

bluerating

ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

METAVERSO SE IL CONSULENTE FINANZIARIO DIVENTA UN AVATAR



LA SCALA REALE DI AZIMUT

Giuliani: "Così la nostra squadra premia competenze e specializzazione"
"Siamo predatori e non prede, negli ultimi 12 anni oltre 100 acquisizioni"

ISSN 2037-1551



LUGLIO 2022 - Numero 7 - Anno XII - 5,00 euro

Mensile - Prima immissione 14/07/2022 - Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LO/M

Pietro Giuliani, presidente di Azimut Holding. Nel mazzo di carte i cinque amministratori delegati, dall'alto verso il basso: **Gabriele Blei**, **Massimo Guati**, **Paolo Martini**, **Giorgio Medda** e **Alessandro Zambotti**

La squadra a sei punte

Giuliani (Azimut): “Così la nostra struttura premia competenze e specializzazione”

di Andrea Giacobino

“Azimut oggi è un punto di riferimento finanziario, presente e futuro, per il sistema Italia, lato imprese e risparmiatori privati. I risultati di questo modello sono visibili a tutti: abbiamo chiuso il 2021 con un utile netto record di 605 milioni di euro e negli ultimi tre anni abbiamo generato utili netti cumulati per oltre 1,35 miliardi di euro. Credo questa sia la chiara dimostrazione che per fare un mestiere complesso come il nostro, in un contesto in trasformazione, servano più teste e più competenze che operino in squadra”. Pietro Giuliani, presidente di Azimut Holding, fa il punto con BLUERATING, togliendosi anche qualche sassolino dalla scarpa, sullo stato di salute del gruppo da lui fondato e che oggi guida assieme a una squadra collaudata di cinque amministratori delegati.

Cosa è oggi Azimut? State facendo un sacco di cose (marketplace, Fintech, Blockchain, beewise, private markets, venture capital, investment banking) ma spesso il mercato non percepisce il focus dell'azienda rispetto a competitor apparentemente molto più focalizzati. È un'impressione sbagliata?

I risultati che ho appena ricordato sono la chiara dimostrazione che per fare un mestiere complesso come il nostro, in un contesto in trasformazione, servano più teste e più competenze che operino in squadra. La storia offre diverse prove al riguardo. Per esempio, ricordo che quando ero bambino fece la sua comparsa un aereo supersonico tra i più performanti di tutta l'aviazione



Per fare un mestiere complesso come il nostro servono più teste capaci di operare in team

continua a pag. 14 >

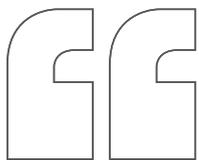
RACCOLTA MAGGIO 2022 DATI IN MILIONI DI EURO

>	Raccolta maggio 2022	Raccolta 2022	Patrimonio al 31/05/2022	Patrimonio 2022
Fondi ⁽¹⁾	-116,5	637,1	43.246,6	0,4%
di cui Private Markets ⁽²⁾	35,1	348,3	5.012,2	10,1%
Gestioni patrimoniali e altre	297,7	112,6	13.902,4	-5,2%
Assicurazioni Azimut Life	19,9	112,9	6.707,0	-3,2%
Advisory ⁽³⁾	-1,0	-4,8	1.600,8	-14,4%
Totale Gestito Netto ⁽⁴⁾	82,8	757,2	53.493,7	-1,2%
Titoli, fondi terzi e c/c	598,4	1.867,4	29.910,4	3,1%
Totale	681,3	2.624,5	83.404,1	0,3%

(1) Assogestioni non comprende la raccolta estero su estero e commissioni di ingresso; sono compresi fondi, hedge e alternativi. (2) Il dato di raccolta dei prodotti private markets viene inserito solamente al raggiungimento di determinati closing; pertanto, il valore non riflette la raccolta effettiva compiuta nel mese. Include Club Deals. (3) Include servizio MAX (consulenza a pagamento). (4) Al netto di duplicazioni.



Pietro Giuliani / presidente di Azimut Holding



Siamo predatori e non prede Negli ultimi dodici anni abbiamo realizzato in Italia e all'estero più di cento acquisizioni e startup (per noi stessi)

Rumor e smentite

Il grafico nella pagina a fianco riporta l'andamento del titolo **Azimut a Piazza Affari**, a confronto con le performance dell'indice **Ftse Mib** e di altri 5 big del settore finanziario e del risparmio gestito: **Banca Generali, Fineco, Banca Mediolanum e Mediobanca**. Quest'ultima è stata spesso al centro di indiscrezioni quale possibile predatrice di banche-reti italiane, da Azimut a Banca Generali, mentre si è parlato più volte anche di una sua fusione con Banca Mediolanum. Tutte le ipotesi di acquisizione sono state però regolarmente smentite dall'amministratore delegato di Mediobanca, **Alberto Nagel**.

