

Faccia a faccia | di laura morelli

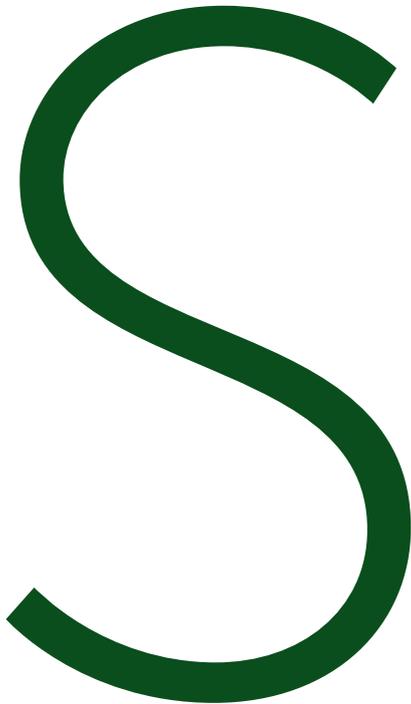
Enrico Marchi

MARCHI:

«Vogliamo essere la **BANCA D'AFFARI** delle **PMI** del **NORD-EST**»

Il gruppo di Conegliano punta alla crescita. Non solo minibond e cartolarizzazioni ma anche npls e utp. Allo studio anche il lancio di un fondo di turnaround e del quarto di private equity

Faccia a faccia



e il 2017 ci ha lasciato qualcosa dal punto di vista finanziario in Italia è la creazione di un canale di comunicazione tra le piccole e medie imprese e il mercato dei capitali. Lo dimostra ad esempio il boom delle quotazioni su Aim - 24 Ipo per una raccolta a +500%- e l'aumento dei minibond - 170 lo scorso anno per un valore totale di 5,5 miliardi di euro (rispetto ai 3,47 miliardi e le 110 emissioni del 2016). Per molti player del settore questo piccolo cambio culturale da parte delle pmi rappresenta una grande opportunità per crescere e per portare innovazioni. È il caso ad esempio di Finanziaria Internazionale - o Finint -, società attiva tra l'investment banking, il business process outsourcing e il private equity. Archiviata l'uscita dell'ex socio e co-fondatore **Andrea De Vido**, riorganizzato l'azionariato di Save e separati il core business industriale da quello bancario in due nuove holding, il gruppo ora guarda alla crescita. Come spiega il presidente **Enrico Marchi** in questa intervista a MAG, «negli anni siamo cresciuti passo dopo passo fino

a diventare una banca di investimento a tutto tondo, il nostro obiettivo è continuare con questa crescita che sia costante e solida, quindi attraverso un'adeguata dotazione patrimoniale, per essere la banca d'affari per le pmi del Nord-Est». Ciò implica quindi lo sviluppo di più servizi a partire dalla strutturazione di minibond (19 i collocamenti seguiti nel 2017 per 202 milioni di valore) fino alle nuove iniziative. Di recente, ad esempio, Finint ha ideato e strutturato il primo Elite Basket Bond, in collaborazione con Borsa Italiana, Cassa depositi e prestiti e Banca europea degli investimenti, ossia un'operazione di emissione contestuale di bond che ha coinvolto dieci società Elite. Poi ci sono gli npls e le cartolarizzazioni - «oggi in Italia gestiamo 280 miliardi di operazioni di cartolarizzazione e circa il 40% dei veicoli di cartolarizzazione operanti nel Paese», spiega - ma anche l'advisory e il private equity. E non manca uno sguardo all'estero.

Dottor Marchi, come siete organizzati per gestire tutte queste attività?

Abbiamo varie aree che sono coinvolte nei diversi settori. Nel comparto minibond, Banca Finint agisce come strutturatore e collocatore, Fisg si occupa della parte relativa ai basket bond, e poi Finint Investment sgr agisce come operatore del fondo strategico Trentino Alto Adige, che gestisce a oggi 250 milioni di euro, oltre che come private equity.

Per quanto riguarda il mercato dei crediti deteriorati che tipo di posizionamento avete?

Operiamo su più fronti attraverso Finint Revalue, che ha circa 2 miliardi di crediti in gestione, con la quale intendiamo acquisire pacchetti di crediti deteriorati, ad esempio intendiamo partecipare alla gara che sarà indetta dalla Sga per acquisire gli npls delle ex banche venete. Dall'altro lato un settore alla quale attribuiamo molta importanza è quello

Faccia a faccia

«Con un processo efficiente di **strutturazione** e un approccio coerente sul mercato si possono trovare sia le **aziende che vogliono fare le emissioni** e sia una **platea di investitori** interessati anche a bond di piccolo taglio»

degli utp, un segmento che credo sarà fondamentale nel futuro e sul quale ci sarà la vera partita.

Voi come pensate di giocarla?

Stiamo ragionando sull'idea di lanciare, attraverso la nostra sgr, un fondo di turnaround che possa rilevare questo tipo di posizioni, non con un'ottica speculativa ma con l'idea di salvaguardia e mantenimento del sistema manifatturiero industriale del Nord-Est.

Come esattamente?

L'intenzione è di acquisire posizioni *single name* concentrandoci sulle singole aziende che possono essere ancora risanate fornendo loro competenze manageriali e cercando di coinvolgere altri soggetti del territorio.

Quando pensate di lanciarlo?

Ci stiamo lavorando, direi da tre a sei mesi.

Pensate di assumere risorse specifiche per questo fondo?

