



Lugano deve diventare il punto di riferimento per l'Italia prima di Zurigo e Ginevra

Fine al muro di gomma

Mentre per le società industriali italiane il Ticino rappresenta il naturale sbocco, nel campo dell'analisi finanziaria, gli svizzeri vanno a Milano e gli italiani a Zurigo o Ginevra: è un controsenso. Domani si cerca di innescare un circolo virtuoso.

di CORRADO BIANCHI PORRO

Riccardo Esposito, Ceo di "The Lantern" Research di Lugano, è l'ispiratore, insieme a IR TOP società leader in Italia nella consulenza in Investor Relation, del primo "Lugano Small & Mid Cap Investor Day" che si tiene domani allo Splendide con inizio alle ore 9.30. L'evento offrirà agli investitori istituzionali svizzeri (casse pensione, fondi assicurativi, ecc., che operano sul nostro territorio) l'opportunità di incontrare direttamente il Top Management di società di media grandezza quotate presso la Borsa italiana e leader nei rispettivi settori quali BEE Team, Biancamano, Caleffi, Conafi Prestitò, Graniti Fian-dre, Servizi Italia, Tamburi Investimenti, Terni Energia, TXT e-solution. Ne parliamo dunque con Riccardo Esposito.

«Nell'arco di 15 anni ho svolto tutta la mia carriera come analista finanziario Equity», spiega Riccardo Esposito. «In questo ruolo», aggiunge, «ho lavorato per alcune delle principali banche europee, come Deutsche Bank e Akros. Poi mi sono messo in proprio come analista finanziario indipendente. Sono stato responsabile per la reazione del desk di analisti di Banca Profilo e di una società olandese che voleva aprire uffici a Lugano. Svanita quest'ultima prospettiva per la crisi, ho creato "The Lantern". Il nome», ci spiega, «è un riferimento alla mia genovesità, ma anche al faro che dovrebbe illuminare la strada dei buoni investimenti. Al culmine della crisi, nel febbraio-marzo 2009, ogni giorno ero bombardato da notizie di colleghi che perdevano il lavoro, uffici studi che chiudevano (in Italia ci fu una moria) e banche che annunciavano ristrutturazioni su ristrutturazioni. Lanciai l'idea di continuare a lavorare coalizzando dal basso. Se io, per fare un esempio, riesco a coprire 10 società, insieme ad altri 10 offriamo una copertura di 100. Se ognuno di noi dieci ha dieci clienti, assieme abbiamo un database di 100. Si possono creare sinergie importanti effettuando cross-selling. Così è nata questa piattaforma aperta, con lo scopo di aggregare, anche con competenze geografiche lontane.

Dopo un anno, il network ha raggruppato 5000 professionisti in tutto il mondo. Un risultato eclatante e del tutto inatteso. Tutte le nazioni del mondo sono oggi rappresentate, mentre la concentrazione è grosso modo un quarto in Nordamerica, un terzo in Europa e un quarto in Asia. La maggior parte sono analisti finanziari non solo di Equity, ma di bond, di commodities (azioni, obbligazioni, materie prime). Ci rivolgiamo in prima battuta a clientela istituzionale.

E cosa ci può dire delle prospettive di Lugano nel campo delle finanze, secondo la sua esperienza?