mondiale, il Phantom, il quale per essere manovrato richiedeva il lavoro in tandem di due piloti. La mission di Azimut racchiude in sé competenze e difficoltà tali da rendere necessari cinque amministratori delegati, ciascuno dei quali con ambiti di competenza specifici. Infatti: Paolo Martini insieme alle deleghe sulla distribuzione in Italia e sullo sviluppo dell'attività di Azimut Libera Impresa si occupa anche di Azimut Marketplace, il tutto unito a responsabilità sul marketing a livello mondiale. Giorgio Medda, oltre ad avere la responsabilità delle fabbriche prodotto e della gestione, per i public e private markets, a livello globale e di una parte di distribuzione estera, segue anche i progetti relativi a blockchain e Fintech (ultimo esempio quello della app Beewise). Gabriele Blei continua ad essere il vertice dell'interlocuzione con gli azionisti e in aggiunta ha ampie deleghe per tutta l'attività corporate del gruppo e lo sviluppo delle attività di investment banking a livello globale. Massimo Guiati, che si sta trasferendo operativamente da Hong Kong a New York, ha ampie deleghe sulla distribuzione dei due maggiori mercati esteri, ovvero Stati Uniti e Australia (che rappresentano oltre il 65% delle masse estere), con obiettivi importanti di redditività e Alessandro Zambotti unitamente alle deleghe caratteristiche del global cfo ha la responsabilità di tutta la struttura organizzativa e gestionale del gruppo.

Azimut è comunque una delle realtà più brillanti dell'advisory in Italia. Spesso il vostro nome è stato coinvolto in rumors su possibili acquisizioni da

parte di realtà terze (ultima in ordine cronologico, la voce su Mediobanca). Vi sentite più prede o predatori? O la crescita sarà solo organica?

Noi siamo predatori. Negli ultimi 12 anni abbiamo realizzato in Italia e all'estero più di 100 acquisizioni e start up (per noi stessi) per circa 600 milioni di euro considerando gli investimenti già effettuati e gli impegni presi. Una cifra che rappresenta il 20% della nostra attuale capitalizzazione in borsa.

Dopo la retailizzazione dei fondi alternativi, sembra che uno dei prossimi trend del mercato potrebbe essere l'apertura in forma massiccia alle gestioni passive. Come giudicate questa novità? E come pensate potrebbero valutarla i consulenti?

Azimut ha i consulenti finanziari come soci di maggioranza, uniti all'interno del patto di sindacato, azionista di riferimento della società. La proposta al cliente di gestione passive non richiede consulenti dotati di capacità e qualità distintive e quindi non fa per noi. Per quanto riguarda la democratizzazione dei fondi alternativi siamo stati i primi in Italia e probabilmente nel mondo e siamo i primi anche per numero di clienti coinvolti.

Gli analisti si sono spesi talora in giudizi positivi verso di voi, con l'unica incognita evidenziata che risulta essere l'attuale incertezza geopolitica che potrebbe gravare sui mercati. Come state affrontando questo scenario complesso?

L'attuale sottovalutazione del titolo Azimut è talmente accentuata che credo ci metta molto al riparo da eventuali turbolenze dei mercati finanziari.

È cosa nota, e lei stesso più volte lo ha sottolineato, che il vostro titolo tratta a multipli molto bassi e meriterebbe valutazioni più elevate in considerazione della generazione di cassa e della distribuzione di dividendi. Come mai a suo avviso persiste questa considerazione deficitaria da parte degli investitori nei vostri confronti?

L'essere quotati alla Borsa italiana con più del 50% di investitori americani e con la quasi totalità di azionisti esteri ci espone, in particolar modo, all'immagine non sempre positiva del nostro paese e anche a calunnie locali, dettate da pigrizia e mancanza di coraggio, che mal celano spesso un sentimento di invidia.

Ha mai pensato al delisting?

Sì, ma l'idea di avere anche per un periodo non lungo un "padrone" che non sia il mercato mi ha fino a oggi bloccato.

Azimut ha ancora la fama di essere la rete con i prodotti più cari. È vero o no? È cambiato qualcosa? Come Azimut ha affrontato le nuove regole più stringenti di Esma sulle performance fee?

