

à», ha concluso riservata)

Imi, Credit Suisse non si può escludere i prossimi mesi alcune oggetti di sindacato se per il momento tanto di un'ipotesi delle banche.

Intesa, nel confronto sindacale di ni, l'istituto avrebbe la fusione per incorporazione nella capogruppo di Paolo Group Servimossa fatta dopo che di Giustizia Europea ato il regime di esenzioni Iva per i consorzi assicurativi. (riproduzione riservata)

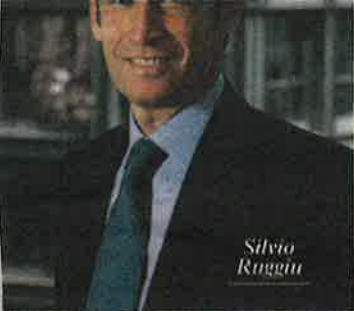
di, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/Intesa

tutti gli effetti

uropeo

à essere rilevata da purpose acquisition a Corrado Passera. ta anche al Credito o piccolissimo istano di SC Lowy, un vede a Hong Kong. razioni nascono con a un prezzo ragionevole che consentirà lgere tutta una serie altrimenti precluse. Il mercato Banca Priolo istituto di Reggio dalla famiglia Spal- Privata Holding srl per Banca al 10%, Tuscia, un piccolo terbo nel 2012 per imprenditori e produzione riservata)

Deutsche bank nell'ambito della riorganizzazione delle attività italiane ha fatto confluire sotto la divisione di Advisory Clients guidata Silvio Ruggiu il private banking, i business banker e la rete di consulenti finanziari. L'idea è consentire anche ai promotori finanziari di accedere ai servizi dedicati alle imprese, finora riservati ai private banker. I promotori avranno infatti la possibilità di farsi affiancare dai business banker quando si rivolgeranno ai propri clienti. D'altronde in Italia il cliente tipico del consulente finanziario è l'imprenditore e la possibilità di affiancare ai prodotti dedicati alla gestione del patrimonio anche servizi per l'impresa può essere un modo di fidelizzare il cliente e blindarlo in un



Silvio Ruggiu

te di consulenza, non solo di finanza ordinaria, ma anche di visione e supporto strategico per gestire fasi cruciali del ciclo di vita, come il passaggio generazionale, l'apertura verso i mercati esteri o la crescita dimensionale. Se si considera che l'80% circa delle aziende è a conduzione familiare, che il 35% circa della ricchezza gestita in Italia con un approccio di private banking fa capo

nel azionario, risulta evidente come non sia spesso possibile trattare gli investimenti di un imprenditore separatamente dalla gestione e dalla strategia dell'azienda. Il modello di business di Advisory Clients è nato proprio per far fronte a tutte queste esigenze, raggruppando le attività in una piattaforma integrata unica, per valorizzare il patrimonio dei clienti, privati e aziende, attraverso la pianificazione, l'organizzazione e la protezione del capitale complessivo. Un'attenzione particolare sarà dedicata alla formazione dei consulenti finanziari e allo sviluppo di un'architettura digitale completa a supporto delle loro attività. A maggio ha già preso il via un percorso di formazione che prevede più di 30 giornate dedicate all'attività di prestito lending e al supporto alle im-

za evoluta, al controllo e alla diversificazione dei portafogli. Sul versante del digitale, Deutsche Bank ha già messo in cantiere un piano triennale di investimenti in nuove tecnologie, focalizzato sulla realizzazione di strutture di assistenza a distanza, di tool e servizi per la collaborazione, sempre a distanza, tra consulenti finanziari e clienti e per la sottoscrizione di servizi senza alcun ricorso a documenti cartacei. Intanto l'offerta di Deutsche Bank Financial Advisors continuerà a essere strutturata sull'architettura aperta, arricchita dalla visione di mercato globale, da soluzioni su misura e da strumenti per l'ottimizzazione dei portafogli e la protezione del patrimonio finanziario. Alla consulenza sui servizi di investimento si affiancano poi un'ampia gamma di servizi premium, come le soluzioni

