviano in provincia di Napoli, è un colosso internazionale della componentistica: con 1,5 miliardi di fatturato è il primo produttore italiano e il secondo player mondiale di sistemi per il comfort acustico, termico e per l'arredamento dei mezzi di trasporto. La sua clientela va dai principali produttori mondiali automotive (Fca, Ferrari, Porsche, Audi, Bentley e Rolls-Royce) ai player dell'aerospazio (Agusta, Alenia, Boeing, Bombardier). «Negli ultimi 10 anni siamo cresciuti molto — spiega Scudieri, vincitore nel 2016 del premio «Imprenditore del-

A forza di acquisizioni il core business, l'arredo interno per auto, è destinato ad evolversi verso l'avionica

l'anno EY Globalization» — abbiamo quintuplicato il fatturato grazie ai prodotti innovativi e alle acquisizioni. Ora stiamo vagliando nuove opportunità».

La sfida

Il gruppo campano presente in 22 paesi con 62 stabilimenti e 13mila dipendenti punta ad ampliarsi nell'aerospazio. «Stiamo guardando ad aziende tecnologicamente simili alle nostre — prosegue Scudieri — che completano la gamma dei prodotti, che vanno dai componenti in materiali compositi come kevlar e carbonio alle lavorazioni meccaniche di precisione». A forza di acquisizioni il core business, concentrato in origine nell'arredo interno per le auto, è destinato ad evolversi verso l'avionica. «Siamo nati nel 1956 da un'intuizione di mio padre Achille — racconta Scudieri — un imprenditore tessile che sperimentò le potenzialità dei polimeri nel campo dell'in-

sonorizzazione e della coibentazione. La svolta per noi è avvenuta negli Anni 80 quando la Fiat comperò Alfa Romeo e ci rese fornitori esclusivi». Gli sviluppi nell'automotive sono merito di Paolo, ingegnere meccanico, appassionato di auto e pilota di rally. «Con la Fiat abbiamo avviato il percorso della

globalizzazione — ricorda — abbiamo aperto il nostro primo stabilimento in Polonia, seguito da quello in Brasile, e poi in Turchia. Quindi abbiamo iniziato a fornire anche le altre case automobilistiche. Abbiamo seguito i carmaker dall'Europa del Sud, all'America all'Asia. Oggi l'80% del nostro fatturato è prodotto fuori dai confini nazionali».

Lo shopping

Il gruppo ha sette centri di ricerca dislocati in altrettanti Paesi esteri. «Per Tesla siamo unici fornitori per la parte acustica che in una vettura a trazione elettrica è fondamentale. Per le case automobilistiche che invece premiano il confort come Bentley e Rolls sviluppiamo soluzioni ad hoc, per la Ferrari studiamo il mix tecnologico che consente di unire il confort al tipico rombo». Lo sviluppo è sostenuto anche dalla verticalizzazione: «Abbiamo comperato fornitori di filati in tessuto per le moquette, di materassi insonorizzanti, produttori di plastiche per l'abitacolo, tappeti, rivesti-

Con la Fiat abbiamo avviato il percorso della globalizzazione. Oggi l'80% dei ricavi viene dall'estero

menti». L'acquisizione più rilevante riguarda la multinazionale tedesca Hp Pelzer, leader nell'insonorizzazione e finitura interna che consente ad Adler di diventare secondo player mondiale. Segue l'acquisizione di una realtà industriale dismessa che diventa TTA (Tecno Tessile Adler) e infine quella di Firema società meccanico-ferroviaria in amministrazione straordinaria. Il percorso di crescita non è stato frenato dalle intimidazioni della camorra. Achille fu vittima di un'aggressione violenta ma decise di non abbandonare Ottaviano, ex feudo del boss Raffaele Cutolo. «Ogni imprenditore — sottolinea il figlio Paolo, una moglie e tre figli — ha una mission che non è solo la remunerazione del capitale ma anche quella di aiutare il territorio. Andarsene avrebbe significato abbandonarlo alla barbarie e al degrado».

@rscaglia1

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Riparte la caccia ai capitani coraggiosi

Prende avvio la 21esima edizione del «Premio L'Imprenditore dell'Anno», promosso dalla società di consulenza internazionale Ey. Da oggi fino al 30 giugno donne e uomini alla guida di aziende con sede in Italia potranno proporre la propria candidatura. «Da più di vent'anni grazie a questo premio valorizziamo la capacità degli imprenditori di interpretare le sfide del futuro attraverso innovazione, visione strategica e internazionalizzazione — afferma Donato Iacovone, amministratore Delegato di Ey in Italia (nella foto) — perché possano essere da esempio per il tessuto economico



del Paese. Le aziende come Adler Group (vincitore nella categoria Globalization 2016), determinate a proseguire lo sviluppo a livello globale e sempre impegnate in ricerca e innovazione, sono in grado di dare una risposta adatta alle crescenti e diversificate esigenze di mercato». La storia del Premio dimostra come il Paese sia ricco di imprenditori di talento che grazie alla loro intraprendenza, creatività e impegno hanno saputo anticipare i cambiamenti del mercato, trasformando le sfide in opportunità: dal primo vincitore dell'edizione italiana Paolo Della Porta, allora presidente di Saes Getters, passando per Nerio Alessandri, presidente di Technogym, vincitore del 2003, a Bruno Cucinelli (2009), ad Alberto Bombassei (2012), fino a Federico Marchetti, Ceo di Yoox Net-A Porter, Imprenditore dell'Anno 2016. «Il Premio è ormai diventato un appuntamento consolidato per il mondo imprenditoriale — afferma Luca Pellizzoni, partner Ey, responsabile italiano del Premio —. Con il supporto di una giuria indipendente di altissimo profilo professionale, composta da rappresentanti appartenenti al mondo delle istituzioni, dell'economia e dell'imprenditoria, siamo certi che anche quest'anno individueremo e premieremo donne e uomini di comprovato talento e successo, che si sono distinti nel panorama nazionale ed internazionale».

R. Sca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

a cura di RCS PUBBLICITÀ

BIOGEN ITALIA: INNOVAZIONE BIOTECH

Focus su malattie ad alto impatto sociale

In sviluppo oltre quindici molecole

Patologie croniche, invalidanti e rare sono al centro dell'impegno di Biogen, tra i leader nel settore delle biotecnologie. In Italia dal 1997 e con una propria affiliata indipendente dal 2011, l'azienda investe il 20% del fatturato globale in Ricerca e Sviluppo, con 15.6 milioni spesi solo in Italia.

A oggi sono oltre 15 le nuove molecole in sviluppo clinico a livello globale, tra cui un farmaco contro l'atrofia muscolare spinale (SMA), recentemente approvato dall'FDA (Food and Drug Administration) per l'immissione in commercio negli USA e in corso di valutazione da parte dell'ente regolatorio europeo (EMA), e un anticorpo monoclonale destinato al trattamento precoce dell'Alzheimer e giunto già nella fase conclusiva del programma di sviluppo clinico.

«Accettare grandi sfide è nel nostro DNA. Da sempre ci dedichiamo a migliorare la vita delle persone che convivono con malattie croniche e invalidanti, quali la sclerosi multipla, di cui siamo riusciti a cambiare la storia di malattia. — dichiara Giuseppe Banfi, Amministratore Delegato di Biogen Italia — Oggi continuiamo a investire le nostre risorse in questa patologia, ma ci dirigiamo anche verso nuove frontiere terapeutiche con una pipeline dedicata allo sviluppo di farmaci per gravi malattie neurologiche e neurodegenerative, come SMA e Alzheimer, ma anche al rendere disponibili farmaci biosimilari in ambiti come la reumatologia e la dermatologia, che contribuiscono alla sostenibilità del sistema sanitario».

Oggi la ricerca scientifica e tecnologica si muove in diverse direzioni, come quella delle terapie geniche, legate a un



approccio diagnostico innovativo, per trattare alcune tipologie di malattie rare. Per vincere queste nuove sfide Biogen ha intrapreso molteplici collaborazioni accademiche e con aziende.

Tra le aree di recente attività si distingue anche quella dei farmaci biosimilari. Attualmente Biogen ha ricevuto l'approvazione delle autorità regolatorie europee per l'immissione in commercio di due farmaci biosimilari nel trattamento delle malattie reumatiche e dermatologiche gravi e uno di essi è già disponibile anche in Italia. Secondo un recente studio, realizzato in collaborazione con l'Università Tor Vergata di Roma, un utilizzo più ampio dei biosimilari permetterebbe un risparmio al SSN di circa 243 milioni di euro in cinque anni. Alcune Regioni hanno già pubblicato delibere che prevedono che le risorse risparmiate siano reinvestite nell'utilizzo di terapie innovative.

Chi vince & Chi perde

IL DERBY PER L'ILVA



Lakshmi Mittal
Patron della
ArcelorMittal



Sajjan Jindal
Numero uno
di Jindal South
West

Per sapere chi avrà il controllo del colosso

dell'acciaio si deve aspettare aprile

Si sfidano due magnati indiani:

il primo è in cordata con

Marcegaglia, l'altro promette

produzioni (più) pulite

I numeri? Dicono

che un gruppo è molto

più grande dell'altro

Ma la sfida è aperta

di **Michelangelo Borrillo**
e **Raffaella Polato**

ARCELOR MITTAL



JINDAL SOUTH WEST

«**V**ogliamo lavorare con la comunità locale e vedere i tarantini felici». Lakshmi Mittal è uno degli uomini più ricchi del mondo, ma fa finta che questo non sia un particolare importante, nonostante la sua residenza a Kensington. Quel che conta, come per Goldrake, è il «cuore d'acciaio». Cuore che, per la sua multinazionale ArcelorMittal, è l'Europa. E acciaio, che per la società con sede in Lussemburgo, è tutto. Mittal è indiano, come il suo concorrente per la conquista dell'Ilva, Jindal. Ma il suo gruppo, a differenza di Jindal, non ha stabilimenti in India. Laddove, secondo, Mittal, si può produrre preridotto perché minerale di ferro e gas naturale sono a basso costo. Non in Europa. E per questo, spiega Mittal, «riteniamo che il consorzio Am Investco con Marcegaglia costituisca il miglior partner per l'Ilva», la società in amministrazione straordinaria che ad aprile troverà un socio privato per i suoi 11 mila dipendenti. Per Mittal non ci sono dubbi sul vincitore. Anche perché i suoi tecnici gli garantiscono che non è vero che Jindal inquinerebbe meno con 6 milioni di tonnellate prodotte a carbone e 4 di preridotto e forni elettrici: il rapporto tra le emissioni di anidride carbonica per tonnellate d'acciaio sarebbe, per Jindal, comunque superiore a quello di ArcelorMittal sia nella prima fase produttiva (6 milioni a carbone e 4 con bramme) sia nella seconda (8 più 2). Per questo ArcelorMittal non teme che i maggiori investimenti della cordata concorrente AcciaItalia (3,1 miliardi da sommare all'offerta economica di 1,2 miliardi) possano avere la meglio sui 2,3 (più 1,6 miliardi del prezzo) di Am Investco: basteranno per la copertura dei parchi minerali e per gli investimenti ambientali (1,1 miliardi) e per quelli relativi agli impianti (1,2 miliardi), Altoforno 5 compreso. Cui si aggiunge una promessa: la testa di Ilva, a partire dal ceo, sarà a Taranto.

La frase

Siamo noi il miglior partner: vogliamo lavorare con la città per vedere i tarantini felici

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il magnate della siderurgia è un eroe del capitalismo imprenditoriale mondiale

Forbes Magazine

Ha rimodellato un settore globale e sviluppato nuovi metodi di produzione

Lloyd Blankfein (Goldman Sachs)

Biografia

Classe 1950, vive a Kensington, Londra. Ha iniziato la sua carriera imprenditoriale nel 1976 in Indonesia e per il suo impianto scelse già allora l'italianità: Danieli

Classe 1959, tre fratelli, è il leader del gruppo fondato dal padre. La sua è una delle più potenti famiglie indiane, è stata impegnata anche in politica. È laureato in ingegneria meccanica

Valore dell'azienda

24,6

miliardi di euro
all'Euronext Amsterdam

8,4

miliardi di dollari
al Nse di Mumbai

Fatturato 2016

56,8

miliardi di dollari,
tutti dall'acciaio

8,6

miliardi di dollari,
di cui 6,8 dall'acciaio

Margine operativo lordo

6,3

miliardi di dollari,
tutti dall'acciaio

1,7

miliardi di dollari,
di cui 1 dall'acciaio

Produzione di acciaio

90,8

milioni di tonnellate
all'anno

18

milioni di tonnellate
all'anno

Dipendenti

199

le migliaia di lavoratori
in tutto il gruppo

40

le migliaia di lavoratori
in tutto il gruppo

Cosa dicono di loro

È uno dei tycoon indiani di più alto profilo, con una fama per gli affari audaci

Financial Times

Lungimirante, ha contribuito notevolmente alla filosofia di crescita del suo Paese

World Economic Forum

«**P**uò darsi che noi non siamo molto grandi. Ma lo siamo abbastanza per l'Ilva». Seguono numeri, analisi, progetti eco-industriali. E così liquida, senza mai nominarlo, il suo competitor nella gara per Taranto e gli attacchi — sprezzanti, spesso — sparati a raffica da un top management che aveva evidentemente avuto licenza di farlo. Effetti collaterali: Sajjan Jindal è stato paragonato a Davide, Lakshmi Mittal a Golia. Oro puro, per i comunicatori del primo. Che poi tanto piccolo non è. Né così «internazionalmente inesperto». Meno ancora «debole in tecnologia». Quel che promette ai pugliesi, ovvero un quasi raddoppio della produzione ma senza più cielo e mare e polmoni ammalati di polvere di carbone, non solo non è impossibile: è quello che la Jindal South West fa da anni a Vijayanagar, stato del Karnataka, India meridionale.

