1

AREA UNO

AZIMUT
CAPITAL MANAGEMENT

Internazionali

Siamo presenti in 17 paesi, facciamo interagire i professionisti della gestione con quelli della consulenza, al pari dei più importanti Asset Manager Internazionali

Australia, Brasile
Cile, Cina
Egitto, Hong Kong
Irlanda, Italia
Lussemburgo
Messico
Monaco, Singapore
Svizzera, Taiwan
Turchia, U.A.E.
USA

Indipendenti

Azimut non appartiene a nessun gruppo bancario, industriale o assicurativo.

Azionisti

In Azimut siamo tutti azionisti di lungo termine e controlliamo la società attraverso un forte patto di sindacato.
La crescita della nostra azienda è nell'interesse di tutti.
Siamo una vera Public Company italiana

In Borsa dal 2004, nel FTSE MIB dal 2011

57 miliardi asset totali gestiti

1.700 consulenti in Italia

Presente in 17 paesi nel mondo con:
13 società di gestione,
13 società di distribuzione

PIATTAFORMA APERTA

MONDO OICR/SICAV

AMPIA SELEZIONE DI SOCIETÀ ASSET MANAGEMENT TERZE.
AMPIA GAMMA DI FONDI DEL GRUPPO DI DIRITTO LUSSEMBURGHESE.

SERVIZI BANCARI E LENDING

SELEZIONE CONTROPARTI INTERNAZIONALI PER:

- SERVIZI BANCARI
- SOLUZIONI DI LENDING
- RACCOLTA ORDINI E TRASMISSIONI.

BANCHE DEPOSITARIE

POSSIBILITÀ DI SELEZIONARE LA BANCA DEPOSITARIA PER LE GESTIONI PATRIMONIALI.
POSSIBILITA' DI SELEZIONARE LA TIPOLOGIA DI CONTO SU CUI DEPOSITARE GLI ASSET DELLA GESTIONE PATRIMONIALE

COMPAGNIE ASSICURATIVE

AMPIA GAMMA DI COMPAGNIE ASSICURATIVE

Servizi alle imprese: supporto all'imprenditore durante tutto il ciclo di vita della sua impresa

Corporate Advisory

Team di specialisti dedicato alle tematiche corporate con l'obiettivo di trovare soluzioni innovative e tailor made per le esigenze imprenditoriali:

- Identificazione bisogni
- Individuazione aree intervento
- Fornitura soluzioni con prodotti erogati o intermediati dal Gruppo Azimut

Corporate Banking

Finanziamenti bancari e parabancari per la copertura del fabbisogno corrente e di quello durevole:

- Linee di credito controgarantite e non
- Mutui
- Leasing / Factoring
- Strumenti di finanza mobiliare
  (ricerca di equity, mercato obbligazionario, operazioni straordinarie)

PROPOSTA DI AZIMUT LIBERA IMPRESA: DEMOS 1

Il mercato del Private Equity, in Italia fino a ieri un'esclusiva degli investitori Istituzionali e dei grandi patrimoni privati, apre le sue opportunità anche al mercato retail.

Si crea così un nuovo ciclo virtuoso che per gli investitori offre possibilità di rendimenti più alti e per le imprese propone nuove risorse e competenze utili alla loro crescita.

… dalla storia del Private Equity nel mondo
alla proposta di Azimut diffusa a tutti i risparmiatori

Azimut ESG Action 2019

Tre importanti passi:
* Carta dei Valori * Firma PRI e adesione a CDP * Comitato Sostenibilità

Obiettivo, già operativo da giugno 2019:
in collaborazione con Vigeo Eiris, per rating ESG calcolato ex-post, due volte l'anno, su almeno 20 fondi.

Obiettivo 2019:
7 miliardi in fondi sostenibili (il 30% delle masse gestite direttamente in fondi) con linea **Azimut Sustainable**, utilizzando le strategie: Esclusione, Best in Class, Integrazione ESG. L'universo investibile è ottenuto da MSCI per operare con un rating di portafoglio almeno BBB su valutazione ESG.

Obiettivo per il 2020:
linea **Full SRI**, prodotti al 100% sostenibili, con strategie: Investimenti tematici e Impact investing.

Inoltre:
- ✓ 10 miliardi a PMI entro 2024
- ✓ Gruppo di Lavoro CSR per azione di Azimut per la Comunità
- ✓ Fondazione Azimut

Perché Piccola Media Impresa?
Perché COMIECO ?

17/07/2019 La Presidente della Commissione Europea, Ursula von der Leyen, nel suo discorso di insediamento ha introdotto lo sviluppo sostenibile tra i temi più importanti della politica dell'Unione Europea.

Dai media appare evidente che la SOSTENIBILITA' non è più obiettivo ma imperativo. Alcuni Stati dimostrano come la S sia tanto importante quanto la E.

C'è una responsabilità di chi fa le cose (a volte sbagliando)
e una responsabilità di chi non le fa (non per questo esente da colpe).