parlamentare per i clienti familiari e affrontare i passaggi generazionali, e altri servizi offerti insieme a partner di alto profilo nella consulenza legale e fiscale, l'art advisory e la valorizzazione dei patrimoni immobiliari. Il nuovo brand, il piano di crescita e i vantaggi dell'integrazione della rete nella piattaforma Advisory Clients saranno presentati ai consulenti finanziari in un tour di incontri su tutto territorio nazionale, partito ieri da Milano e che si concluderà il 26 giugno a Roma. Quanto alle forze in campo, da inizio anno ci sono stati 40 nuovi ingressi, ma la ricerca di nuovi professionisti da reclutare è destinata a continuare. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/cf

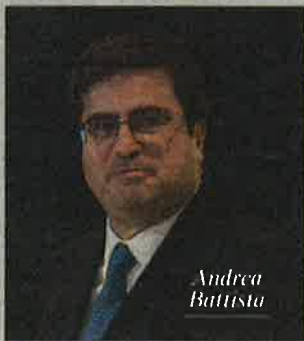
Sottoscritto l'accordo quadro per la business combination della prima special purpose acquisition company assicurativa

La spac Archimede pronta a fondersi con Net Insurance

DI ANNA MESSIA

Tempi rispettati. Archimede e Net Insurance hanno sottoscritto l'accordo quadro. Prende così il via l'operazione che prevede la cessione da parte dei soci di Net a favore della Spac del 30% del capitale meno un'azione, per 9,3 milioni (una valorizzazione complessiva di 31 milioni) e la successiva fusione tra le due società. Si tratta della business combination tra la Special Purpose Acquisition Company delle polizze, quotata dallo scorso maggio a Piazza Affari e Net Insurance, operatore di riferimento del mercato italiano nella coperture assicurative sulla cessione del quinto dello stipendio. L'obiettivo del progetto Archimede, di cui è main sponsor Andrea Battista, è la creazione

di una piattaforma bancassicurativa sul ramo Danni indipendente e innovativa, basata sull'insurtech. Il fatto di aver individuato già in sede di ipo la società su cui investire ha reso più appetibile e veloce l'operazione che ha raccolto complessivamente 48 milioni, con l'ingresso di azionisti di primo piano come Unicredit, Ibl Banca o Algebris di Davide Serra. Il piano prevede ora la fusione di Archimede in Net Insurance (con un rapporto di scambio pari a 2,131 azioni ordinarie Net per 1 azione Archimede) al termine della quale nessun azionista verrà a detenere



Andrea Battista

una partecipazione superiore al 20%, con un flottante che si stima intorno al 60%. Una public company, quindi, i cui organi sociali saranno nominati in base al meccanismo del voto di lista, previsto dal nuovo statuto che sarà adottato da Net Insurance post fusione, ma è già deciso che a guidare la nuova Net sarà lo stesso Battista. Il primo azionista, con una quota di poco superiore al 10%, sarà la famiglia Amato, oggi socio di maggioranza di Net, mentre Ibl Banca, Unicredit e Algebris avranno partecipazioni di poco superiori al 5%. All'atto di efficacia della fusione, condizionato

alle necessarie autorizzazioni Ivass così come la cessione del 30%, Net Insurance avrà un Solvency Ratio superiore al 200% (due volte il minimo regolamentare). «A meno di un mese dall'ipo di Archimede finalizziamo con soddisfazione il previsto accordo con Net Insurance, confermando pienamente tutte le condizioni già annunciate in fase di quotazione sia in termini economici che di governance», ha commentato ieri Battista. La chiusura dell'operazione è attesa entro la fine dell'anno dopo l'ok Ivass e il via libera delle assemblee delle due società coinvolte. «Una volta autorizzata e realizzata la business combination il gruppo Net Insurance ne risulterà grandemente rafforzato sotto il profilo patrimoniale, strategico e manageriale», ha aggiunto Renato Amato, presidente di Net Insurance. (riproduzione riservata)