Poi sì, certo. I 18 milioni di tonnellate del gruppo guidato da Jindal, leader anche della conglomerata di famiglia, escono in briciole dal confronto con il numero uno mondiale. Idem per la capacità di leva: niente di paragonabile alla potenza di fuoco finanziaria di ArcelorMittal, che infatti per l'affitto degli impianti offre di più (1,6 miliardi contro 1,2) pur se poi ci investirà di meno (2,3 miliardi contro 3,1). Il figlio del contadino che mise le fondamenta dell'impero ha tuttavia fama di imprenditore abile, visionario, socialmente responsabile e, soprattutto, audace fino alla soglia dell'azzardo. Non oltre, però. Chiedetegli del debito. Risponderà: «Non guardate i debiti. Guardate l'Ebitda». È, in effetti, quasi il 20% del fatturato.

La guerra tra uno degli uomini più potenti dell'India e uno degli indiani più potenti del mondo si giocherà in qualche modo anche qui. Se poi resterà confinata agli affari, è da vedere. Meno di un anno fa Mr. Sajjan invitò Mr. Lakshmi al matrimonio del primogenito Prath, in quel di Vienna. Forse non sarà Taranto a incrinare il club bollywoodiano del business.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La frase

Di Taranto mi colpì la luce sul mare. Non farla spegnere la mia promessa. Può essere un modello per l'Europa

Imprese

39

I BIG DELL'ABBIGLIAMENTO

VF CORP IL CASUAL PRONTO ALLO SHOPPING

È il maggior gruppo di moda del tempo libero con marchi come Timberland, The North Face, Vans, Lee e Wrangler. Da aprile Karl Heinz Salzburger, che lo guida, lascerà le deleghe operative. Ma prima deve chiudere alcuni progetti

di **Maria Silvia Sacchi**

Fondata alla fine dell'800 dal banchiere John Barbey utilizzando i profitti fatti dal padre con la birra, in quasi 120 anni di vita Vf Corporation è diventata il più grosso gruppo di moda casual e sportiva, grazie alla capacità di sviluppo ma anche a una serrata campagna di acquisizioni che hanno portato sotto la holding americana marchi come Timberland, The North Face, Vans, Lee e Wrangler.

Ora, però, per la corporation, che oggi sfiora i 12 miliardi di euro di ricavi (12 miliardi di dollari nell'esercizio 2016), l'anno che è appena iniziato è di quelli si possono ben definire «di cambiamento». Da gennaio c'è un nuovo amministratore delegato, Steve Rendle, e a cascata stanno avvicinandosi i manager più importanti. Ma non è niente di improvviso. Perché in Vf, come accade di solito nelle società Usa, tutto viene impostato per tempo. Tanto che quando, ad aprile, si terrà la prossima riunione del consiglio di amministrazione, già si discuterà del piano di successione all'appena neo-nominato Rendle.

Garanzie

È così da sempre, «a garanzia degli azionisti», spiega Karl Heinz Salzburger, vice president & group president di Vf International. «In una prima fase si stabilisce cosa fare in caso di emergenza: riguarda i primi 18-24 mesi e si attiva nel caso in cui succeda qualcosa di im-



Internazionale

Karl Heinz Salzburger, vice president & group president di Vf International. Sta per lasciare l'incarico nell'ambito del piano di successione

12

Miliardi di dollari

I ricavi a livello globale dei marchi di abbigliamento del gruppo Vf

previsto che allontani il nuovo amministratore delegato dall'azienda. Nella seconda si tengono d'occhio i talenti per costruire un «portafoglio» di possibili candidati che viene costantemente aggiornato e via via ristretto fino all'identificazione del successore. In 117 anni di storia di Vf Mr. Rendle è l'inesimo *ceo*. Procedure consolidate che Vf ha in essere «da quando ci siamo quotati all'inizio degli anni Cinquanta».

Nel capitale — ricorda — ci sono ancora i discendenti del fondatore con il 20% delle azioni, ma nessuno di loro è nel consiglio di amministrazione. Anzi, al momento della quotazione Mr Barbey decise che per tre generazioni nessun membro della famiglia avrebbe potuto subentrare nella gestione».

Il cambiamento non riguarda solo il *ceo* ma anche altre funzioni chiave secondo un programma impostato da tempo. Anche lo stesso Salzburger dal primo aprile passerà le consegne. A 60 anni. Un «giovannotto» per un Paese come l'Italia. «A parte che ho una certa età — dice sorridendo — da noi c'è una regola non scritta per la quale i manager quando arrivano a 60-62 anni lasciano il posto. Io sono da dieci anni al vertice di Vf, avrei potuto restare ma ritengo sia giusto lasciare a teste nuove. È la nostra filosofia, che io condivido». Non significa che tra due settimane Salzburger andrà ai giardinetti, così come non c'è andato l'ex *ceo* di Vf group, Eric Wiseman, che mantiene il ruolo di executive chairman del



Casual
Una proposta targata Lee per l'Europa

board of directors fino a quando la transizione con il nuovo *ceo* di gruppo non sarà completata.

Dal primo aprile Salzburger cederà le proprie deleghe operative per diventare special advisor dell'amministratore delegato e, oltre ad affiancare per il primo periodo il nuovo vertice per assicurare una transizione tranquilla, porterà avanti progetti di gestione straordinaria fino a dicembre di quest'anno. Significa che c'è qualcosa di nuovo nell'aria? «Che il gruppo stia cercando nuove opportunità nel mondo outdoor, lo abbiamo dichiarato da tempo, e la nostra ultima acquisizione è Timberland nel 2011», si limita a rispondere.

Ingressi

Manager alto-atesino, Salzburger è in Vf dal 2000. C'è entrato, anche lui, per acquisizione: era in California come amministratore delegato di The North Face, che allora fatturava 120 milioni di dollari «e l'anno scorso è arrivata a 2,4 miliardi». Dopo sei anni dalla cessione, viene messo a capo del business internazionale, che oggi ha sede in Svizzera, cresciuto sotto la sua direzione dal 17% a circa il 40% sul totale del gruppo.

È il decennio delle grandi acquisizioni, da Vans a 7 for all Mankind, da Napapijri a Eastpak a Kipling... «Oggi abbiamo cinque marchi che fatturano oltre un miliardo, e due sono oltre i 2 miliardi (The North Face e Vans). In Svizzera abbiamo creato una sede nuova dove abbiamo dipendenti di 38 nazionalità diversa. Mi riempie di orgoglio».

E da dicembre? Intanto, Salzburger è nel consiglio di amministrazione Luxottica e ne valuta un paio di altri, per portare l'esperienza del mondo casual, il segmento di mercato che in questo momento registra la maggior crescita tra tutti i settori moda-lusso, e del mondo giovane, i tanto temuti millennial. E, poi, sta pensando a progetti in cui «poter trasmettere la mia esperienza ai giovani». Per essere come quel mentore che lui ha avuto «a 50 anni e mi ha guidato nel percorso di carriera».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il marchio partenopeo di Raffaele Caldarelli

Antony Morato, 10 candeline e 100 milioni di ricavi

di **Giusi Ferré**

Ci sono imprese di successo che nascono contraddicendo proprio quelle regole che dovrebbero contribuire a costruirle. Perché curiosità, ostinazione e soprattutto la capacità di offrire risposte realistiche alle domande fondamentali possono dare vita ad autentiche sfide imprenditoriali. Come quella di Antony Morato, il brand lanciato da Raffaele Caldarelli nel 2007.

L'azienda festeggia il suo decimo compleanno con un fatturato di circa 100 milioni di euro, rispetto ai 91 dell'anno precedente. Con un Ebitda in crescita pari al



Visione

Raffaele Caldarelli ha inventato il brand Antony Morato nel 2007: oggi è distribuito in 3.200 negozi multi-brand in più di 70 Paesi

10,5%. E una personalità ben definita, precisa, che rispecchia quella del chairman, un ragazzo di 37 anni dal volto spagnolo tipo quadro del Prado. Quando ha fondato l'azienda, aveva già lavorato nel mondo della moda curando la produzione per diversi marchi donna. I risultati erano stati così incoraggianti che a un certo punto si è chiesto: «Perché continuare a favorire gli altri? E mi sono messo in proprio».

Lanciare un'etichetta con il proprio nome, no. Sembrava quella di una sartoria. Inventare un marchio, nemmeno: costringe a una rigidità di proposte che l'ipotesi del designer invece supera. Urge

un nome di fantasia e, come fanno gli scrittori, comincia a consultare gli elenchi telefonici. Quelli italiani non lo soddisfano, ma un amico sta partendo per il New Jersey. «Alla prima cabina — gli dice — porta via le guide del telefono». Vede un Antony by Morato Pizzeria, e quell'Antony senza h segnala che sicuramente è di origine italiana, e lo sceglie. Perfetto, di chiara sonorità latina.

Che cosa propone Antony Morato/Raffaele Caldarelli, che guida l'ufficio stile al Cis di Nola? I capi che ama indossare il cosiddetto «consumatore evoluto», cresciuto a jeans e sportswear, che conosce la moda e se ne serve per esprimere la

propria personalità. Racconta l'imprenditore: «Lo immagino tra i 25 e i 34 anni, fortemente attratto dalla tecnologia, che sceglie sempre abiti slim fit, dal taglio ben calibrato sul corpo. Vive in una dimensione metropolitana dove prevale il dinamismo della vita notturna».

È questa caratteristica ad aver favorito una distribuzione internazionale che genera il 75% del fatturato, con una presenza importante in tutta l'America Latina grazie allo showroom di Panama, gestito da un superbuyer che ha scoperto il brand vedendo una grande affissione pubblicitaria all'uscita dell'aeroporto di Linate. Affascinato, ha scritto che voleva sapere di più. Risponde a stretto giro Raffaele Caldarelli, che non lascia mai svanire un'occasione. «Non è vero che il treno passa soltanto una volta. Sono infinite quelle in cui, con un po' di attenzione, è possibile vederlo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

40

Piccole & Medie

AZIENDE, STORIE E PERSONE

Legno, un affare tricolore

Sorprende positivamente il comparto italiano delle tecnologie per la lavorazione del legno che segna una crescita dell'11,5% nel 2016, per un fatturato complessivo di oltre 2 miliardi. A trainare il giro d'affari la domanda estera di macchine made in Italy per lavorare il legno. Le esportazioni sono cresciute del 5,1% sul 2015 per un totale di 1,4 miliardi. Bene anche il mercato interno (+31,6%).

Che botta dai pirati informatici

Supera il miliardo di dollari la perdita globale delle aziende a causa degli attacchi informatici. Una minaccia che, secondo il report «2016 Security Roundup» di Trend Micro, non solo vede il 2016 come l'anno record per questo genere di attacchi criminali alle imprese, ma coinvolge anche l'Italia, il paese più colpito in area Emea con 22.104.954 malware intercettati e 2.624.804 app maligne scaricate.

93%

aumento dei posti green

A guidare la classifica le consulenze manageriali in campo ambientale con il 76,2% delle offerte, seguite dai servizi ambientali (15,8%) e dalle energie rinnovabili (2,3%). Gli ingegneri i laureati più ricercati

AVANTI TUTTA EDILIZIA E TECH



Matricole

Alessandro Rosso, amministratore delegato di Tps

Tps atterra sull'Aim e porta in Borsa l'aeronautica

«I nostri competitor? In Italia non esistono altre società che offrano il nostro set di servizi». Le parole di Alessandro Rosso, amministratore delegato del gruppo Tps fotografano una realtà in effetti unica nel panorama italiano. La società, fondata nel 1964 è specializzata nella fornitura di servizi tecnici per l'industria aeronautica, secondo un modello basato su tre distinte business unit. Le tre unità coprono l'intero ciclo di vita del velivolo (aereo o elicottero) e vanno dalle attività di progettazione e consulenza, alla redazione di piani di manutenzione, alla realizzazione di documentazione tecnica fino alla parte di customizzazione. Ogni fase richiede una precisa competenza tecnica e una serie di permessi e certificazioni per produrre, progettare e occuparsi della vita del velivolo. «Una caratteristica questa che, oltre a essere uno dei nostri punti di forza, è diventata una delle principali barriere d'ingresso del settore», spiega Rosso. La crescita della società, che ha chiuso il 2015 con 8,1 milioni di ricavi e un Ebitda margin del 15,8% pari al valore dei ricavi nel solo primo semestre 2016, è avvenuta anche tramite investimenti e operazioni di M&A. «Ed è proprio per continuare a portare avanti il nostro progetto di sviluppo — commenta Rosso — abbiamo deciso di quotarci a Piazza Affari. Il debutto avverrà domani sull'Aim, a soli quattro mesi dalla certificazione Elite di Borsa Italiana». Il flottante sarà del 15% circa con una raccolta prevista attorno ai 3 milioni. Tra i progetti da portare avanti c'è quello di TPS Aerospace Engineering, fondata nel 2015 che si è distinta in campo aeromedicale. L'obiettivo — commenta il manager — è progettare e costruire componenti per il trasporto aereo che rispondano alle esigenze dell'aeronautica civile e militare».

Maria Elena Zanini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Insieme alla metallurgia sono i settori che, secondo il Cerved, potranno far meglio della media nel 2017, l'anno in cui si affaccerà la ripresa

di Isidoro Trovato

Chi va forte, chi rallenta

Macrosettore	Fatturato (€)*	Var. (2016-18)	Driver principali
Aziende agricole	33.369.807	0,7%	bassi corsi materie prime
Sistema moda	83.108.618	1,4%	export
Sistema casa	47.829.076	2,4%	bonus mobili, ristrutturazioni, export
Chimica e farmaceutica	71.782.763	1,2%	export
Metallurgia	85.900.666	3,2%	domanda interna in crescita, dazi all'importazione Ue
Elettromeccanica	141.251.499	2,3%	export/ripresa investimenti
Hi tech	33.694.387	3,7%	pressioni sui prezzi, investimenti sulle reti per tlc
Energia e utility	337.268.627	1,3%	prezzi del petrolio, eccesso capacità produttiva
Costruzioni	155.237.834	2,7%	segnali di avvio del nuovo ciclo espansivo
Logistica e trasporti	124.387.946	2,0%	ripresa domanda interna, crescita strutturale grazie all'e-commerce
Servizi	200.392.241	2,5%	ripresa domanda
TOTALE NAZIONALE	2.274.985.972	2,1%	

* in migliaia di euro centimetri

Tanti gialli, pochi rossi e qualche verde. Il semaforo della crescita non stopperà le piccole e medie imprese italiane in questo 2017. Ad affermarlo è Cerved che ha sviluppato modelli statistici ed econometrici integrati per la stima di scenari sul quadro competitivo di imprese e interi comparti. I format consentono di elaborare idee sul rischio di credito e dei bilanci di singole aziende, di settori produttivi, di aree geografiche e del sistema economico nel suo complesso. Cosa ne viene fuori? Uno scenario in cui ci sono settori che cresceranno più della media nazionale: è il caso della metallurgia, dell'hi tech e delle costruzioni, il settore che ha subito i colpi peggiori della grande crisi economica. Tutti comparti a larga presenza di piccole e medie imprese che hanno saputo gestire la crisi, spingere in avanti la produzione e si apprestano ad accelerare nel prossimo biennio.

