

Martedì 24 febbraio 2015

**80%**

**Il ritorno dell'operazione Sesa**  
Secondo Simone Strocchi, presidente di Ipo Challenger, Spac di nuova generazione che di recente ha quotato Italian wine brands, con l'operazione Sesa gli investitori hanno guadagnato l'80% in 18 mesi

**PRIVATE BANKING**  
Investimenti alternativi

---

## L'ultimo trend? I private deal

I clienti più attenti vanno alla ricerca di opportunità nell'economia reale per diversificare i propri investimenti

**di Gaia Giorgio Fedi**

**L'**ultimo trend nel private banking? I private deal, investimenti nell'economia reale che possono offrire rendimenti attraenti ai clienti delusi dai ritorni delle asset allocation finanziarie. «L'interesse è molto alto in questo momento», spiega il banchiere d'affari Giovanni Tamburi, ceo di Tip, che al momento ha una lista di 60 famiglie interessate a queste operazioni.

«Dopo l'annuncio dell'operazione Hugo Boss è ripartito il risiko delle telefonate di interesse a condividerla». Ma spesso i clienti del private banking sono abituati a un'operatività rapida e magari vogliono investire solo in società quotate, «per poter uscire facilmente dall'investimento e avere un rendimento certo alla fine del deal. Ma queste operazioni non funzionano così», aggiunge Tamburi.

I private deal possono prevedere l'organizzazione di piccole cordate di investitori per entrare in start-up o aziende consolidate, o promuovere offerte riservate con una pre-booking company

First Capital, società specializzata in private deal di investimento in Pmi quotate, ha attirato soprattutto l'interesse dei family office perché «è nata come un progetto rivolto a questa categoria di investitori», afferma l'Ad Vincenzo Polidoro. Ma «una grande attenzione ci viene rivolta anche dal private banking»: infatti si lavora per proporre un fondo da collocare presso questi operatori, aggiunge.

Anche le start-up fanno gola ai private banker, «a loro volta sollecitati da nuovi clienti finora estranei a questa tipologia di investimenti», spiega Luigi Capello, ad di L'venture group, società di venture capital. L'interesse, argomenta, è dovuto al barattage mediatico sul tema delle start-up ma anche a una crescita consapevole sulla necessità di contribuire al rilancio dell'economia. E ai benefici fiscali, visto che è stato introdotto un credito di imposta del 19% sul capitale investito.

Gli approcci dei centri di private banking su questi deal sono diversi. Credenti ha un'attività «per supportare le attività di impresa e il passaggio generazionale, ma la fa attraverso la propria struttura di private equity», spiega il responsabile private banking Matteo Bonetti. Banca Esperia è attiva sui private deal, ma non sulle Ipo. «Identifichiamo opportunità da proporre ai clienti secondo tre diversi cluster - afferma Lorenzo Di Rosa, responsabile corporate & real estate advisory di Esperia - investimenti che offrono un rendimento annuale (nell'immobiliare, nelle energie rinnovabili o nel ramo turistico-alberghiero), oppure in start-up associate a i stage (più speculative) o in Pmi che vogliono diversificare, internazionalizzarsi o crescere per poi quotarsi». In questo caso, la quotazione in Borsa (Ipo) rappresenta il momento discusso del deal. Mentre nelle pre-booking Ipo, la quotazione fa parte del investimento.

«Il modello sta attirando l'attenzione di investitori privati high net worth, private banker, gestor», spiega Simone Strocchi, presidente di Ipo Challenger, Spac di nuova generazione che di recente ha quotato Italian Wine Brands. Funziona così: «C'è una preadesione con la sottoscrizione di uno strumento finanziario liquido, a breve termine», dice Strocchi. Poi i promotori propongono un investimento in pre-booking che vuole aderire e convertire lo strumento in azioni della società che verrà quotata; chi non vuole ottenere un rimborso cash.

«Il successo del deal non è il collocamento come nelle Ipo normali, ma la performance in Borsa», spiega Strocchi, aggiungendo che con una precedente operazione (Sesa), gli investitori hanno guadagnato l'80% in 18 mesi. Anche Azimut, che è partner di Ipo Challenger, con il progetto Libera impresa ha deciso di puntare molto sui private deal.

«Ora vogliamo industrializzare questo processo e fare una due operazioni l'anno di pre-booking deal con clienti che hanno grandi patrimoni (sopra i 5 milioni) e clientela istituzionale», spiega Iacopo Corradi, managing director di Azimut WM. Queste operazioni sono vantaggiose, perché nelle Ipo tradizionali «se il progetto non va a buon fine c'è il danno reputazionale». E si perdono le commissioni pagate.

**L'ultima operazione**



**Hugo Boss porta Tip a 1,3 miliardi**

Hugo Boss, famoso brand del lusso in tutto il mondo, è l'ultima operazione messa a segno da Tip, che ha investito nella società, rilevando un pacchetto azionario, 50 milioni di euro. Tamburi investment partners (Tip) è una investment/merchant bank indipendente e diversificata che ha investito tra operazioni dirette e club deal oltre 1,3 miliardi di euro in aziende eccellenti sul piano imprenditoriale e delle potenzialità di sviluppo. Attualmente detiene, direttamente o indirettamente, partecipazioni in diverse società quotate e non quotate, tra cui AAA, Amalfion, BE, Bolzoni, Eatly, Hugo Boss, Interpump, M&C, Moncler, Monrif, Noemalife, Prysman, Roche Bobois, Servizi Italia e Tipo.