Sono l'ultima ruota del carro perché sono arrivato qui meno di 2 anni fa. Ma ho scoperto che qui a Lugano ci sono delle professionalità eccellenti e non solo nel Wealth e private banking. Esistono professionisti con background importanti che fanno cose a elevato valore aggiunto (Corporate Finance, Private Equity, Venture Capital, Asset management, brokering per istituzionali). Molti vengono dall'estero, magari con esperienza a Londra. Sono venuti a lavorare qui sicuramente per una scelta di vita, ma anche perché il minor carico burocratico per costruire una nuova società aiuta e facilita. Molti hanno poi cercato di avviare delle relazioni personali e professionali ma spesso hanno trovato un... muro di gomma. Di fatto questa parte di mercato, fatta di ditte medio-piccole, è in forte sviluppo e intende uscire da un certo isolamento. Abbiamo inizialmente organizzato aperitivi, cene e conferenze con il puro scopo di conoscerci l'un l'altro, e magari creare delle opportunità insieme. Poi siamo passati ad organizzare anche eventi speciali come quello di domani. Tale attività di Public Relation si affianca al nostro Deal Board (<https://www.lanternresearch.com/deals/menu>) che permette di intermediare in maniera anonima i mandati di cui ogni advisor è portatore, sia a vendere che a comperare. Ciò agevola molto l'incontro tra domanda e offerta, in un mercato spesso poco trasparente. Così si è creata una rete anche in Ticino.

Lugano diventi un'effettiva piazza finanziaria

Trasparenza per crescere assieme

Vogliamo parlare di ambizioni?
Quella di contribuire nel nostro piccolo a far diventare Lugano una piazza finanziaria. Non so se con la "P" e la "F" maiuscola, ma almeno una piazza finanziaria che oggi non è (lo dico dal punto di vista dell'informazione societaria).

L'evento va in questa direzione?
Il fatto che le società quotate con il loro Top Management vengano qui a Lugano, nella favolosa cornice dello Splendide a presentarsi agli investitori, invece di essere i nostri professionisti ad dover andare sempre a Milano o nelle sedi sociali delle varie aziende, è già un'inversione di tendenza e il successo non è finito lì. L'obiettivo è creare un track-record per cui questi eventi si facciano almeno ogni tre mesi, invitando nuove società, anche di dimensione

maggiore. Abbiamo già qualche prenotazione per i prossimi eventi, ma è paradossale che una società quotata a cui ho rivolto l'invito abbia dovuto declinare perché avevano già in programma di andare a Zurigo e Ginevra. Ora, questa non è una blue chip che rientra nei benchmark dei gestori. Il fatto che siano stati preferiti Zurigo e Ginevra, è un po' paradossale. Lugano deve diventare un obbligo comune: una società italiana deve passare prima da Lugano. Un investitore basato qui, comunque, una società italiana lo vede di per sé con un maggiore interesse rispetto a chiunque sia basato oltre Gottardo. Dove è più facile considerare la società come espressione di un Paese magari reputato marginale.

Ci sono anche società italiane quotate a Zurigo che non son passate da Lugano.



Riccardo Esposito, Ceo di "The Lantern" Research a Lugano. Il nome "The Lantern" riflette da un lato l'assonanza con la Lanterna per le origini liguri, dall'altro la necessità di fare chiarezza nella finanza.

L'occasione d'incontrare il Top Management delle società quotate

Le Small & Mid Cap di Milano con la comunità svizzera

«Da questo fatto», continua Riccardo Esposito, «è nato il sodalizio tra IR TOP (molte società italiane sono loro clienti) e "The Lantern" come rappresentante degli istituzionali che possono essere interessati a incontrare il Top Management».

Il programma dell'incontro di domani allo Splendide?

Dopo l'introduzione alle 9.30 di Anna Lambiasi, amministratore delegato di IRTOP, sarà la volta di Stefano Neri, AD di Terni Energia, Stefano Achermann, AD di B.E.E. Team, Giovanni Battista Pizzimbone AD di Biancamano, Nunzio Chiolo, AD di Conafi Prestitò, Giulio Ferretti, AD del gruppo Caleffi, Graziano Verdi, AD di Granitifiandre, Luciano Facchini, AD di Servizi Italia, Marco Guida, AD del gruppo TXT E-Solution, Giovanni Tamburi, AD del gruppo Tamburi e si chiuderà con un Business Lunch.