Le variabili

L'andamento delle nostre imprese però sarà caratterizzato da fattori specifici di varia matrice. Pesano, per esempio, le incognite legate alla Brexit, alla politica attuata da Trump e al terrorismo internazionale. Tutte variabili che influenzeranno alcuni settori ad alta vocazione esportatrice: l'incerto clima politico, con la ragionevole previsione di un aumento del protezionismo, può avere effetti sul commercio internazionale. L'incertezza che rallenta la crescita delle esportazioni frenerà la moda, la chimica e la farmaceutica oltre che l'elettromeccanica.

Intanto però, nello scenario globale, il rallentamento della crescita dei paesi emergenti potrebbe essere bilanciato dalla ripresa di

consumi e investimenti dei paesi occidentali. Tutto questo, insieme a una crescita del Pil prevista su valori di poco superiori all'1% (in leggero rialzo rispetto alle previsioni di settembre) spiega perché alcuni comparti come quello del sistema casa, i servizi, la logistica crescono lentamente e senza particolari impennate anche nei prossimi due anni. A spingere questi settori c'è anche leggera ripresa per l'inflazione, prevista oltre il 2% nel 2018, dopo il picco negativo del 2016.

Rilanci e frenate

Quotazioni in rialzo ma ancora basse per petrolio e materie prime agricole, che sono tra i settori che vivranno una maggiore difficoltà nel prossimo futuro. I bassi costi delle materie prime e l'eccesso di produzione determineranno il semaforo rosso della crescita che sarà inferiore alla media nazionale.

La buona notizia, per l'intero sistema delle piccole e medie imprese è che prendono vigore gli investimenti, che rappresentano un driver di crescita ancora più efficace della domanda di mercato.

«Nel 2017 e nel 2018 — afferma Marco Nespolo, amministratore delegato di Cerved — un moderato consolidamento della ripresa, spinta dal rilancio degli investimenti, che beneficeranno di interventi di stimolo messi in campo dal governo. In uno scenario caratterizzato da una crescente offerta di finanziamenti da parte di operatori non bancari, sarà sempre più importante per le pmi presentarsi al mercato in modo trasparente, per diversificare le proprie fonti di finanziamento vitali per la crescita e l'innovazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ecommerce

Julien Sylvain, tra i fondatori della startup Tediber,

Materassi: ordini digitali, sonni reali

Non semplici materassi, ma anche oggetti di tendenza. Con design di livello. A costi competitivi, consegna gratuita e prova di 100 giorni. In vendita solo online.

È la sfida lanciata da Tediber start up francese nata nel 2015 che ora sbarca in Italia. «Volevamo offrire un prodotto valido a prezzi contenuti», spiega Julien Sylvain, imprenditore fondatore della start up con Aude du Colombier e i designer Juan Pablo Naranjo e Jean-Christophe Orthlieb. Un'iniziativa che ha dato subito risultati interessanti. «Nel primo anno abbiamo venduto più di 10.000 materassi. Il tasso di restituzione è inferiore al 3%. Il bilancio del 2016 era pari a 5 milioni di euro. Nel 2016 abbiamo raccolto 1,8 milioni di capitali. Per la fine di quest'anno pensiamo di chiudere a 25 milioni». Una scelta coraggiosa che richiede strategie efficaci e innovative.

Punti di forza, sono, oltre alla scelta dei materiali, filiera corta e packaging. «Vendiamo direttamente e quindi abbattiamo i costi. I materassi sono prodotti in Belgio, ma entro l'anno prossimo prenderemo in considerazione la possibilità di avviare una produzione anche in Italia», aggiunge Sylvain. Il modello è unico, in diverse misure e combina lattice microforato, memory foam e schiuma ad alta resilienza. «La fodera è in Tencel, prodotto che deriva dalla fibra di bambù ed è normalmente utilizzato nei materassi per neonati perché anti acaro e ipoallergenico. La consegna è al massimo tra le 48-72 ore».

Per ora i dipendenti sono 20, ma «pensiamo di aumentare di una decina in vista delle nostre prossime iniziative che comprendono a fine marzo l'apertura di uno show room a Parigi, cui seguirà uno in Italia, e una serie di pop up store in tutta la Francia. In più lanceremo nuovi prodotti come i cuscini», conclude Sylvain.

Fabio Schiavo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mercati & Professioni

41

I PROTAGONISTI

IL JOBS ACT AIUTA L'ORDINE? LA RIVOLTA INDIPENDENTE

Nuovi spazi di business aperti dal testo in discussione al Senato, ma solo per i professionisti iscritti
Gli altri autonomi non ci stanno: «Così si consolidano privilegi, non si crea un sistema liberale»

di **Isidoro Trovato**

Nuovi recinti in arrivo. È questo l'allarme che lanciano i lavoratori autonomi in vista dell'approvazione del Jobs Act del lavoro indipendente non imprenditoriale. Il testo di legge, in approvazione al Senato, è atteso da tempo sia dalle professioni ordinistiche che dal mondo della partite Iva. Si tratta di norme lungamente dibattute visto che, dopo aver dato dignità ai professionisti associativi, l'aspettativa dei lavoratori autonomi era di un'ampia liberalizzazione del mercato e maggiori tutele.

La protesta

«Molte nostre richieste — ricorda Emiliana Alessandrucchi, presidente del Colap — erano presenti nella prima versione del testo di legge e abbiamo subito iniziato a dialogare con la commissione Lavoro del Senato per migliorarlo, soprattutto nella parte relativa al



Colap
Emiliana Alessandrucchi, presidente del coordinamento libere associazioni professionali

rafforzamento della competitività del mondo professionale italiano. I contenuti di parte di questo disegno nascono dal lavoro prezioso che abbiamo svolto con le istituzioni, per esempio l'apertura del codice degli appalti ai professionisti è frutto di un lavoro intenso con il ministero della Funzione pubblica che ci ha ascoltati e condiviso le nostre sollecitazioni. Anche l'indennità per maternità e l'allargamento della malattia a chi è sottoposto a cure lunghe e invalidanti è frutto di un lavoro fatto con la presidenza del Consiglio».

Adesso però, a un passo dall'approvazione definitiva, il testo presenta qualche passaggio per niente gradito a i lavoratori autonomi, prima fra tutte la norma contenuta nell'articolo 5 in merito al «ruolo sussidiario delle professioni ordinistiche» unito alla «rimessione di atti pubblici alle professioni ordinistiche».

In pratica si tratta della possibilità di

affidare ai professionisti alcune mansioni attualmente svolte dalla pubblica amministrazione. Novità previste nel piano di semplificazione della burocrazia pubblica che punta a un cambio di passo utilizzando anche altre figure professionali.

La sussidiarietà

Il punto è questo: la sussidiarietà potrebbe aprire nuovi mercati come quello delle pratiche amministrative (certificazioni, autorizzazioni, firme digitali) in ambito pubblico. Ma se viene ribadita la riserva alle professioni ordinistiche, a rimanere fuori da questa opportunità sarebbero i lavoratori autonomi. «Si tratta di una nuova riserva — protesta Alessandrucchi —. Viene garantito, a uso esclusivo dei professionisti iscritti agli Ordini un vantaggio strategico e di business che invece potrebbe riguardare anche altre figure. Il testo licenziato

dalla Camera e che presumibilmente non subirà modifiche nel prossimo passaggio al Senato, ha recepito molte delle proposte, ma presenta a tutt'oggi molte criticità rispetto alle quali non rimarremo silenziosi. Purtroppo il mondo professionale non è riuscito a ricompattarsi in questa grande possibilità che avevamo. Ci viene il dubbio che l'obiettivo non sia promuovere un sistema liberale delle professioni, ma consolidare diritti e privilegi acquisiti immotivatamente».

Una protesta veemente che non mancherà di suscitare reazioni nel mondo delle professioni ordinistiche in questo eterno duello tra due galassie che potrebbero convivere ma che spesso si scontrano. Probabilmente regole più chiare aiuterebbero una migliore convivenza e in tal senso il Jobs Act del lavoro autonomo rappresenta ancora una grande opportunità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Offshore

a cura di **Ivo Caizzi**
icaizzi@corriere.it

Europarlamento come a Berlino I socialisti aprono a Verdi e Sinistre



Eurodeputati
Il socialista
Gianni Pittella

Il presidente degli eurodeputati socialisti Gianni Pittella ha detto al *Corriere* di aver intensificato i suoi contatti con i gruppi dei Verdi e delle Sinistre (Gue) per esplorare la possibilità di formare insieme delle maggioranze almeno su specifici dossier. Ma questa svolta politica non sembra ideata e sviluppata solo nell'Europarlamento. Quanto sta accadendo in Germania in vista delle elezioni di settembre, potrebbe aver avuto un effetto a Bruxelles e a Strasburgo, come del resto accade spesso (o quasi sempre). L'alternativa impostata da Pittella è sicuramente conseguente alla rottura del tradizionale accordo di maggioranza tra europopolari del Ppe ed eurosocialisti di Sd. Questa divisione sarebbe scaturita dalla decisione dello stesso leader lucano del Pd di candidarsi per la presidenza dell'Europarlamento: non rispettando così il patto lottizzatorio che assegnava automaticamente ad Antonio Tajani (Ppe) la poltrona lasciata dal tedesco Martin Schulz (Sd). Pittella aveva giustificato la sua ambizione di succedere a Schulz con l'impossibilità di accettare tre europopolari alla presidenza delle principali istituzioni Ue. E Tajani, poi eletto, si è effettivamente aggiunto agli altri due europopolari, Jean-Claude Juncker della Commissione europea e Donald Tusk del Consiglio dei governi.

La strategia di Sd di apertura ai Verdi e alle Sinistre potrebbe però non essere stata provocata solo dalla situazione creatasi nell'Europarlamento dopo l'allontanamento dai popolari guidati dal tedesco Manfred Weber. A Berlino Schulz, ora candidato dei socialdemocratici alla cancelleria con sondaggi sorprendentemente positivi, starebbe lavorando per evitare di replicare l'attuale governo di «Grande coalizione» con la cancelliera Angela Merkel (Ppe), che in passato di fatto aveva influenzato anche le alleanze nell'Europarlamento. L'ex presidente tedesco dell'Assemblea Ue confiderebbe in un risultato alle elezioni in grado di consentirgli di costruire una maggioranza solo con i Verdi e con il partito di sinistra Linke. In pratica quindi Pittella starebbe anticipando e sperimentando lo stesso orientamento del leader di riferimento a Berlino.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SORGENTE SGR
Società di Gestione del Risparmio - Sp.A

PERFORMANCE:

2,70% *

I NUMERI PARLANO PER NOI

GAV 2,3 MILIARDI DI EURO	FONDI OPERATIVI 20	IMMOBILI 1,64 MILIONI DI MQ
---------------------------------------	------------------------------	--

Sorgente SGR opera dal 1999 nell'ambito della finanza e del risparmio gestito. Con **20 fondi operativi** e un patrimonio immobiliare di **2,3 mld di euro**, si colloca oggi tra i primi operatori di settore, con fondi sia a distribuzione che ad accumulo, specializzati in immobili di ogni tipo, in particolare iconici e anche in operazioni a sviluppo. Offre inoltre investimenti in energie rinnovabili (idroelettrico e fotovoltaico), infrastrutture, NPL e PL. **Sorgente SGR** ha ottenuto nel 2016 la certificazione **MQ2** da **Moody's** per le ottime capacità manageriali, un processo di investimento ben documentato, una elevata qualità degli immobili e una forte capacità di generazione di operazioni immobiliari.

*L'indice dei fondi gestiti da Sorgente SGR registra nel I semestre 2016 una performance pari al 2,7% calcolata tramite la media ponderata delle performance sui NAV dei singoli fondi/comparti gestiti. Dati al 30/06/2016.

WWW.SORGENTESGR.IT

Come cambiare banca

CONTI CORRENTI TRADIZIONALI

Prima regola, spostarsi in 12 giorni E non strapagare la carta di credito

di **Alessandra Puato**

Si chiama Pad, è la direttiva europea sui pagamenti che dà le nuove regole sul trasloco dei conti correnti. Recepita il 10 marzo dal governo, sarà operativa prima dell'estate (entro 60-75 giorni dall'attesa pubblicazione in *Gazzetta Ufficiale*). Oggi i clienti di banche in crisi cercano alternative. In altri casi non si è contenti, anche se la banca sta bene. Ma come si cambia e si sceglie la banca nuova?

La legge della Pad conferma e potenzia le regole precedenti, che erano state anticipate dall'Italia. Primo: il trasferimento di un conto corrente semplice, cioè senza deposito titoli collegato, va concluso obbligatoriamente in 12 giorni lavorativi e a costo zero. Secondo, novità, la banca inadempiente deve pagare una multa: minimo 40 euro, più una quota sulla giacenza del conto per ogni giorno di ritardo (al valore più alto del tasso usuraio, oggi del 18% per i conti correnti). L'Abi sta preparando con le associazioni dei consumatori una guida che spiega al correntista come traslocare.

A ciascuno il suo Isc

La chiarezza informativa e la disponibilità al trasloco sono una delle condizioni per valutare una buona banca. Per scegliere bisogna poi tenere conto di tre parametri: l'Indicatore sintetico di costo annuo (Isc), le commissioni e la solidità. Ecco le medie di mercato per le diverse fasce di clienti calcolate da *L'Economia*. Non vanno, in linea di principio, superate (consiglio: trattate sempre).