Abbiamo già al nostro interno le competenze necessarie ma poiché abbiamo intenzione di crescere sicuramente ci saranno altre assunzioni. Lo scorso anno abbiamo assunto circa 100 persone e nel complesso nell'investment banking siamo 350 divisi fra Conegliano,

Milano, Roma, Trento, Firenze, Lussemburgo e Londra. Siamo presenti anche a Mosca.

Perché a Mosca?

Perché stiamo lavorando a possibili sviluppi della cartolarizzazione anche in Russia dopo essere stati contattati da banche locali.

Sul fronte investimenti invece quali sono le vostre strategie?

Vogliamo lavorare per favorire processi di aggregazione sul nostro territorio. Quello aeroportuale del Nord-Est, con Save, è un esempio ma ci sono anche altri ambiti fra cui quello delle multiutility. Nel Triveneto manca un player forte in questo settore rispetto a realtà presenti in altre regioni come A2A o Hera. Ci sono soggetti di rilievo ma spero che in futuro si possano creare processi di aggregazione.

Puntate anche al private equity quindi...

Siamo operativi da diversi anni sul mercato delle pmi realizzando con investimenti singoli tra i 5 e i 10 milioni. Poco fa abbiamo acquisito Spraytech completando gli investimenti del terzo fondo di private equity da 80 milioni. A breve partiremo con il fundraising di un quarto fondo di dimensione compresa tra i 120-150 milioni.

Faccia a faccia



«Siamo partiti in **piccolo** con **tanti prodotti**, ora cerchiamo di far diventare **grandi** le **singole aree** e crescere cercando di fornire un **servizio** da banca d'affari **completo**»



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

A livello di gruppo dove volete arrivare?

Siamo partiti in piccolo con tanti prodotti, ora cerchiamo di far diventare grandi le singole aree e crescere cercando di fornire un servizio da banca d'affari completo.

Quale è il vostro giro d'affari?

Il target per quest'anno è tra i 10-15 milioni di utile netto su ricavi dai 50 ai 60 milioni derivanti dalle commissioni per l'80% e per il restante dai margini di interesse.

A quali obiettivi economici puntate?

Le cito una frase del fondatore di Axa, Claude Bébéar, che diceva: "Management by opportunities". La mia idea non è della crescita a tutti i costi, anche perché

abbiamo visto cosa può produrre, e non ho ambizione di numeri particolari ma solo di un lavoro fatto bene.

Parlando del mercato, il minibond resta ancora una nicchia in Italia, perché state puntando molto su questo comparto?

Uno dei temi di cui si parla spesso è l'esigenza di un rapporto più equilibrato tra le fonti di finanziamento bancarie e non bancarie delle aziende. Noi stiamo cercando di dare corpo a questa strategia e credo che i bond e i minibond siano una grande possibilità per le imprese di arrivare direttamente sul mercato. Ma non solo.

Faccia a faccia

Cos'altro?

Credo che questi strumenti siano utili oltre che per l'approvvigionamento di risorse finanziarie ma anche come occasione di crescita culturale per le aziende le quali, nel momento in cui vanno sul mercato, devono avere una struttura finanziaria organizzata e una migliore capacità di dare informazioni. Si tratta di un primo passo di un percorso virtuoso di accesso al mercato. Prima c'è quello del debito e poi, un domani, per le imprese che crescono ci potrà essere quello dell'equity e infine la Borsa.

Voi siete stati fra gli ideatori dell'Elite basket bond. Secondo lei non rischia di rendere i minibond meno appetibili?

Quale delle due modalità prevarrà lo sceglierà il mercato. Ci sono società più adatte per emettere un singolo bond mentre altre attraverso il basket bond riescono a finanziarsi con condizioni e importi che singolarmente non potrebbero ottenere.

Secondo lei il mercato dei minibond crescerà? Si svilupperà di più rispetto a quanto fatto finora?

Noi crediamo di sì e naturalmente, trattandosi di un sistema ancora nuovo, la fase pionieristica parte lentamente e comporta degli affinamenti delle procedure però poi cresce. A me ricorda quanto successo con le cartolarizzazioni.

Cioè?

La prima cartolarizzazione l'abbiamo fatta nel 1991 e ricordo ancora che molti le giudicavano operazioni inutili, che non avrebbero avuto futuro. Abbiamo visto poi com'è andata.

Cosa si dovrebbe fare secondo lei per favorire lo sviluppo di questo segmento?

Industrializzare il processo. Essendo operazioni di piccolo importo bisogna renderle più efficienti possibile anche per non far pesare sulle aziende la strutturazione dell'operazione in termini di costi. È quello che stiamo cercando di fare, cioè creare una sorta di "fabbrica di minibond". Con un processo efficiente di strutturazione e un approccio coerente sul mercato si possono trovare sia le aziende che vogliono fare le emissioni e sia una platea di investitori interessati anche a bond di piccolo taglio. ■

Finint in CIFRE



350

LE RISORSE
DELL'INVESTMENT BANKING



280mld €

IL VALORE DELLE OPERAZIONI
DI CARTOLARIZZAZIONE
SEGUITE



7

GLI UFFICI IN ITALIA E
ALL'ESTERO (COMPRESA LA
SEDE A CONEGLIANO)



202mld €

IL VALORE DELLE 19
EMISSIONI DI MINIBOND
SEGUITE NEL 2017



80mld €

IL VALORE DEL TERZO FONDO
DI PRIVATE EQUITY NEIP III