**Finanza sostenibile**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'ultimo trend? I private deal

*I clienti più attenti vanno alla ricerca di opportunità nell'economia reale per diversificare i propri investimenti*

L'ultimo trend nel private banking? I private deal, investimenti nell'economia reale che possono offrire rendimenti attraenti ai clienti delusi dai ritorni delle asset allocation finanziarie.

«L'interesse è molto alto in questo momento», spiega il banchiere d'affari Giovanni Tamburi, ceo di Tip, che al momento ha una lista di 60 famiglie interessate a queste operazioni.

«Dopo l'annuncio dell'operazione Hugo Boss è ripartito il risiko delle telefonate di interesse a condividerla». Ma spesso i clienti del private banking sono abituati a un'operatività rapida e magari vogliono investire solo in società quotate, «per poter uscire facilmente dall'investimento e avere un rendimento certo alla fine del deal. Ma queste operazioni non funzionano così», aggiunge Tamburi.

I private deal possono prevedere l'organizzazione di piccole cordate di investitori per entrare in start-up o aziende consolidate, o promuovere Ipo riservate con una pre-booking company, che

è l'evoluzione della Spac (un veicolo per raccogliere capitale per operazioni di merger & acquisitions). Anna Lambiase, consigliere delegato di Greenitaly1, Spac specializzata nella green economy, dice che la sua società ha «riscontrato un interesse elevato da parte di family office e private banker: sulla tipologia di veicolo (la Spac), sull'operazione, che apre la via alla quotazione di una mid cap, e sul contesto di investimento». Lambiase spiega che investire in una Spac è meno rischioso che puntare sulle start-up, perché si comprano azioni di un veicolo quotato che investe su una società «ben sviluppata sul mercato». Inoltre, se l'operazione non avviene, «viene restituito il capitale versato».

First Capital, società specializzata in private deal di investimento in Pmi quotate, ha attirato soprattutto l'interesse dei family office, perché «è nata come un progetto rivolto a questa categoria di investitori», afferma l'Ad Vincenzo Polidoro. Ma «una grande attenzione ci viene rivolta anche dal private banking»; infatti si lavora per proporre un fondo da collocare presso questi operatori, aggiunge.

Anche le start-up fanno gola ai private banker, «a loro volta sollecitati da nuovi clienti finora estranei a questa tipologia di investimento», spiega Luigi Capello, ad di LVenture group, società di venture capital. L'interesse, argomenta, è dovuto al battage mediatico sul tema delle start-up ma anche a «una cresciuta consapevolezza sulla necessità di contribuire al rilancio dell'economia». E ai benefici fiscali, visto che è stato introdotto «un credito di imposta del 19% sul capitale investito».

Gli approcci dei centri di private banking su questi deal sono diversi. Credem ha un'attività «per supportare le attività di impresa e il passaggio generazionale, ma la fa attraverso la propria struttura di private equity», spiega il responsabile private banking Matteo Benetti. Banca Esperia è attiva sui private deal, ma non sulle Ipo: «Individuiamo opportunità da proporre ai clienti secondo tre diversi cluster - afferma Lorenzo Di Rosa, responsabile corporate & real estate advisory di Esperia -: investimenti che offrono un rendimento annuale (nell'immobiliare, nelle energie rinnovabili o nel ramo turistico-alberghiero), oppure in start-up o società early stage (più speculativi) o in Pmi che vogliono diversificare, internazionalizzarsi o crescere per poi quotarsi». In questo caso, la quotazione in Borsa (Ipo) rappresenta il momento di uscita dal deal. Mentre nelle pre-booking Ipo, la quotazione fa parte dell'investimento.

«Il modello sta attirando l'attenzione di investitori privati high net worth, private banker, gestori», spiega Simone Strocchi, presidente di IpoChallenger, Spac di nuova generazione che di recente ha quotato Italian Wine Brands. Funziona così: «C'è una preadesione con la sottoscrizione di uno strumento finanziario liquido, a breve termine», dice Strocchi. Poi i promotori propongono un investimento in prebooking: chi vuole aderire converte lo strumento in azioni della società che verrà quotata; chi non vuole ottiene un rimborso cash.

«Il successo del deal non è il collocamento come nelle Ipo normali, ma la performance in Borsa», spiega Strocchi, aggiungendo che con una precedente operazione (Sesa), gli investitori hanno guadagnato l'80% in 18 mesi. Anche Azimut, che è partner di IpoChallenger, con il progetto Libera impresa ha deciso di puntare molto sui private deal.

«Ora vogliamo industrializzare questo processo e fare una-due operazioni l'anno di pre-booking deal con clienti che hanno grandi patrimoni (sopra i 5 milioni) e clientela istituzionale - spiega Iacopo Corradi, managing director di Azimut WM -. Queste operazioni sono vantaggiose, perché nelle Ipo tradizionali «se il progetto non va a buon fine c'è il danno reputazionale». E si perdono le commissioni pagate.