L'IsC è il cartellino del prezzo. C'è quello individuale, sull'estratto conto di fine anno, che dice quanto abbiamo speso esattamente; e quello standard (orientativo, non comprende tutti i costi), sui fogli informativi dei conti correnti. È quest'ultimo il riferimento da usare per il confronto. Ebbene, la media di costo annuo (Isc) nei conti a pacchetto di nove grandi banche (Intesa, Unicredit, Mps, Bnl, Credem, Cariparma, Ubi, Banco Bpm) più le Poste (Bancoposta Più) oscilla oggi fra 89 e 137 euro. È di 89 euro sia per la categoria Giovani sia per le Famiglie con bassa operatività; per le Famiglie a media operatività è di 135 euro, per quelle ad alta operatività di 137 euro; per i Pensionati con bassa operatività è di 84 euro, per quelli con media operatività di 125 euro.

La seconda variabile sono le commissioni alla clientela. Le trovate, anche queste, nei fogli informativi, o sul sito Comparacon-

ti.it. Ecco le medie nei conti tradizionali di 10 banche. Il canone della carta di credito dovrebbe restare sotto i 32 euro (9 nelle banche online, vedi altro articolo), il (carissimo) bonifico allo sportello in contanti sotto i 7 euro e quello con addebito in conto sotto i 4 euro. Il pagamento delle utenze allo sportello per cassa (altra operazione da evitare) non dovrebbe superare i 4,5 euro e 2,8 euro è la media per saldare le bollette con addebito in conto. Il prelievo al Bancomat di un'altra banca deve viaggiare sotto i 2 euro (1,9 la media) e quello in filiale sotto i 70 centesimi (meglio se zero). Per avere in filiale i movimenti del conto non si dovrebbero spendere più di 60 centesimi. E i rendimenti? Ci si rassegni, sono in media lo 0,03%. I tassi passivi nominali massimi invece oggi viaggiano sul 18% in media, mentre la commissione d'istruttoria veloce legata allo scoperto è in media di 36,6 euro.

11,86%

È il Cet1 medio (l'indice di solidità) delle banche tradizionali. Misura il rapporto fra il capitale di qualità e le attività ponderate per il rischio, come i prestiti. La media è stata calcolata fra 15 grandi istituti di credito italiani al 22 marzo, secondo gli ultimi bilanci disponibili

Solidità e deposito titoli

Infine, la solidità. Qui bisogna guardare l'ultimo Cet1, il rapporto tra il capitale primario della banca e le attività ponderate per il rischio (è sui bilanci o chiedetelo). Nelle banche tradizionali (15 quelle considerate) è in media dell'11,86% (soglia quindi da superare), mentre in quelle dirette, online, insomma alternative è del 20% (perché concedono pochi prestiti). In testa alle tradizionali — analisi per *L'Economia* al 22 marzo di Stefano Caselli, prorettore Università Bocconi — c'è Bper (13,80%), in coda Mps (8,2%). La

prima delle alternative è Fineco (22,9%), l'ultima Ibl con il 10%.

Per spostare il conto basta andare nella nuova banca e chiedere di farlo: sarà lei a provvedere a tutto. È meglio saldare prima la carta di credito, però, o i tempi si allungano. E chi ha un deposito titoli può aspettare mesi, perché l'atteso decreto su questo tema non è ancora arrivato. Fino a quando la nuova legge sul trasloco semplice non entrerà in vigore varrà la vecchia, che esclude le sanzioni e finora non è stata applicata da tutti. Altroconsumo ha rilevato casi di clienti che hanno aspettato 40 giorni per uscire da una banca online, o che fatta richiesta il 4 febbraio ancora attendono di potere abbandonare una grande banca, che con il pretesto della consegna della chiavetta con i codici web rallenta la pratica. Casi isolati per l'Abi, con le multe dovrebbero ridursi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Quanto costa il conto corrente

Isc, Indicatore sintetico di costo standard per i 6 profili di utilizzo. Dati in euro al 22/3/2017, fra parentesi il numero di operazioni annue

Nome banca	Nome conto corrente	Giovani	Famiglie
		(164 operazioni)	bassa operatività (201 operazioni)
BANCHE TRADIZIONALI	Bnl In novo	75	66,95
	Credem Comodo	102,85	92,49
	Cariparma Famiglia	122,3	136,8
	Ubi Qubi	35,8	47
	Unicredit My Genius	100,31	109,81
	Intesa Sanpaolo Xme	46,7	112,8
	Mps Italiano per noi	134,9	112,1
	Banco Bpm Premiaconto	Non adatto	96
	Carige Solo Tuo	100	94,75
	Poste Italiane Banco Posta	84,25	25,05
Costo medio		89	89
BANCHE ONLINE	Ing Direct Conto Corrente Arancio	0	0
	Hello Bank (Bnl) Hello! Money	0	0
	Webank (Bpm) Conto Webank	3,75	0
	Widiba (Mps) Conto Widiba	14	2
	IwBank (Ubi) Iw Conto	38,80	1,90
	Fineco (UniCredit) Conto Fineco	13,24	2,82
	Sella.it Conto Websella.it	11,60	2,10
	Chebanca! (Mediobanca) Conto Corrente Digital	24	24
	Costo medio	13	4

Le commissioni

Famiglie con operatività media (228 operazioni all'anno)

Nei conti correnti tradizionali...

(Dati al 18/1/2017)

	Media ⁽¹⁾
Canone annuo carta di credito	32,4 euro
Bonifico allo sportello in contanti	6,7 euro
Bonifico allo sportello con addebito in conto	3,8 euro
Utenze allo sportello con addebito in conto	2,8 euro
Prelievo Bancomat su altra banca	1,9 euro
Richiesta elenco movimenti allo sportello	0,6 euro
Bonifico online su altra banca	1 euro
Prelievo di contanti allo sportello	0,7 euro
Tasso attivo minimo	0,003%
Tasso passivo nominale max	18%

... e nei conti correnti online

(Dati al 22/3/2017)

	Media ⁽²⁾
Canone annuo carta di credito	9,3 euro
Bonifico online altra banca	0 euro
Prelievo bancomat su altra banca	0 euro
Tasso attivo minimo	0%
Tasso max passivo in assenza di fido (taeg)	10,7%

(1) Intesa, Ubi, Mps, Banco Bpm, ex Bpm, Credem, Carige, Cariparma, Bnl, Unicredit
(2) Ing Direct, Hello Bank, Webank, Widiba, IwBank, Fineco, Sella.it, Chebanca!

L'analisi

Altro che barriera, il cliente è un asset di valore

di **Stefano Caselli***

L'analisi del rapporto fra banca e cliente rischia di passare in secondo piano rispetto ai temi oggi in agenda per gli amministratori degli istituti di credito, stretti fra la pressione dei vincoli di capitale e le esigenze di pulizia degli attivi e ridimensionamento dei costi. Ma, come in altri settori, la centralità del cliente è alla base della produzione del valore. Il confronto con il retail non avviene in un contesto facile: il tradizionale rapporto di scambio perde sempre più il suo caposaldo, il presidio fisico della filiale, luogo sia di vendita sia di mediazione fiduciaria e adattamento alle esigenze del cliente.

La costruzione di un nuovo patto di fiducia deve

poi confrontarsi con diversi fattori di rischio e minaccia: uno *storytelling* diffuso che qualifica le banche come soggetti che applicano costi elevati; la concorrenza portata da nuovi competitor che fanno della semplicità dei servizi e dell'efficacia i fattori distintivi; l'esigenza d'innovazione di prodotto spinta dalle richieste sempre più differenziate dei clienti.

Ad esempio, uno strumento di base come il mutuo è pensato su elementi sociali tradizionali: famiglia con figli, un posto di lavoro fisso a tempo indeterminato, casa per la vita. Se questi elementi vengono meno, l'innovazione spinge a modificare il prodotto per cogliere i bisogni dei nuovi clienti e costruire nuovi spazi di ricavi.

Il nuovo contesto di sfide non deve portare a

scelte di retrovia o generiche, da parte sia della domanda che dell'offerta. La risposta non può essere il mantenimento di barriere che frenano la mobilità del cliente da parte delle banche, tanto meno un uso del mercato retail come strumento di recupero dei margini persi in altre aree di business. Così come non può essere la demagogia della richiesta di servizi a costo zero. La sfida digitale è l'opportunità vera per banche e clienti, la cui fedeltà e continuità di rapporto si sposta dalla conoscenza diretta all'accessibilità dei servizi online, alla loro completezza e semplicità: i fattori chiave del nuovo patto digitale con il mercato retail devono essere la trasparenza sostanziale e la capacità di differenziare in maniera efficace i servizi.

Il primo impone di rendere visibili e soprattutto semplici i prezzi dei prodotti, al di là della norma che propone una sovrabbondante regolamentazione della trasparenza. Nell'acquisto digitale, la cultura del benchmark, l'immediata intellegibilità delle condizioni prevalgono (in termini costruttivi!) sull'elemento normativo e sono la reale tutela del cliente. Il secondo impone di recuperare la personalizzazione del servizio in una forma ancora più potente, basata sulla reattività rispetto al comportamento in Rete del cliente stesso. Una segmentazione spinta del servizio per età, provenienza geografica, comportamento e capacità di spesa renderebbero più efficace l'offerta della banca e ne rafforzerebbero l'immagine, non solo digitale. In conclusione, il cliente di nuovo al centro, sia per rispetto del bene che porta in dote — il risparmio — sia come opportunità unica d'innovazione e completamento attraverso nuovi spazi di ricavi del lungo processo di ristrutturazione del sistema bancario.

*Prorettore dell'Università Bocconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

e scegliere la nuova

CONTI CORRENTI ONLINE, DIRETTI E ALTERNATIVI

Sul web le spese sono un decimo Ma attenti a Bancomat e scoperto

di Pieremilio Gadda

È un dato di fatto che i correntisti stiano imparando a rompere gli indugi per bussare alla porta di altri istituti. Accade soprattutto tra i clienti dell'home banking. Secondo il CheBanca! Digital Banking index, una ricerca di fine 2016 condotta da Human Highway in collaborazione con CheBanca!, il 54,2% dei correntisti online (pari a 9,6 milioni di individui) ha aperto un nuovo conto negli ultimi due anni. Il 20% ci sta pensando. E non deve stupire che l'intenzione sia rivolta a una banca digitale nel 37% dei casi, ben oltre la quota di conti online già attivi presso le banche dirette (23%): rispetto a un istituto di credito tradizionale, si può risparmiare parecchio.

L'indagine

Secondo l'analisi condotta il 22 marzo scorso da L'Economia sui conti correnti delle otto principali banche digitali — o con una spiccata impronta multicanale-online —, il costo annuo standard (Isc) di una famiglia con bassa operatività è in media di 4 euro l'anno (contro gli 89 euro delle banche tradizionali), che diventano 15 euro se le esigenze si fanno più complesse (253 operazioni l'anno, le famiglie con alta operatività): quasi un decimo rispetto ai 137 euro delle banche classiche. Per il profilo Giovani il costo indicativo è di 13 euro, per le Famiglie con media operatività di 14 euro, per i Pensionati con media operatività di 13,7 euro e per i Pensionati con bassa operatività è di soli 4 euro. Vanno aggiunte soltanto le spese per il bollo (34,20 euro), se la giacenza media è sopra i 5 mila euro.

Le differenze, però, non mancano, anche tra le banche alternative. Il conto corrente Arancio di Ing Direct e Hello! Money di Hello bank!, per esempio, costano zero per tutti i sei profili tipo stilati da Banca d'Italia. Con Webank, il servizio è gratis per quattro profili su sei. Le spese sono molto contenute — sotto i 4 euro l'anno — anche per Widiba e per Iw Bank Private Investments, eccetto per il profilo Giovani (rispettivamente 14 e 38,8 euro all'anno). Il Conto Corrente Digital di CheBanca! ha i costi più alti del paniere (si pagano da 24 a 48 euro) ma il bollo è scontato.

Tra gli aspetti da monitorare c'è il canone della carta di credito, decisamente inferiore rispetto alle banche tradizionali. Con

Webank, Iw Bank, Hello bank!, Widiba e Ing Direct è gratuito (con Sella.it solo il primo anno), in media comunque nelle otto banche è di 9,30 euro (32 nelle banche classiche).

Bancomat e tassi passivi

Attenzione però ai prelievi. Ritirare il contante ai Bancomat di altri istituti, di norma, è gratis per i clienti delle banche digitali, che hanno pochi sportelli automatici. Salvo eccezioni: a partire dal primo ottobre, per esempio, Iw Bank applicherà una commissione di 1,90 euro (i primi tre di ogni mese sono gratuiti). Un occhio particolare va riservato anche ai tassi d'interesse passivi applicati in caso di sconfinamento, in assenza di fido. In media, si paga un tasso annuo nominale del 10,7%, ma la forbice è ampia: si va dal 7% di Webank al 16,5% di Hello bank!.

Senza contare la Civ, Commissione di istruttoria veloce, che molti istituti addebitano quando si va in rosso senza averlo concordato con la banca per oltre sette giorni o più di 500 euro: varia dai 15 euro di Webank ai 40 euro di Iw Bank. Non è prevista, invece, con CheBanca!, Ing Direct e Fineco.

In generale, per tutti i conti online vale una regola: la gestione di incassi e pagamenti costa meno solo se si usa esclusivamente il canale web. Chi non vuole rinunciare alle operazioni in filiale deve mettere in conto delle spese extra. Bastino due esempi: l'apertura del conto Websella allo sportello

costa 35 euro. E ai correntisti di Hello bank! un bonifico in filiale costa 4,5 euro verso altri istituti. Ma le banche dirette non competono solo sul piano dei costi. Se è vero che oggi la remunerazione sulle giacenze è zero, al centro della partita ci sono sempre più spesso i servizi di mobile banking. Del resto, secondo il citato CheBanca! Digital Banking index, il numero di correntisti che utilizza l'app della propria banca è cresciuto del 50% in 18 mesi, a quota 5,2 milioni. Poi, ci sono i servizi di consulenza finanziaria, che in certi casi (per esempio Fineco Bank, Banca Mediolanum e Banca Generali) è già il cuore dell'offerta.

