

ELITE

CONTINUARE AD INVESTIRE PER FACILITARE IL LAVORO DI CHI FA IMPRESA

Marta Testi, oltre 200 aziende nel nostro network

Il 2020 è stato un anno cruciale per ELITE, da un triplo punto di vista: per la nuova governance, per la crescita (oltre 200 aziende si sono unite al network) e per il completamento del disegno strategico. Una triade che rafforza le basi per una nuova fase di sviluppo di ELITE, attivo dal 2012 e che in pochi anni ha ottenuto un grande successo, centrando e via via ampliando la sua mission.

Sul fronte della governance, come detto, il 2020 ha segnato il debutto del nuovo Ad, come anche la nomina di Massimiliano Lagreca, anche lui tra i fondatori di ELITE, ad Amministratore delegato della società regolamentata ELITE Sim, nel 2020, con la responsabilità dei Capital service. "Il 2020 - ha affermato l'Ad Testi - è stato un anno di crescita per Elite. Oltre 200 aziende si sono unite al nostro network. Le imprese hanno compreso che non ci si può fermare per affrontare un'emergenza ma, anzi, affrontare l'emergenza con capacità di adattamento e di resilienza vuol dire già fare strategia. Dal punto di vista della finanza, lo scorso anno sono stati oltre 200 i milioni di euro raccolti grazie alla nostra infrastruttura per servire oltre 50 aziende". E il 2020, ha proseguito, "ha segnato il completamento del nostro disegno strategico: oggi ELITE è il private market del Gruppo, è una piattaforma, un'infrastruttura che connette imprese e fonti di capitali, attraverso il prezioso ruolo dei broker, degli intermediari, basandosi su innovazione e tecnologia".

Il network globale di ELITE include 1.563 Società distribuite in 45 Paesi, per un fatturato aggregato pari a 105 miliardi nei 36



MARTA TESTI - A.D.

settori economici coinvolti e circa 626mila dipendenti. Le Società in Italia che hanno scelto di entrare nell'ecosistema di crescita di ELITE sono complessivamente 932, con ricavi aggregati pari a 88 miliardi e 480mila dipendenti. Il fatturato mediano è di 40 milioni e per l'85% si tratta di aziende basate su azionariato familiare. Complessivamente, è di 1.312 il numero totale delle transazioni corporate realizzate da 456 delle Società ELITE, per un valore totale di 16 miliardi di euro: 9,4 miliardi generati dalle mille operazioni di M&A; 1,6 miliardi raccolti tramite 122 emissioni di bond; 2,9 miliardi raccolti tramite 39 Ipo; 2 miliardi raccolti tramite 148 operazioni di altro tipo. Il completamento realizzato nel 2020 del Piano strategico di ELITE, con l'implementazione del Private market, vede ora il network, ha scandito l'Ad, basarsi su tre capisaldi:

- 1) Capacity building: un piano di formazione e know-how per la crescita delle imprese. L'87% delle Società ELITE afferma di prendere decisioni strategiche migliori a seguito della partecipazione ai programmi di Strategia&Finanza e Workshop.
- 2) Network globale di imprenditori e top manager: ELITE è anche una community digitale grazie alla piattaforma elite-network.

com che connette Ceo e top manager membri in tutto il mondo e include molteplici servizi che moltiplicano le opportunità di business. Un network di peer con cui condividere esperienze e creare valore insieme a un team di esperti sui principali temi di crescita del business.

- 3) Private market: ELITE connette imprese e fonti di capitali per accelerarne i processi di crescita. Un modello nuovo che si pone come strumento innovativo per tutti gli operatori di mercato: imprese, banche, operatori finanziari, che possono quindi accedere a nuove opportunità di finanziamento e investimento. Il focus sul funding aveva visto, già a partire dal 2017 la creazione di una capital raising facility che oggi grazie al modello del private market offre opzioni di finanziamento alternative che completano i servizi per le imprese a supporto dei loro piani di crescita. Il modello è digitale e con un'esperienza utente efficace che facilita le interazioni di tutti i membri connessi.

La messa a terra concreta di quest'ultimo punto, nel quadro dell'innovazione e della digitalizzazione che sono le stelle polari di ELITE, è emersa nella relazione di Massimiliano Lagreca, presentando quattro principali casi di successo, sia nel campo dei 'basket bond' che in quello dei 'basket loan', strumento che garantisce nuova liquidità per le imprese. Il 'basket loan' è lo strumento che abilita le misure di sostegno varate dal Governo italiano per l'emergenza Covid-19 e permette alle imprese aderenti di accedere a una forma di finanziamento alternativa ed efficiente. Le banche sul territorio hanno l'opportunità di partecipare a un 'Progetto di Sistema', facilmente accessibile e flessibile, offrendo una risposta veloce alle reali e attuali necessità delle aziende del territorio colpite dall'emergenza Covid. Con le più avanzate tecnologie fintech messe a disposizione da Modefinance (organismo accreditato Esma), lo strumento Basket Loan semplifica i processi grazie ad un workflow di istruttoria ed erogazione completamente digitale e automatizzato. L'iniziativa è promossa da ELITE e Adb in collaborazione con Banca Finint nel ruolo di 'arranger' dell'operazione. È importante notare che l'efficacia del concetto di basket sta nella possibilità di prendere un asset finanziario e poi di "impacchettarlo" e convertirlo in uno strumento più grande. Questa forma di cartolarizzazione può avvenire anche con dei sottostanti diversi. La particolarità del basket loan è che nasce con un finanziamento a piccole medie imprese da parte del proprio canale bancario alle condizioni di mercato, che peraltro che sono state rese un po' più agevoli grazie agli interventi del Governo nell'ambito delle misure per il Covid, e consente alle piccole e medie imprese di reperire liquidità dalle proprie banche, e alle banche di investire nei propri clienti con una logica di portafoglio. Un normale finanziamento, ovviamente con dei sottostanti, ma poi il pacchetto - il Basket appunto - di tutti questi finanziamenti diventa un portafoglio che viene riproposto alle banche in qualità di investitori e ad altri investitori istituzionali. Questo effetto moltiplica la liquidità messa a disposizione sul mercato. Quanto al Progetto BondChain, in rampa di lancio e molto innovativo, è l'emissione obbligazionaria su blockchain attraverso una piattaforma decentralizzata per la compravendita di crediti, di portafogli di crediti e l'emissione di obbligazioni. Alla luce di tutto ciò, per il 2021 le prospettive di ELITE sono sempre di crescita sia a livello domestico sia internazionale: continuerà l'espansione della community, con focus su Usa ed Europa, inclusa ovviamente l'Italia.