Con il sostegno finanziario alle PMI si contribuisce a colmare il divario tra economia e finanza, figlio del pensiero «la finanza è contro l'economia», troppe volte emerso in occasione di crisi di mercato.

Investire in economia reale, con un occhio di riguardo per la sostenibilità, è il modo migliore per dimostrare ai cittadini, risparmiatori e consumatori, la vicinanza al mondo della produzione e degli investimenti.

Il Nord Europa rappresenta, da anni, l'area del globo con le migliori realtà imprenditoriali sostenibili. E' certo da prendere ad esempio, con le dovute contestualizzazioni.

L'Italia vanta un tessuto di piccole e medie imprese molto vario e articolato. Qualcuno è arrivato a definire le PMI il «petrolio dell'Italia».

Le molte sfide che attendono le PMI riguardano, tra l'altro:
* Innovazione (per la sostenibilità e per il mercato)
* Sostenibilità (per il territorio e per il mercato)
* Corporate Social Responsibility (da giocare al meglio sul territorio locale)

Quindi occorre fare SISTEMA, anche sul tema dell'innovazione e dell'economia circolare.
Oltre alle tante motivazioni «classiche» (efficienza, ottimizzazione della filiera, maggior rilevanza politica e sul mercato) è bene ricordare un punto d'orgoglio:
non finire in mani straniere per non disperdere un patrimonio importante.

Non mancano certo i problemi:
burocrazia, difficoltà ad esigere il credito, truffe commerciali, investimenti innovativi non riconosciuti o copiati. In una parola: DIFFIDENZA. I piccoli imprenditori italiani, determinati e pazienti allo stesso tempo, portano non poche cicatrici.

Però i cittadini italiani hanno fiducia nelle PMI.

La finanza che interviene nelle PMI le aiuta ad ampliare la visione del mondo.
Ora la attende un compito non banale, ovvero spiegare che:
* ESG non significa riduzione di fatturato e profitti
* la Finanza Sostenibile lavora nel lungo periodo per quanto sia rimasto poco tempo

1° Obiettivo: trasformare tecnicismi in linguaggio semplice x tutti: PMI e risparmiatori.

?? L'offerta aiuterà la domanda a cambiare o accadrà il contrario ??

- Con l'innovazione il concetto di competenza non perde valore, anzi, emerge.
- Occorre guardare con speranza alle nuove tecnologie e all'innovazione.
- La finanza a servizio delle PMI può sostenere questo progetto.
- Per gestire le nuove tecnologie serviranno infrastrutture materiali (che le PMI chiedono da tempo allo Stato) e immateriali (relazioni, progetti sul territorio, modelli di convivenza) cui le PMI possono contribuire.

La Tassonomia dell'Action Plan non è ancora stata deliberata per veti incrociati, quindi bisogna pensare ad un periodo di piccoli graduali cambiamenti. Lentamente e poi più velocemente si instaurerà un periodo di TRANSIZIONE: qui interviene il ruolo delle PMI e la loro esigenza di innovazione e finanziamento.
TRANSIZIONE EMPIRICA, NON IDEOLOGICA.

Come emerso anche nell'ultima Settimana SRI, il sistema bancario, nell'orientarsi verso il finanziamento di attività green, sconta un problema di rating.
Il Private Debt e il Private Equity daranno quindi un importante contributo.

Demos 1 non solo crea Valore nelle PMI coinvolte e nel relativo tessuto locale ed imprenditoriale, crea Valore anche come modello, come prototipo di una modalità di relazione tra risparmiatore e PMI.

Così il risparmiatore, anche solo idealmente, partecipa al progresso delle imprese del suo territorio. Il passaggio, seppure di una piccola parte dei propri asset, verso investimenti vincolati nel tempo richiede un surplus di fiducia da parte dei clienti e, quindi, maggiore competenza e capacità argomentativa da parte dei consulenti.

Si tratta di fondi comuni che richiedono più pazienza e più programmazione, sia nella fase di investimento sia in quella di disinvestimento. In tutto questo rispettosi delle tempistiche delle PMI, alle prese con progetti di medio-lungo termine, aggregazioni, riorganizzazione familiare della proprietà, ecc.

Del resto sui conti correnti italiani c'è una liquidità enorme (1.400 miliardi, il debito pubblico è 2.300 miliardi). Gli illiquidi rappresentano una nuova sfida. Che sia per un tasso free-risk negativo, per una ricerca di rendimento, per un'esigenza politica di sostenere lo sviluppo delle PMI, in ogni caso si tratta di una buona opportunità.

Tema centrale per il futuro: ESG per le PMI non quotate

Metodologie «leggere»

Costi modulati alle dimensioni aziendali

Modalità di engagement (con approccio Private Equity)

Trasparenza e comunicazione ai risparmiatori

Di certo un modello in continua evoluzione.

Potrebbe quindi nascere un nuovo modello di due diligence, indirizzato anche a verificare il rating ESG delle PMI