C'è da scommettere che sarà uno dei campi da gioco più presidiati dalle banche online negli anni a venire.

@gaddap

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Famiglie media operatività (228 operazioni)	Famiglie alta operatività (258 operazioni)	Pensionati bassa operatività (124 operazioni)	Pensionati media operatività (189 operazioni)
106,95	113,55	62,25	104,8
138,64	144,06	90,04	139
166,15	174,15	95,8	150,15
86,1	102	52,7	91,5
169,35	179,95	83,46	153,9
187,8	188,8	93,8	166,8
131,9	120,5	97,5	120,9
119,26	92,56	91,3	85,86
158,86	165,61	108,55	164,36
85,15	86,15	63,7	76,15
135	137	84	125
0	0	0	0
0	0	0	0
0	5	0	0
4	4	2	2
3,80	3,80	1,90	1,90
24,61	25	2,43	23,35
33,70	34,30	1,50	34
48	48,53	24	48
14	15	4	14

Il trasloco

I 5 passi per trasferire il conto corrente

- 1 Si va nella nuova banca e si chiede di trasferire il conto: si compila un modulo, saranno loro a occuparsi di tutto
- 2 Entro 2 giorni lavorativi la nuova banca chiede a quella originaria le informazioni utili e la banca originaria riceve la richiesta
- 3 Entro 5 giorni lavorativi la banca originaria trasmette a quella nuova le informazioni sui servizi da trasferire e la banca nuova le riceve
- 4 Entro altri 5 giorni lavorativi la banca nuova trasmette ai pagatori di bonifici e beneficiari degli addebiti le coordinate e inizia ad attivare i servizi
- 5 Dal giorno successivo (13° giorno lavorativo) i servizi sul nuovo conto devono essere attivi e il conto vecchio deve essere chiuso

Fonti: elaborazione L'Economia su fogli informativi e Comparacconti.it Pparra

La storia/1

Quei 48 giorni per lasciare Mps

Michele Ramazzotti è di Osimo, Ancona. Impiegato in Regione, moglie e due figli piccoli, tre conti correnti in famiglia, padre azionista di Banca Marche con causa in corso, ha deciso di lasciare il Monte dei Paschi per aprire il conto alla Banca Popolare di Spoleto. Tempo della trafila: 48 giorni, quasi due mesi, malgrado per legge il massimo per il trasferimento siano 12 giorni lavorativi. «Ho compilato il modulo nella nuova banca il 30 gennaio, chiedendo di chiudere il conto al Montepaschi — racconta —. Pochi giorni dopo ho consegnato la chiavetta con i codici web. Nel documento previsto dalla legge 33/2015 (quella sul trasloco dei conti, ndr.) c'era scritto che il

trasferimento dei soldi sul nuovo conto sarebbe stato efficace il 20 febbraio, ma è successo soltanto il 18 marzo». Aveva carte di credito, deposito titoli? «Solo un Bancomat che ho tagliato davanti al personale della nuova banca. Ma non mi chiamavano, ho dovuto rivolgermi a un'associazione dei consumatori (Altroconsumo, ndr.)». Ramazzotti dice di avere cambiato banca perché attento ai costi («Confronto le offerte, ha anche un conto online»), per comodità («Questa è più vicina alla mia nuova casa») e anche per la fase difficile di Mps: «Ma se le spese salgono cambierò ancora».

A. Pu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia/2

Trasloco? Più facile del previsto

Anna G. è una docente universitaria di Milano. Laurea in Economia, due figli adolescenti, ha spostato il conto corrente a inizio anno dall'Ubi a Cariparma, nei tempi previsti dalla legge: 12 giorni lavorativi. «Ho deciso di chiudere il conto all'Ubi a inizio anno — racconta — per concentrare tutto in Cariparma, dove avevo già la cassetta di sicurezza e c'era il deposito di mia madre: ho razionalizzato. Non pensavo che fosse così semplice. C'è stato solo un piccolo intoppo sull'utenza di A2A, che non è stata addebitata né sul vecchio né sul nuovo conto, ma ho risolto in fretta e per il resto tutto è stato fatto entro gli effettivi 12 giorni». Anna racconta com'è andata: «Sono andata nella ban-

ca nuova, ho detto che volevo riversare lì l'altro conto, ho dato l'elenco delle ultime bollette, la carta di credito, la Viacard, il Telepass e persino la carta Esselunga. Hanno trasferito tutto loro».

L'elenco delle utenze è stato fornito direttamente dalla vecchia banca. «Bisogna chiedere l'elenco degli addebiti autorizzati, si chiamano così — dice Anna —. Ma puoi anche prendere l'ultimo estratto conto trimestrale e controllare che addebiti fissi hai. Ho mantenuto la stessa carta di credito, un'American Express. Sono andata un martedì e il venerdì della settimana dopo era tutto a posto».

A. Pu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Piazza Affari Arriva la Brexit, chi ci guadagna

Da Recordati a Coima Res, da Terna a Moncler, fino a Snam
Le azioni avvantaggiate dall'addio definitivo della Gran Bretagna

di **Adriano Barri**

Arriva la Brexit e Piazza Affari sta alla finestra. Ma titoli farmaceutici, del lusso, immobiliari e quelli dei servizi potrebbero anche guadagnarci. Theresa May presenterà all'Unione europea la richiesta formale di attivare l'articolo 50, la procedura di addio, il prossimo 29 marzo. Da quel momento serviranno circa due anni perché sia effettiva: 24 mesi servono per le discussioni tra autorità europee e britanniche per stabilire sia le modalità di uscita sia il futuro rapporto tra Londra e Bruxelles. Ma la Borsa non aspetta e cerca di anticipare gli eventi. L'*Economia* ha messo in rassegna le maggiori società italiane quotate che potrebbero trarne dei benefici.

Made in Italy
Andrea Recordati: la farmaceutica tricolore punta anche su un trasferimento dell'Ema, l'Agenzia del farmaco, a Milano



4,9%

La performance dell'indice Ftse Mib dei principali titoli dall'inizio del 2017 ad oggi

ha puntato gli occhi sul settore immobiliare: «Con la Brexit parte della forza lavoro di Londra si dovrà spostare in altre capitali europee: Milano è tra le principali candidate. Lecito attendersi un incremento della domanda di spazi, in particolare uffici. In questo contesto il capoluogo lombardo è in ottima posizione considerato un buon mix di prezzo/qualità rispetto ad altre città europee come Parigi, e Amsterdam». Pacchiani segnala in particolare due titoli: Coima Res e Beni Stabili. «Coima Res — continua Pacchiani — ha il 65% del portafoglio in immobili ad uso ufficio ubicati in gran parte a Milano. È il titolo di Piazza Affari più legato all'aumento della domanda in

arrivo da Londra. La società è inoltre attraente sul piano delle valutazioni, dotata di un management di qualità e un governance allineata agli interessi dei piccoli azionisti. Ciliegina sulla torta il rendimento del portafoglio investimenti superiore al 5%». La società pare avere molte frecce nel proprio arco. Recentemente l'amministratore delegato Manfredi Catella ha dichiarato: «abbiamo ancora 100 milioni di euro spendibili per completare gli investimenti, che potrebbero diventare anche di più perché non è escluso che opereremo in joint venture».

Beni Stabili è meno esposta di Coima Res sul fronte uffici ma giudicata da Pacchiani altrettanto interessante

disponendo di un portafoglio di qualità.

Giudizi globali

Il titolo piace anche a JP Morgan che ha recentemente alzato la raccomandazione a Overweight (sovrappesare in portafoglio) dal precedente Neutral (neutrale). L'analista Erik Salz ha fissato il target price a 0,67 euro. La controllata dalla famiglia Del Vecchio ha chiuso il 2016 con affitti lordi per 200 milioni di euro e un risultato netto pari a 160 milioni di cui 106 milioni ricorrente. Dividendo fissato a 0,033 euro meglio delle attese degli analisti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le utilities sono meno esposte, il lusso e i medicinali sono quelli che invece possono anche guadagnarci

«La reazione del mercato all'annuncio — commenta Mauro Vicini direttore di Websim.it — è stata composta anche perché la trattativa è destinata a durare anni. Dal nostro punto di vista i titoli italiani meno esposti sono quelli che operano prevalentemente sul mercato domestico come le utilities, mentre tra i potenziali beneficiari vediamo le società del lusso e della farmaceutica».

La situazione

Uno dei grandi driver di crescita del Paese post Brexit è lo spostamento delle sedi delle agenzie europee basate a Londra: Ema (farmaceutica ndr) ed Eba (banche). Lo scorso 15 marzo il governo italiano ha presentato domanda per ospitare a Milano l'Ema. Un'operazione che porterebbe alla migrazione di 2mila lavoratori specializzati e decine di migliaia di visitatori business ogni anno. La farmaceutica è anche la grande scommessa per il dopo Expo, se andasse in porto il piano di Human Technopole, il centro di eccellenza per la ricerca innovativa nel campo delle scienze umane. «Un flusso di notizie positivo — continua Vicini — di cui beneficerà anche Recordati. Sul titolo abbiamo un giudizio neutrale con target 30 euro ma solo perché ha corso molto, +20% da dicembre a oggi». Alessandro Pacchiani responsabile asset management di Banca Ifigest

ENERGIA INSIEME

Bartucci S.p.A. realizza interventi presso aziende dai consumi energetici elevati, si assume l'impegno finanziario e tecnologico del progetto e condivide con i clienti i risparmi generati. Minori consumi e maggiori profitti. Per tutti.

BARTUCCI
bartucci.it

investiamo per farvi risparmiare

Un nuovo mercato CashMe apre alle fatture da scontare

Investire acquistando crediti commerciali a sconto, in gergo «Invoice Financing». Sulla piattaforma di CashMe (www.cashMe.it, la start up fondata da Marcello Scalmati e da AxiSt), in cinque mesi sono state intermedie fatture per quasi due milioni. L'obiettivo è arrivare a 35 milioni entro fine anno. «Con questa nostra piattaforma — spiega Scalmati — agevoliamo il contatto tra imprese e investitori professionali che, con la formula dell'asta acquistano crediti commerciali dalle pmi, facendo offerte in aumento rispetto al prezzo di base. L'importo medio delle singole fatture varia tra 35 e 40 mila euro».

A cedere crediti sono le pmi con fatturato da 1,5 a 10 milioni di euro che hanno difficoltà di accesso ai finanziamenti e le aziende che hanno esaurito il fido per anticipo fatture. L'asta dura un giorno. Il miglior offerente entro quattro giorni dovrà versare all'impresa che cede il credito il 90% dell'importo della fattura.

Il saldo del 10%, dedotto dello sconto (che rappresenta il guadagno dell'investitore) sarà liquidato all'impresa al pagamento. Per partecipare all'asta gli investitori devono contattare CashMe, firmare un contratto e depositare su un conto online 50 mila euro a garanzia. Le imprese devono registrarsi su www.cashMe.it.

Patrizia Puliafito

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BANCA
mediolanum

PUBBLICITÀ

Mediolanum Tour 2017 OPPORTUNITÀ E BENEFICI FISCALI

Undici tappe per spiegare l'attuale contesto bancario-finanziario, le conseguenze per i risparmiatori e le nuove soluzioni, i PIR

Il primo marzo è partito da Lamezia Terme il Mediolanum Tour 2017, undici incontri che andranno in scena fino all'11 aprile, in altrettante città italiane. Si parla dei cambiamenti in atto sui mercati finanziari, dei nuovi benefici fiscali legati ai Piani individuali di risparmio (PIR) e dell'importanza di avere al proprio fianco una banca solida. La solidità è un carattere distintivo di Banca Mediolanum: grazie ad un Common Equity Tier 1 (CET1) del 20% (dati al 31/12/2016), Mediolanum si conferma, tra i principali gruppi bancari, tra i primi in Europa in termini di solidità*. Le serate del Mediolanum Tour 2017, a cui si può partecipare chiedendo al proprio Family Banker, prevedono la partecipazione di numerosi relatori. Oltre a Ennio Doris (Presidente di Banca Mediolanum), Massimo Doris (Amministratore Delegato di Banca Mediolanum) e Stefano Volpato (Direttore Commerciale di Banca Mediolanum), prendo-

no la parola autorevoli nomi del giornalismo italiano, della finanza e dell'imprenditoria. Undici tappe divulgative sui grandi temi d'attualità economica e finanziaria e le conseguenze per il risparmiatore. Sembra trascorsa un'eternità da quando le generazioni dei "Bot People" dormivano sonni tranquilli, con la certezza di vedere fruttare i propri risparmi semplicemente acquistando Titoli di Stato a breve scadenza. Oggi invece viviamo nel paradosso dei rendimenti sottozero. I rendimenti sugli investimenti non sono minacciati solo dai tassi ai minimi, ma anche dal peso della fiscalità sui risparmi degli italiani. Dal 2014, infatti, la tassazione sulle rendite finanziarie è salita al 26% (12,5% per i Titoli di Stato). In questo scenario gli investitori restano preda dell'incertezza. In Italia si contano, infatti, 1.299 miliardi di euro di liquidità parcheggiata (fonte: Banca d'Italia - Conti finanziari, terzo trimestre 2016). In questo contesto, nel quale i

cambiamenti sui mercati finanziari avvengono ad una velocità impressionante, un'attenta pianificazione patrimoniale è senza dubbio il punto di partenza per tutelare e valorizzare i propri risparmi e concretizzare di conseguenza i progetti di una vita. Le opportunità non mancano, a partire dalle nuove soluzioni d'investimento introdotte dalla Legge di Bilancio per il 2017, i PIR, acronimo di Piani individuali di risparmio, creati con l'obiettivo di convogliare i risparmi verso le Piccole e Medie Imprese, il vero motore produttivo dell'Italia.

* Solidità Gruppo Bancario Mediolanum ad esito degli stress test svolti in base alla normativa europea. Indice Common Equity Tier 1 - dato al 31/12/2016 riferito al Gruppo Bancario Mediolanum - relativo all'indice di capitale di "miglior qualità" delle banche richiesto dall'Autorità di Vigilanza.