Perché l'evento?
Nel marzo di quest'anno, a Milano vi è stata una Star Conference dove sono invitate tutte le società quotate nel

segmento Star (società di media grandezza quotate in borsa). In quell'occasione si è scoperto che molti partecipanti istituzionali provenivano proprio dalla Svizzera. Ci si è allora accorti che questa poteva costituire una base di attrazione per le società italiane. Il problema è che l'Italia non è troppo informata su quello che c'è al di là della barriera di Chiasso, benché si sia accomunati dalla stessa lingua. Questo fa sembrare il Ticino terra di nessuno. Da una parte, quando si guarda la Svizzera, si è comunque una minoranza linguistica. Dall'altra, per quanto ci accomuni la lingua, non siamo più Italia. Così si è creato un certo paradosso. Le barriere, almeno quelle culturali, si può cercare di abbatterle. La complementarietà tra "The Lantern" che ha i contatti qui in Ticino e IRTOP che ha quelli con il mondo quotato italiano ha permesso di creare una grande sinergia da cui è nato questo primo Investor Day di domani.

Perché una prima volta?
Non mi sembra che società italiane



L'incontro si tiene domani allo Splendide Royal.

quotate, con tanto di Top Management e di direttori finanziari, siano mai venute in gruppo a presentarsi ad una vasta platea di investitori istituzionali. L'andamento delle registrazioni lascia intendere che ci sarà un'ampia partecipazione.



La statua a Piacenza di Gian Domenico Romagnosi (suo allievo fu Carlo Cattaneo): «etica, politica e diritto si possono distinguere, ma non disgiungere...»

Questo è ancora più paradossale. O italiani che fanno la loro fortuna a Ginevra: ci può stare. Si può anche decidere di basarsi a Zurigo o Ginevra, ma per una società alla ricerca di investitori o che si vuol far conoscere, la lingua è comunque un vantaggio indiscutibile. In America sono 350 milioni di persone che parlano tutti la stessa lingua. In Europa siamo forse altrettanti, ma di lingue e culture diverse. Se la lingua è co-

munque una barriera, almeno il Ticino deve essere molto più attento a quello che succede in Italia ma bisogna anche creare un sistema per cui anche l'Italia sia molto più attenta alle opportunità che offre la Svizzera Italiana sapendo che ci sono investitori interessati a conoscere i Business Plan delle loro società.

E la vostra Community?
Sto lavorando per far fare all'iniziativa il salto di qualità che credo merita. Si sta infatti cercando un partner finanziario per assumere personale qui in Ticino (alcune decine di persone lungo il piano quinquennale) per rendere operative le sette divisioni della nostra piattaforma, ognuna suscettibile di generare ricavi. Il sottoscritto e il nostro sito (www.lanternresearch.com) restiamo sempre a disposizione per maggiori informazioni.

L'agenda economica

LUNEDÌ 27 SETTEMBRE
Audizione di Trichet davanti al parlamento europeo su BCE ed euro.

MARTEDÌ 28 SETTEMBRE
UBS: indicatore dei consumi in agosto. Convegno alla Supsi sul monitoraggio fiscale. IRTOP, Lugano Small & Investor Day allo Splendide, dalle 9.30.

MERCOLEDÌ 29 SETTEMBRE
Tankan della Banca del Giappone. H&M, risultati del terzo trimestre. Swisscanto, evoluzione delle Casse pensioni. Kof, barometro congiunturale di settembre.

GIOVEDÌ 30 SETTEMBRE
Ecofin informale. Inflazione della zona euro. Rimborso delle banche alla BCE di 225 miliardi di euro. Washington, Pil definitivo del secondo trimestre. Banca Nazionale Svizzera, bilancia dei pagamenti nel secondo trimestre. Schroders: i Corporate Bond, meeting a Lugano. Maerki Baumann, inaugurazione della sede di Locarno.

VENERDÌ 1 OTTOBRE
Ecofin informale. Tasso di disoccupazione in agosto in Europa. Cifra d'affari del commercio al dettaglio nel mese di agosto.