Azimut è la società che negli ultimi 25 anni ha raddoppiato i soldi investiti dai suoi clienti (performance media ponderata) mentre l'indice Fideuram dei fondi comuni ha aumentato



	PERFORMANCE	TOTAL RETURN
AZIMUT	634%	1.193%
Banca Generali	366%	765%
Fineco	285%	368%
Mediolanum	75%	281%
Mediobanca	9%	-
FTSE MIB	0%	-

il capitale investito solo di circa il 78%. I rendimenti citati sono già al netto dei nostri costi, che da più di venticinque anni sono rimasti gli stessi in valore assoluto. Purtroppo, ci siamo dovuti adeguare ai molteplici cambiamenti normativi, rispettandoli doverosamente.

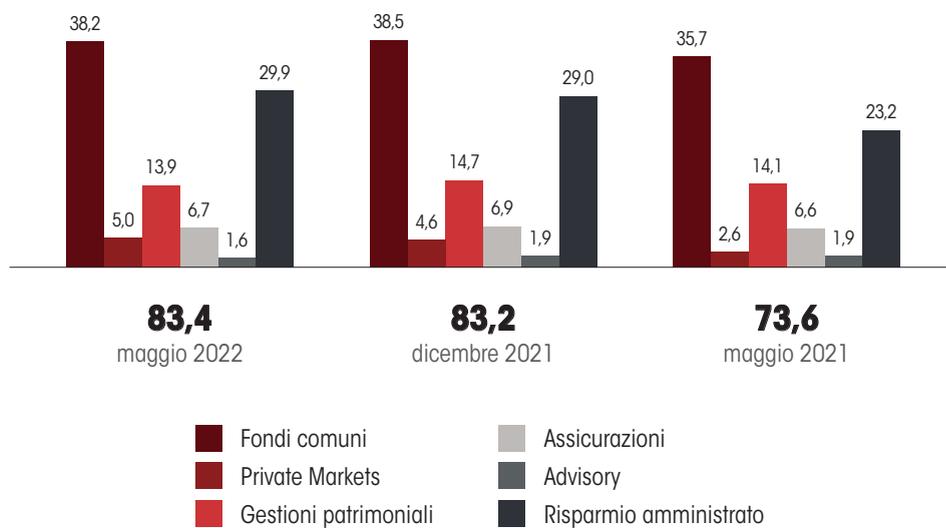
Un'altra critica è che la crescita di Azimut nella raccolta arriva molto più dal reclutamento rispetto ai concorrenti piuttosto che da una crescita organica della rete e che molto cash flow di Azimut viene usato per remunerare gli azionisti con dividendi e buy back...

La nostra crescita in Italia e all'estero, che oggi rappresenta più del 40% delle nostre masse totali, non deriva principalmente dal reclutamento, ma dall'attività organica. Per quanto riguarda i dividendi e i buy back, è bene precisare che essi vengono dopo gli investimenti fatti per accrescere il valore della società in una logica di lungo periodo. Azimut, dalla sua quotazione, è il primo titolo fra quelli finanziari, bancari e assicurativi con una crescita del 1193% (total return) e il terzo titolo quotato di tutta la Borsa italiana (Ftse Mib, Bloomberg dati al 31/12/21).

Dai dati Assoreti risulta che **livello di organico negli ultimi tre anni Azimut è cresciuta del 2,9%. Nel corso dell'ultimo anno la società è cresciuta del 2,7%, cioè di una percentuale inferiore alle altre quotate. Il livello del turnover è invece in crescita negli ultimi tre anni (specie nell'ultimo) e risulta di gran lunga superiore a quello di un'altra quotata eccellente come Fineco. Questo dato non evidenzia un possibile problema di porte un po' troppo girevoli per i consulenti Azimut?**

Qualcuno disse: "Molti sono i chiamati, pochi gli eletti". Questo ben si addice alla buona volontà e competenze che devono avere i consulenti finanziari per lavorare in Azimut, anche per quanto descritto finora. La nostra crescita deve essere qualitativa e la selezione che i nostri manager attuano ogni anno può generare del turnover, soprattutto in periodi di forti cambiamenti come gli attuali.

EVOLUZIONE DEL PATRIMONIO DATI IN MILIARDI DI EURO



Il target 2022 per l'utile è 400 milioni di euro in condizioni di mercato normali

Può confermare i target 2022 di 6-8 miliardi di raccolta netta e di un utile di oltre 400 milioni?

In condizioni di mercato normali confermo i 400 milioni di utile netto come target 2022. Per la crescita delle masse, non voglio porre limiti alla professionalità dei miei colleghi i quali, voglio ricordare, agiscono come partner e quindi imprenditori.

[@andreagiacobin1](https://twitter.com/andreagiacobin1)

PATRIMONIO DATI IN MILIONI DI EURO AL 31/05/2022

ITALIA

46.762,0



AMERICA

22.954,0



EUROPA (EX. IT) & MENA

5.329,7



ASIA-PACIFICO

8.358,4