PIR, un'interessante proposta per risparmiatori e PMI

Il Piano individuale di risparmio è la nuova forma di investimento da inserire in una pianificazione finanziaria integrata e basata sul concetto di diversificazione

Indirizzare i risparmi delle famiglie a sostegno delle Piccole e Medie Imprese (PMI), il cuore pulsante dell'economia italiana. Per raggiungere questo obiettivo, la Legge di Bilancio per il 2017 ha creato i Piani individuali di risparmio (PIR), una soluzione d'investimento che può generare vantaggi per tutti. Infatti chi aderisce al PIR otterrà sia l'azzeramento delle tasse sui guadagni dell'investimento, pari al 26%, se mantenuto cinque anni, sia l'esenzione dell'imposta di successione. Dall'altro, vantaggi per le PMI, che finalmente possono contare su un nuovo canale di finanziamento. Infatti, almeno il 21% degli investimenti in

un PIR deve essere fatto in azioni o obbligazioni di PMI italiane (o europee con una stabile organizzazione in Italia) non presenti nell'indice FTSE MIB di Piazza Affari. Secondo le stime del Ministero dell'Economia, quest'anno potrebbero aderire ai PIR già 120 mila investitori privati, e si tratta di una stima prudenziale. Questa forma di investimento è già stata sperimentata con successo in alcuni tra i principali Paesi europei,

come la Gran Bretagna. Gli Individual saving account (Isa), i cugini inglesi dei PIR, sono stati introdotti nel 1999 nel Regno Unito e gestiscono oggi 518 miliardi di sterline (Fonte: Sito governativo UK). Per avvicinarsi ai PIR è opportuno rivolgersi ad un Family Banker, visto che si tratta di una nuova opportunità per investire i risparmi da inserire in una pianificazione finanziaria integrata e basata sul concetto di diversificazione. Il suo

dna innovativo aveva portato Mediolanum già nel 2013, ad intuire le potenzialità del segmento delle PMI italiane, attraverso la creazione di Mediolanum Flessibile Sviluppo Italia, un fondo flessibile focalizzato sul mercato italiano. Dal 16 marzo Mediolanum Flessibile Sviluppo Italia è adeguato alla normativa sui PIR, è possibile pertanto sottoscrivere il fondo e destinare il versamento al PIR. I Family Banker sono a vostra disposizione.

Messaggio pubblicitario. La costituzione del Piano individuale di risparmio avviene mediante l'investimento nel fondo Mediolanum Flessibile Sviluppo Italia di Mediolanum Gestione Fondi SGR p.A., collocato da Banca Mediolanum S.p.A. Prima dell'adesione leggere attentamente le Informazioni Chiave per gli Investitori (KIID) ed il Prospetto disponibili presso tutti gli uffici dei Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede di Banca Mediolanum e consultabili direttamente sul sito internet della Società di Gestione www.mediolanumgestionefondi.it o accedendo al sito www.bancamediolanum.it, per conoscere la natura di questo Fondo, i particolari vincoli normativi per la costituzione del PIR nonché per la composizione del patrimonio del fondo, i costi ed i rischi ad esso connessi, le condizioni di riconoscimento e di distribuzione dei proventi, ed operare una scelta informata in merito all'opportunità di investire. L'investimento in fondi non dà certezza della restituzione del capitale.

CHE COS'È UN PIR?

Il PIR è un Piano individuale di risparmio a lungo termine con il quale le persone fisiche, investendo in strumenti di investimento dedicati che rispettano le regole d'investimento previste dalla legge possono beneficiare di agevolazioni fiscali, a condizione che l'investimento sia mantenuto per almeno cinque anni.

QUALI SONO I BENEFICI FISCALI?

I PIR prevedono l'azzeramento dell'imposta sulla plusvalenza (aliquota pari al 26%) derivanti dagli investimenti fatti nei PIR e l'esenzione dell'imposta di successione.

POSSO INVESTIRE LA CIFRA CHE DESIDERO?

NO, i PIR prevedono un limite di investimento annuale e complessivo:

- massimo €30.000 in ciascun anno solare
- complessivamente €150.000 per tutta la durata del suo investimento (per l'intera vita dell'individuo).

A CHI DEVO RIVOLGERMI PER INVESTIRE IN UN PIR?

È opportuno che l'investimento nel PIR rientri in una pianificazione finanziaria integrata e in un'ottica di diversificazione del portafoglio. Un Family Banker potrà valutare le sue esigenze e i suoi investimenti e guidarla in questa importante scelta finanziaria sulla base del suo profilo d'investimento.

CHI PUÒ INVESTIRE IN UN PIR?

Ogni persona fisica può essere titolare di un unico PIR. La legge prevede che le agevolazioni fiscali si applichino solo alle persone fisiche.

Le domande più frequenti dei risparmiatori sui PIR



Seguici su:



[facebook.com/bancamediolanum](https://www.facebook.com/bancamediolanum)



twitter.com/bancamediolanum
twitter.com/PressMediolanum



[youtube.com/bancamediolanum](https://www.youtube.com/bancamediolanum)

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.

Investimenti

I LISTINI GLOBALI

Prove di sicurezza

Una lista di titoli particolarmente adatti all'investimento di lungo periodo

Società	Borsa	Settore	Capitalizzazione (in valuta locale)	Prezzo al 21/3/2017	Performance a 5 anni	Performance a 10 anni	Performance al 1/1/2017	Dividend yield	Rapporto prezzo/utigli
Nestlé	Zurigo	Alimentare	240.726	77,35	60,23%	121,41%	6,02%	2,97%	28,0
Novartis	Zurigo	Farmaceutico	199.135	75,8	77,16%	63,94%	5,79%	3,63%	27,0
Brembo	Milano	Industrial	4.501	67,4	743,15%	763,00%	17,04%	1,48%	18,2
Lvmh	Parigi	Lusso	101.784	200,75	86,02%	212,11%	10,25%	1,99%	25,4
Gemalto	Amsterdam	High Tech	5.712	63,17	36,48%	203,70%	15,15%	0,79%	30,3
Siemens	Francoforte	Industria	106.038	124,75	100,76%	118,43%	10,04%	2,89%	17,7
McDonald's	New York	Largo consumo	105.470	128,78	51,24%	302,36%	6,58%	2,92%	22,5
Marriott	New York	Hotel	34.118	88,95	164,42%	118,84%	7,95%	1,35%	24,3
Unilever	Amsterdam	Largo consumo	139.737	46,55	111,61%	227,54%	19,99%	2,75%	25,6
Amazon	New York	Distribuzione	408.921	856,97	370,28%	2.059,02%	14,28%	0,00%	174,2
Atlantia	Milano	Utility	19.588	23,72	152,39%	74,96%	6,24%	4,09%	17,3
Pfizer	New York	Farmaceutico	204.737	95,4	92,31%	108,95%	6,92%	3,72%	18,3

Fonte: Valeurs Investments

s.f.

Borsa, per figli e nipoti le azioni col passo sicuro

Nestlé, Unilever, Pfizer ma anche Brembo e Atlantia: risultati record dal 2007 ad oggi
Ecco come si scelgono i titoli adatti alle maratone sui mercati internazionali

di Marco Sabella

Nel gergo finanziario anglosassone si usa parlare di titoli per «le vedove e per gli orfani». Il riferimento (che utilizza un linguaggio biblico) è a quelle imprese quotate così stabili e sicure da poter garantire il sostentamento anche a chi è in difficoltà. Oggi gruppi globali come Nestlé, una performance a dieci anni del 121% e Unilever (+227%) nell'alimentazione e nel largo consumo, come Novartis (+63%) o Pfizer (+108,9%) nel farmaceutico, o come l'italiana Brembo (+763%) o la tedesca Siemens (+118%) nell'industria possono essere considerate alla stregua, se non di un'assicurazione sul futuro quanto meno di una puntata su un cavallo abituato a vincere. Ed è guardando ai rendimenti e ai risultati di lungo periodo che L'Economia ha chiesto al gestore elvetico Alida Carcano, fondatrice e amministratore delegato della società indipendente Valeur Investments, con sedi a Lugano e in Lussemburgo di individuare quelle società, italiane e globali in grado di pagare buoni rendimenti e di offrire garanzie di sviluppo. Naturalmente in base al posizionamento strategico di lungo periodo dell'impresa all'interno di settori stabili o in crescita.

Il portafoglio

Ma perché investire in azioni in un momento in cui i listini globali appaiono sopravvalutati e il mercato è alla vigilia di un rialzo dei tassi che potrebbe danneggiarne le performance? Con le azioni statunitensi trattate a multipli superiori alle 20 volte e l'Eurostoxx 50 delle blue chip europee a 19 volte gli utili i mercati azionari non sono troppo cari? «Indubbiamente i listini non sono a sconto, ma chi investe senza fretta su società solide non dovrebbe essere allarmato da una possibile correzione», spiega Carcano. L'elenco di titoli «per il lungo periodo» elaborato dagli analisti di Valeur Investments mostra infatti che sulla performance a 5 e a 10 anni le società ad alto potenziale hanno garantito un risultato molto elevato. «Non dimentichiamo che dieci anni fa, nel 2007, la crisi globale non era ancora esplosa e tutti i listini erano sui massimi. Le perfor-

mance registrate dalle società stabili o caratterizzate da trend di crescita di lungo periodo sono calcolate su di un prezzo di acquisto che era già molto elevato 10 anni fa e non certo sui minimi successivi a una correzione. Eppure i risultati ci sono, e in alcuni casi so-

no impressionanti», sottolinea.

I settori

Il portafoglio di valori indicati in tabella offre un rendimento medio per dividendi del 2,38%, ovvero in linea

con l'attuale cedola di un Btp a dieci anni. «Un livello accettabile per un paniere selezionato in base alle prospettive di crescita e non tanto per il dividend yield che è in grado di offrire agli investitori», spiega Carcano.

Il mix settoriale punta infatti soprattutto su società sicure ma anche dotate di buoni tassi di sviluppo, come Nestlé, Siemens o Lvmh, che operano in comparti molto diversi come l'alimentare, l'industria e il lusso ma accomunati da una forte presenza sui mercati emergenti. Altre società cavalcano invece trend di sviluppo legati al cambiamento tecnologico. «Gemalto è una impresa olandese specializzata nella cybersicurezza e nei sistemi di difesa informatica sia per i privati che per le aziende ed è inserita in un settore che diventerà sempre più strategico nel futuro». C'è poi il caso della strabiliante performance di Amazon, che in

Gestore

Alida Carcano, fondatrice e Ceo di Valeur Investments, una società di asset management con sedi a Lugano e in Lussemburgo



dieci anni ha moltiplicato di 20 volte il suo valore iniziale con una crescita delle quotazioni del 2.059%. «I trend di consumo e di acquisto dei prossimi 10 anni spingeranno Amazon verso ulteriori guadagni», commenta il gestore con tono sobrio. Mentre i due titoli italiani indicati nella selezione appartengono a comparti tra loro assai diversi, anche se uniti dal comune denominatore dell'auto. Brembo (componentistica) è diventata globale per quanto abbia una capitalizzazione che in base agli standard internazionali è ancora modesta ma con una performance di oltre il 700% a 5 e a 10 anni. Mentre Atlantia (gestione autostradale) è considerata alla stregua di una utility ha registrato un aumento di valore di «appena» il 74%. Ma in presenza di un dividend yield superiore al 4%, considerato stabile e ripetibile dagli analisti.



SANOFI, SCIENZA PER LA VITA

Trasformare l'innovazione scientifica in soluzioni che migliorano la qualità di vita delle persone. È il nostro impegno.

Sanofi Genzyme è specializzata in malattie rare, sclerosi multipla, oncologia, immunologia.

SANOFI GENZYME



CON IL CORRIERE Salone del risparmio: la guida per orientarsi

«Inseguendo la Crescita» sarà il filo rosso degli incontri in programma al Salone del Risparmio 2017, la manifestazione del risparmio gestito, organizzata da Assogestioni che riaprirà le porte dall'11 al 14 aprile presso il MiCo di Milano. L'analisi dei fattori che nel bene e nel male influenzeranno la crescita (tassi, elezioni francesi e tedesche, politica di Trump) saranno al centro dei dibattiti in calendario nei tre giorni del Salone, ma anche i temi trattati nel n. 4 di FocusRisparmio (aprile-maggio). Il bimestrale edito da Assogestioni, disponibile anche sulla Digital Edition del Corriere, dove vengono anche illustrate tutte le iniziative della manifestazione e i convegni da non perdere. Di crescita, al Salone, si comincerà a parlarne subito, nel convegno d'inaugurazione, l'11 aprile, a cui parteciperà il ministro dell'Economia e della Finanza Pier Carlo Padoan. Il quale, insieme a Tommaso Corcos, presidente di Assogestioni e a Martin Wolf, capo economia del quotidiano finanziario Financial Times, cercherà di individuare le possibili riforme e strategie da mettere in campo per agevolare la ripresa. Nel convegno inaugurale, si cercherà di capire anche quale possa essere il ruolo dell'industria del risparmio gestito in questa delicata fase dell'economia.

Nell'ultimo numero di FocusRisparmio si trova anche una guida al Salone che quest'anno coinvolge 140 aziende e ha in calendario un centinaio di convegni e seminari. Per aiutare la visita, le conferenze sono state incasellate in sette percorsi tematici: 1) Politiche di sviluppo per la crescita; 2) Lungo termine, previdenza e sostegno all'economia reale; 3) Educazione finanziaria e formazione professionale; 4) Finanza sostenibile e impact investing; 5) Consulenza finanziaria e distribuzione; 6) Portafogli su misurata, mercati e servizi finanziari; 7) Fintech. Le prime due giornate del Salone sono dedicate ai professionisti ed operatori del settore, mentre l'ultimo giorno le porte si apriranno anche a famiglie, risparmiatori privati e studenti universitari. A questi ultimi, in particolare, è dedicato il progetto «Il tuo Capitale Umano», un'iniziativa per avvicinare al mondo del risparmio gestito i giovani laureati e laureandi.

Patrizia Puliafito

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

IL MERCATO GLOBALE NON DORME MAI. NEANCHE NOI.

Per trovare le migliori opportunità d'investimento nei mercati è necessaria una prospettiva globale. La nostra proviene da oltre 650 professionisti degli investimenti basati localmente in più di 25 paesi. Mettiamo la nostra competenza al vostro servizio attraverso la nostra ampia gamma di fondi globali.

Per saperne di più www.franklintempleton.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Questo messaggio è di tipo promozionale e pertanto le opinioni ivi contenute non sono da intendersi quali consigli o raccomandazioni ad acquistare o vendere azioni della Sicav Franklin Templeton Investment Funds. Prima dell'adesione leggere il prospetto e/o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito internet www.franklintempleton.it.

© 2017 Franklin Templeton Investments. All rights reserved.

Investimenti

LE OBBLIGAZIONI

Treasury & Bund

Se i tassi salgono difendetevi così

Da luglio rendimenti su dell'1% ma prezzi giù anche del 5%,
Le idee dei gestori tra bond finanziari e debiti emergenti

di **Francesca Monti**

I tassi più alti non sono una passeggiata per i portafogli obbligazionari. Dal 3 luglio 2016 a oggi il rendimento del Treasury decennale Usa è salito di oltre un punto percentuale. Nello stesso arco di tempo i titoli di stato americani hanno perso in media il 5,2% mentre i bund tedeschi hanno lasciato sul terreno il 4%, a fronte di un incremento dei rendimenti di mezzo punto. E' la conferma di come il rialzo dei tassi possa produrre gravi perdite nei portafogli obbligazionari.

Le stime

«Le aspettative sul rialzo dei tassi sono guidate sia dalle aspettative su crescita e inflazione negli Stati Uniti, sia dall'inflazione nell'Eurozona», dice Olivier de La-



Bce

Il presidente Mario Draghi continua a comprare bond sul mercato europeo per sostenere la ripresa fino alla fine dell'anno

rouzriere, head of Interest rates di Natixis am. Secondo de Larouziere i tassi a lungo termine dovrebbero gradualmente risalire negli Stati Uniti e in Germania nel corso dei prossimi mesi, ma non lontano dai livelli di equilibrio che stima, rispettivamente, intorno al 2,6% e allo 0,5%.

La selezione deve essere fatta paese per paese. In Germania, per esempio, de Larouziere punta sulle scadenze di medio termine che dovrebbero beneficiare del programma di acquisto della Bce. Poi, mentre i bond spagnoli si fanno preferire a quelli francesi o italiani, gli investimenti in obbligazioni societarie offrono, sempre secondo de Larouziere opportunità nel settore finanziario o negli high yield qualora gli investitori siano

alla ricerca di un premio rispetto ai sovrani. Positivi sui bond finanziari sono pure gli esperti di Amundi perché il miglioramento del quadro macroeconomico europeo dovrebbe essere seguito da un rialzo dei tassi dell'area euro a medio lungo termine, il che risulta favorevole ai conti economici delle banche.

Gli spread

In secondo luogo, gli spread (extra rendimenti rispetto ai titoli di stato) dei titoli finanziari e in particolare il debito subordinato sembrano esprimere valutazioni meno eccessive rispetto ai titoli non finanziari e, quindi, più in grado di resistere all'impatto negativo dell'eventuale rialzo dei rendimenti. Preferisce

invece puntare tutto sulla selezione, Alessandro Gandolfi, country head Italia di Pimco dal momento che nel segmento obbligazionario societario gli spread non sono più interessanti come 12 mesi fa. In particolare a Gandolfi piacciono, negli Stati Uniti, i titoli ipotecari non agency e più in generale i settori legati ai consumi (come, per esempio, il gaming, le compagnie aeree, alberghi e settori cavi tlc). In Europa, invece, Gandolfi vede valore nelle banche e nel segmento dei mutui danesi con rating AA. Nei mercati emergenti Gandolfi indica Brasile e Russia perché i fondamentali sono solidi, i rendimenti ancora interessanti e non si stimano rischi di una crescente pressione inflazionistica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

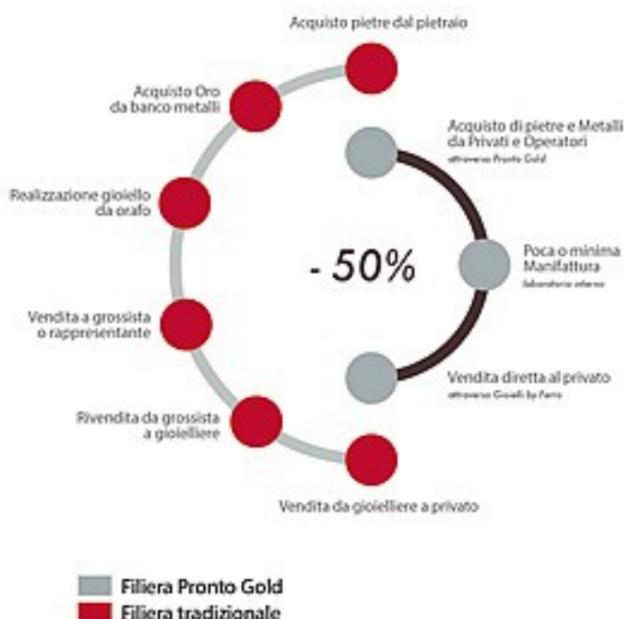
I portafogli specializzati

Quattro categorie di fondi obbligazionari dove c'è ancora valore

Obbligazionari high yield Europa	Volatilità	Performance %	
		1 anno	3 anni
T. Rowe Price Europ.high yield Bond Fund	4,3	9,2%	6,3%
Muznich Europeyield Fund Hedged	3,8	8,8%	5,9%
Nordea 1 - European High Yield Bond Fund	4,0	8,5%	5,4%
MEDIE DI CATEGORIA	4,1	8,6%	4,1%
Obbligazionari high yield Usa			
Nomura Funds US High Yield Bond	8,9	23,1%	14,4%
Pimco US High Yield Bond Fund R	8,9	17,6%	14,3%
Fidelity Funds - US High Yield Fund	9,1	19,8%	14,1%
MEDIE DI CATEGORIA	8,7	17,3%	12,2%
Obbligazionari corporate bond Usd			
GAM Star Credit Opportunities (Usd)	8,9	20,5%	16,4%
NN (L) US Credit - X Dis(M) Usd	9,3	9,1%	12,5%
UniRenta Corporates	9,4	7,9%	12,5%
MEDIE DI CATEGORIA	9,0	8,7%	11,2%
Obbligazionari Paesi emergenti			
Edmond de Rothschild Fund - Em.Bonds	14,0	32,4%	24,1%
Aberdeen Global - Frontier Markets Bond	9,4	25,3%	17,2%
Vontobel Fund Emerging Markets Debt B	9,0	20,8%	16,6%
MEDIE DI CATEGORIA	9,0	15,8%	15,0%



OPERATORE SPECIALIZZATO PER IL COMMERCIO DI METALLI PREZIOSI
IN SEDE PERITO IN PREZIOSI ISCRITTO ALLA CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO N° 2520



Pronto Gold Spa informa i lettori sulle opportunità che offre alla sua clientela.

Ma di cosa si occupa Pronto Gold?

Pronto Gold opera in forza dell'autorizzazione n. 5003173 rilasciata da Banca d'Italia come operatore specializzato nel commercio di metalli preziosi, opera all'interno della elegante e centralissima sede milanese di via Pisani 12. Pronto Gold Spa ha fin da subito beneficiato della propria politica aziendale che si ispira al principio "Onesti Convieni" e che si traduce concretamente nell'offrire alla clientela le condizioni di vendita e di acquisto più favorevoli, che non a caso sono sempre verificabili in tempo reale sul sito internet www.prontogold.com con le quotazioni di mercato ufficiali. Nella compagine aziendale è presente uno staff con una preparazione generale di altissimo livello e specializzati nei vari settori gemmologici, ovvero diamanti e pietre di colore, nonché orologi, monete e opere d'arte. Questa struttura consente di garantire la massima attendibilità nella valutazione dei beni preziosi provenienti da privati, aste, eredità e fallimenti. I beni più pregiati, dopo essere passati dal nostro laboratorio orafa o dal mastro orologiaio, vengono posti in vendita a condizioni estremamente favorevoli sfruttando i nostri canali televisivi o le nostre gioiellerie.

Il grafico riportato qui di seguito illustra e dimostra perché noi possiamo pagare più degli altri quando acquistiamo e avere dei prezzi molto competitivi quando vendiamo, pur mantenendo il nostro giusto margine di guadagno.

Il nostro banco metalli:

Via Vittor Pisani, 12 - 20124 Milano
Tel 02 49526556 Fax 02 49526557

Segui le nostre televendite o vieni a trovarci nelle nostre gioiellerie

Via Vittor Pisani angolo San Gregorio Milano
Tel 02 87063178

Via Monte di Pietà, 1/a - 20121 Milano
Tel 02 87071718



Beni Rifugio

49

IL CALENDARIO, GLI APPUNTAMENTI

A Milano fiorisce il Miart Una vetrina per investire

Da giovedì 30 al 9 aprile la ventiduesima edizione della rassegna

In mostra artisti emergenti e storici, 175 gallerie con opere da 2 mila euro a un milione

di **Paolo Manazza**

Dalla Milano da bere stile anni Ottanta a quella da colorare di oggi. La metropoli lombarda è sempre più una fucina creativa. Da giovedì prossimo sino a domenica 9 aprile un fiume di appassionati d'arte, arredi e design inonderà le vie della città. Prima con il Miart (dal 31 marzo al 2 aprile). Poi con il Salone del Mobile (dal 4 al 9 aprile).

Il mercato dell'arte prosegue il suo Grand Tour spostandosi dall'Olanda della fiera «Tefaf» alla Francia del «Salon du Dessin», approdando a Milano. Giovedì 30 (entrata ad inviti) inaugura la ventiduesima edizione di «Miart», la fiera dell'arte moderna e contemporanea meneghina quest'anno sotto la direzione di Alessandro Rabottini. La sua nomina è arrivata in una ricerca di continuità rispetto al lavoro svolto nelle ultime quattro edizioni dirette da Vincenzo de Bellis, di cui Rabottini è stato collaboratore fin dal 2013.

Attese internazionali

Le 175 gallerie internazionali sono chiamate a raccolta nel padiglione di Fieramilanocity (www.miard.it). Interessante la crescita del 13% degli espositori esteri che saranno 71, il 41% del totale, con una spiccata presenza di partecipanti da Stati Uniti e Gran Bretagna. L'edizione 2016 aveva visto 45 mila visitatori, con un incremento dell'11% degli ingressi e soprattutto con un programma di eventi in città che aveva registrato il tutto esaurito.

Anche quest'anno il capoluogo lombardo si animerà per la cosiddetta «Artweek». Sette giorni di inaugurazioni, aperture straordinarie, visite guidate, contenuti speciali ed eventi che, come ha dichiarato l'assessore alla Cultura Filippo del Corno metteranno «in luce l'energia e la vitalità di Milano, riaffermandone il ruolo di capi-



Visioni Di Kaye Donachie, in alto a sinistra, l'olio su tela *I cannot be known*, del 2015, in una foto di Luigi Acerra, courtesy Ribot gallery di Milano. Sarà al Miart nella sezione Emergent, stima: 25-30 mila euro. A destra, *Linear* di Piero Dorazio, del 1968 è un olio su tela, courtesy Lorenzelli Arte di Milano, sarà al Miart nella sezione Masters. Stima: intorno ai 180 mila euro. Nel calendario, un ritratto di Emilio Sala, proposto da Cambi a Genova il 29 marzo

tale della creatività contemporanea». Il Miart si articola in 5 sezioni principali, Established, Emergent, Decades, Object e la nuova sezione Generations, che raccoglie l'eredità della precedente *ThenNow*.

La fiera milanese è alla costante ricerca di dialogo tra arte moderna, contemporanea e design, tra sperimentazione e maestri del dopoguerra. Una delle novità dell'edizione 2017 è la sezione *On Demand*, dove vengono presentate opere *site-specific* come installazioni, *wall paintings* e performance, il cui filo conduttore è la necessità di essere «attivate» da chi le possiede.

Il Miart è un'occasione per arricchire o iniziare la propria collezione d'arte moderna o contemporanea.

Le opere esposte partono dai 2 mila euro per alcuni artisti emergenti sino

ai capolavori di maestri storici quotati da 100 mila a oltre 1 milione.

Anche le case d'aste italiane fanno le loro proposte in questa settimana. Nel week end il Castello Mackenzie a Genova ospita le vendite di Cambi dedicate ai dipinti del XIX e XX secolo e all'antiquariato.

Da Meeting Art, a Vercelli, andranno all'incanto gioielli moderni e d'epoca. Mentre la fiorentina Maison Biblot offre valutazioni gratuite di orologi e gioielli oggi a Bologna (Grand Hotel Majestic, via dell'Indipendenza, 8), nelle sedi di Firenze (Corso Italia 6) il 27 e 29 marzo e in quella milanese (via Albricci 9) il 4 aprile. Insomma la primavera italiana dell'arte *is coming*, sta per fiorire. Vedremo quanti e quali fiori sbocceranno.

www.artslife.com
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La personale alla Galleria Osart di Milano

Il linguaggio sussurrato di Vincenzo Agnetti

Dopo l'esplosione dell'arte italiana anni Sessanta - capeggiata dalle aggiudicazioni milionarie di Lucio Fontana - ecco affacciarsi sul mercato quella del decennio successivo.

A Milano la galleria Osart ha inaugurato giovedì scorso la sede di Corso Plebisciti 12, con una personale dedicata a Vincenzo Agnetti intitolata «Oltre il Linguaggio» (sino al 27 maggio). Chi meglio del milanese Agnetti (1926-1981) può tracciare l'orizzonte delle articolate ricerche artistiche di quegli anni? Curata da due pezzi da novanta della critica e



Esposizioni
Vincenzo Agnetti, *Discorso n° 2*

storia dell'arte, Bruno Corà e Daniela Palazzoli, in collaborazione con l'Archivio Vincenzo Agnetti, l'esposizione indaga la produzione dell'artista attraverso una selezione di lavori prodotti tra il 1973 e il 1976.

Le opere selezionate (con stime da 30 a 400 mila) vantano esposizioni presso istituzioni pubbliche e private sia nazionali che internazionali. Ed esplorano il modus operandi di questo artista, soffermandosi con occhio critico sulla portata delle operazioni concettuali che Agnetti mette in atto nel corso della sua breve ma incisiva poetica espressiva. Le

bandiere e i numeri di «Progetto per un Amleto Politico» (1973) così come in «Discorso n°5» (1974) costituiscono gli ingranaggi di un «dispositivo innescato per destituire di significato i segni stessi utilizzati».

Sono tutte opere che evidenziano con magistrale alterità il meccanismo di traduzione, azzeramento e riduzione. Cifre centrali nelle ricerche artistiche proprio degli anni Settanta. Il «Discorso n°2 (Sussurrato)», del 1974, viene offerto a 130 mila euro.

P. Man.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Calendario

27 mar

- **Dorotheum Vienna** Gioielli e orologi
- **San Giorgio Genova** Armi antiche e militare (online)

28 mar

- **Cambi Genova** Antiquariato (anche il 29 e 30). Le stanze di una collezione fiorentina
- **Artcurial Parigi** Interni del XX sec.
- **Bonhams Londra** Arte moderna inglese e irlandese
- **Christie's New York** Vivere con l'arte (anche il 29)
- **Dorotheum Vienna** Arte e antiquariato
- **Sotheby's Londra** Due grandi collezioni scozzesi
- **Piasa Parigi** Arte contemporanea pop
- **Piasa Parigi** Arte moderna e contemporanea, opere su carta e ceramiche d'artista

29 mar

- **Cambi Genova** Dipinti del XIX e XX secolo
- **Christie's Online** Arte asiatica contemporanea e del XX secolo (fino al 5 aprile)
- **Christie's Londra** Stampe e multipli
- **Christie's Londra** Dipinti antichi e inglesi
- **Sotheby's New York** Design
- **Tajan Parigi** Arte asiatica

30 mar

- **Bloomsbury Londra** Libri e opere su carta
- **Sotheby's Parigi** La collezione di Jacques Bacri
- (antiquariato e dipinti)
- **Tajan Parigi** Arte moderna. Arte contemporanea

31 mar

- **Lempertz Colonia** Arte contemporanea
- **Sotheby's | Stack's Bower's Galleries** La collezione di Monsieur Erik Le Caruyer de Beauvais (arti decorative, mobili, sculture)
- **Baltimore** La collezione D. Brent
- Pogue (numismatica)

1 apr

- **Meeting Art Vercelli** Gioielli moderni e d'epoca

2 apr

- **Meeting Art Vercelli** Gioielli moderni e d'epoca
- **Sotheby's Hong Kong** Arte moderna e contemporanea

QUANDO FINISCE IL SUV, COMINCIA STELVIO.



ALFA ROMEO STELVIO TUO A 469€ AL MESE

LEASYS

Quotazione di noleggio riferita a ALFA ROMEO STELVIO BUSINESS 210 CV 2.2 TURBO DIESEL AT8 Q4. Canone mensile € 469 (con anticipo di € 5.000). L'offerta include: 36 mesi e 60.000 Km. Servizi: copertura RCA con penale risarcitoria, copertura Furto e Incendio con penale risarcitoria, servizio di riparazione danni con penale risarcitoria, manutenzione ordinaria e straordinaria, assolvimento tassa di proprietà, assistenza stradale, servizio di infomobilità I-Care. Tutti gli importi si intendono IVA esclusa. Offerta soggetta a disponibilità dei veicoli, all'approvazione di LEASYS ed a variazione listini. Le immagini riportate sono indicative e non corrispondono necessariamente alla versione indicata nell'offerta di noleggio. Alcuni particolari rappresentati potrebbero non essere disponibili su tutte le versioni del modello. Offerta valida fino al 30/04/2017. Per un preventivo personalizzato compila il form online su www.leasys.it. Val. Max. consumi ciclo combinato (l/100 km) 7. Emissioni CO₂ (g/km) 161.

La meccanica delle emozioni



Osservatorio

FLOTTE AZIENDALI

51

Più di un'auto su tre finisce nel garage aziendale

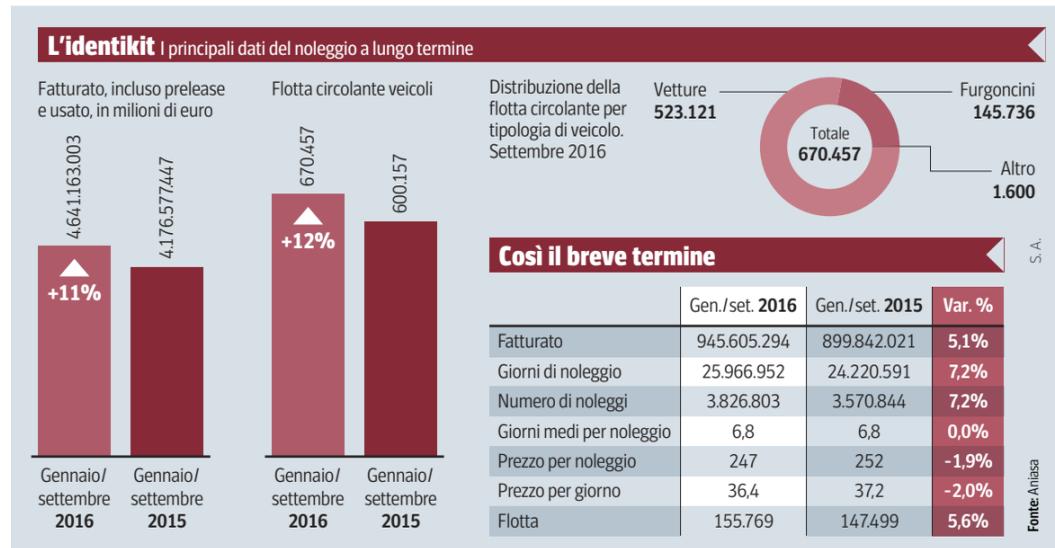
Immatricolazioni in crescita del 16%, con il leasing che sfiora il 28%. La vettura business vale il 36,5% del mercato, con i fatturati di tutti i settori in crescita a due cifre. Anche nei primi mesi del 2017

di **Andrea Salvadori**

Non si arresta la corsa dell'auto aziendale nel mercato italiano. Il segmento business delle quattro ruote ha chiuso il 2016 con risultati superiori alle già rosee previsioni formulate al principio dell'anno. A fronte di un comparto che, complessivamente, ha immatricolato 1.847.493 veicoli, il 16,2% in più rispetto ai volumi del 2015, il noleggio chiude con vendite in aumento del 16,6%, mentre gli acquisti in proprietà e leasing finanziario registrano un trend positivo del 27,7%. La quota di mercato dell'auto aziendale sale così al 36,5% in un anno segnato, oltretutto, dal consolidamento della ripresa dei consumi da parte dei privati. Il trend continua ad essere positivo anche nel primo bimestre del 2017 lasciando ben sperare per il prosieguo dell'anno: l'auto aziendale ha incrementato infatti il numero di veicoli immatricolati del 19,4%, con il noleggio in crescita del 7,7% (il lungo termine, in particolare, del 22,9%) e le società del 38,9%.

Il quadro

Dopo anni di inasprimento della pressione fiscale, il settore dell'auto aziendale ha potuto contare nel 2016 su un primo importante provvedimento di alleggerimento della tassazione, il superammortamento del 140% per l'acquisto di beni strumentali, rinnovato a fine 2016 sino alla metà del 2018. Il leasing beneficia inoltre, e anche in questo caso continuerà a farlo nei prossimi mesi,



6

miliardi. La previsione di fatturato 2016 per il settore del noleggio a lungo e breve termine

della Legge Sabatini per le pmi, che prevede l'erogazione da parte del ministero dello Sviluppo economico di un contributo a copertura degli interessi sui finanziamenti bancari per gli investimenti realizzati per acquistare sempre beni strumentali, veicoli compresi dunque.

Grazie dunque al superammortamento, ma anche alla luce della ripresa economica e di flussi turistici più dinamici, e alla capacità degli operatori del lungo termine di mettere in atto strategie mirate all'allargamento della clientela al target delle pmi, delle partite Iva e anche dei privati, il renting ha chiuso il 2016 con numeri record. L'immatricola-

to ha superato le 366.000 unità, mentre il fatturato è stimato a quasi 6 miliardi, in forte crescita rispetto ai quasi 5,5 miliardi del 2015.

I numeri

Solo nei primi nove mesi dell'anno, d'altronde, secondo i dati consolidati comunicati da Aniasa, l'associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici aderente a Confindustria, il noleggio a lungo termine ha fatturato oltre 4,6 miliardi di euro, in aumento di 11 punti percentuali, così come la flotta circolante è passata da circa 600.000 a 670.000 veicoli (+12,5%),

composta al 78% da autoveicoli e al 22% veicoli commerciali leggeri. Più marcato l'incremento delle immatricolazioni, +16%. Sempre nel periodo gennaio-settembre gli indicatori sono positivi anche per il noleggio a breve termine, con un fatturato di oltre 945 milioni di euro, in aumento del 5,1%, e una flotta passata da 147.000 a 155.000 unità.

Passando al settore del leasing, anche in questo caso la chiusura d'anno ha superato le attese di crescita formulate al principio del 2016. Il comparto auto ha trainato tutto il mercato del leasing, sfiorando i 9 miliardi di stipulato, con un incremento del 28% a valore e del 23% dal punto di vista dei contratti siglati. La performance positiva, fa sapere Assilea, l'associazione italiana leasing, è stata a due cifre per tutti i sotto-comparti del settore. Lo stipulato delle autoveicoli ha raggiunto un valore di oltre 2,8 miliardi, in aumento di più del 24%, gli acquisiti in leasing effettuati dagli operatori del noleggio hanno garantito più di 3 miliardi, con una crescita di quasi il 20%, i veicoli commerciali di 900 mila euro, con un trend positivo del 26,7%. Uscendo dal perimetro dell'auto aziendale, infine, i veicoli industriali hanno segnato una crescita del 50%. E la crescita prosegue anche a inizio 2017: nel primo bimestre il comparto auto ha aumentato il valore dello stipulato del 6,6% e i contratti aumentano di oltre il 2%, con il traino soprattutto ancora dei veicoli industriali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le regole (da aggiornare)

«Serve stabilità per poter programmare gli investimenti»

La proroga fino a metà 2018 del superammortamento è stata accolta con soddisfazione dal mercato italiano dell'auto. La norma che permette di detrarre dalle imposte il 140% della spesa di acquisto per beni strumentali ha infatti contribuito ad accelerare lo scorso anno la ripresa già in atto nel mercato delle quattro ruote e a rinnovare così la flotta in circolazione. Tanto che la possibilità che la proroga non fosse concessa aveva messo in allarme gli operatori del settore.

«Un buon risultato nel campo minato della fiscalità — commenta Andrea Cardinali, insediato a inizio anno alla presidenza di Aniasa, l'associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, con un mandato quadriennale —. Una mezza vittoria in realtà, dal momento che al mercato servirebbero norme non temporanee, ma interventi strutturali, che permettano alle aziende di programmare gli investimenti su base pluriennale. Auspichiamo pertanto che, così come per i



Aniasa

Andrea Cardinali, alla presidenza di Aniasa, l'associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici: «La proroga del superammortamento è una mezza vittoria: servono regole strutturali»

bonus per l'edilizia, la misura sia più duratura e che le decisioni legislative in merito non siano prese all'ultimo minuto come avvenuto lo scorso anno». Sempre in tema di fiscalità, il Consiglio Europeo, a seguito di un'istanza del governo, ha autorizzato l'Italia a continuare a limitare per altri tre anni al 40% il diritto alla detraibilità dell'Iva per le spese relative ai veicoli non utilizzati solo a scopi professionali, quindi ad uso promiscuo o in car pooling, le formule più utilizzate dalle aziende, mentre in quasi tutti gli altri paesi europei la percentuale sale al 100%. «Una decisione che è impossibile condividere, perché va a penalizzare il tessuto imprenditoriale italiano, costretto a competere con le aziende straniere con un carico fiscale penalizzante», continua Cardinali.

Un altro dossier aperto è quello relativo al nuovo Codice della Strada, approvato due anni fa dalla Camera e da allora fermo al Senato. «Il testo attualmente in vigore è datato 1992 e, nonostante i

numerosi interventi correttivi introdotti nel tempo, non tiene conto della profonda evoluzione che il comparto dell'auto ha attraversato nell'ultimo decennio, ovvero l'affermazione nel mondo della mobilità elettrica, condivisa, connessa e, presto, a guida autonoma». Nel Codice invece non c'è traccia del car sharing, mentre ancora oggi gli autobus con più di 9 posti a sedere e i veicoli industriali con massa complessiva superiore alle 6 tonnellate non possono essere presi in locazione dalle imprese del settore, «mettendo in difficoltà, fra

Bene la proroga per il superammortamento. Ma il car sharing è ancora sconosciuto per il Codice della strada

gli altri, proprio gli enti locali in crisi di liquidità e gli stessi operatori dell'auto-transporto alle prese con la concorrenza sia interna all'Unione europea sia extra europea. Inoltre, ancora oggi i conducenti di taxi e i Ncc non possono utilizzare veicoli a noleggio».

L'obiettivo di Aniasa sotto la presidenza di Cardinali, in continuità con il mandato precedente, è di allargare la base associativa, proprio tenendo conto dei cambiamenti rivoluzionari di cui è stato e continua ad essere oggetto il mercato della mobilità. Dopo l'ingresso degli operatori del car sharing, avvenuto lo scorso anno, l'associazione potrebbe ora aprire le porte da un lato alle aziende del renting di piccola e media dimensione, dall'altro alle società che operano in segmenti innovativi della mobilità, come gli operatori delle telematica e della telediagnosi o i broker assicurativi specializzati nel mondo delle flotte.

A. Sal.

© RIPRODUZIONE RISERVATA