



AZIMUT

LIBERA IMPRESA

EX  
PO

L'ARTE DI FARE IMPRESA

MILANO  
RHO FIERA  
29 e 30  
OTTOBRE 2019

DOVE INCONTRARE L'ECONOMIA REALE

EDIZIONE  
08.10.2019

# 4

## MOTIVI PER NON MANCARE

- 1 Per fare **Networking** ed incontrare nuovi partner con lo scopo di accrescere il proprio business, ispirandosi anche a casi di successo.
- 2 Per conoscere nuove ed efficienti **forme di investimento** per i propri patrimoni.
- 3 Per scoprire nuovi strumenti per **finanziare** la crescita delle aziende.
- 4 Avere uno sguardo al futuro, con attenzione all'**innovazione** e alle nuove tecnologie che cambieranno i nostri comportamenti.

Inoltre, all'interno dell'area espositiva di Azimut Libera Impresa EXPO, prenderà vita **ALI Speed Date**, una speciale iniziativa dedicata a imprenditori e liberi professionisti per incontrarsi e approfondire la conoscenza reciproca, presentare la propria attività, le proprie esperienze, i propri prodotti, le proprie tecnologie e attivare nuovi rapporti di business, creando i presupposti per una eventuale collaborazione futura attraverso una serie di brevi **incontri one-to-one**.



# I PERCORSI TEMATICI



Perchè è necessaria una nuova cultura d'impresa?



Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese



I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?



Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

Mq



**12.000**

Conferenze



**50**

Relatori



**200**

Storie



di **successo**



## AGENDA 29.10.19

29.10.19 • ORE 9:30-11:00

 **PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

### P 1.1 OPENING CONFERENCE: WELCOME TO ALI EXPO 2019!

Dove professionisti e imprenditori incontrano l'Economia Reale. Al via la due giorni di Ali Expo tra casi di successo, futuro delle imprese e strumenti di investimento.

**RELATORI:** Pietro Giuliani, *Presidente Azimut Holding* • Corrado Passera, *Amministratore Delegato illimity* • Carlo Cottarelli, *Economista* • Stefano Cappelletto, *Dirigente Generale - Dipartimento del Tesoro MEF* • Luca Peyrano, *Amministratore Delegato ELITE*

**TARGET:**   

29.10.19 • ORE 11:15-12:15

### Focus **ALI PER PROFESSIONISTI**

In un contesto in cui la piccola e media impresa è inserita in una filiera non più locale ma globale ed è soggetta alle spinte della rivoluzione digitale, quali sono le opportunità, le minacce e le sfide per il professionista, in relazione ai nuovi bisogni delle aziende? Azimut Libera Impresa Expo diventa il luogo ideale per capire, approfondire, incontrare chi è dalla parte dei professionisti nella loro evoluzione verso il futuro.

**TARGET:** 

29.10.19 • ORE 11:15-12:15

 **PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

### P 2.6 DALLE SPAC ALLE PREBOOKING: OPPORTUNITÀ PER LA CRESCITA

Casi di successo di PMI eccellenti che con SPAC ed evoluzioni in prebooking company dinamiche hanno acceduto a capitali e listino borsistico in franchigia di diseconomie e conflitti di interesse, sviluppando e condividendo con promotori ed investitori crescita e performance significative.

**RELATORI:** Simone Stocchi, *Founder e General Partner Electa Group* • Alessandro Mutinelli, *CEO e Co-Founder Italian Wine Brands* • Roberto Lacorte, *VP e Co-Founder Pharmanutra* • Carlo Brigada, *VP e Co-Founder Digital Value* • Massimiliano Lagreca, *Head of Capital Services e General Manager Elite Club Deal Borsa Italiana*

**TARGET:**  

29.10.19 • ORE 11:15-12:15

 **PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

### P 3.1 NEXT GEN: CONSIGLI PER L'USO PER L'IMPRESA

In Italia, circa il 70% delle imprese con un fatturato compreso tra 20 e 50 milioni di euro è a matrice familiare. Di queste il 25% è guidato da un leader di età superiore ai 70 anni e il 18%, quindi quasi una su cinque, dovrà essere costretta ad affrontare il ricambio generazionale nei prossimi 5 anni. Ma come pianificare e gestire al meglio questo cambiamento gestendo i contraccolpi del processo successorio?

**RELATORI:** Guido Feller, *Responsabile WP Azimut* • Sabrina Federzoni, *Presidente Monari Federzoni* • Rosy Cassata, *Direttrice Creativa Nuncas* • Claudio Devecchi, *Amministratore Unico CERIF*

**TARGET:** 

29.10.19 • ORE 11:15-12:15



**PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

## P 1.5 FINANZA PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE



Sempre più le Imprese sono attente a sviluppare progetti innovativi, attenti all'impatto economico, sociale e ambientale, con proiezioni a medio-lungo termine e tali da garantire la sostenibilità nel tempo del proprio business. Come può la Finanza sostenere al meglio le Imprese, innovando essa stessa l'offerta di prodotti e servizi a supporto di questo trend?

**RELATORI:** Vincenzo Manes, *Presidente Fondazione Italia Sociale* • Carmen Nuzzo, *Senior Consultant Principles for Responsible Investment* • Giuseppe Ambrosio, *Docente Finanza dell'Impresa Sociale LUMSA* • Giorgio Medda, *Amministratore Delegato Azimut Holding*

**TARGET:**



29.10.19 • ORE 11:15-12:15



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.4 L'IMPRESA ALLA POTENZA: IL VALORE DELLA COCREAZIONE



Contaminazione e cocreazione per creare valore. Così le aziende cercano talenti anche fuori i confini aziendali, acquisendo competenze specializzate ad hoc. Per le grandi organizzazioni l'opportunità di uscire dagli schemi più rigidi e per le piccole aziende di crescere in maniera esponenziale senza le limitazioni legate alla disponibilità di risorse umane locali e con costi modulari.

**RELATORI:** Timothy O'Connell, *H-Farm* • Vittorio Bonerba, *Coordinatore Nazionale Divisione Formazione e Fondi Interprofessionali ETJCA*

**TARGET:**



29.10.19 • ORE 11:15-12:15



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.8 FACTORING, UNA NUOVA GESTIONE DEI CREDITI AL SERVIZIO DELLE IMPRESE



Negli ultimi anni la necessità delle imprese di ottenere credito per tenere sotto controllo i flussi di cassa è cresciuta a dismisura, anche a causa delle molte difficoltà che spesso si incontrano nella riscossione dei pagamenti da parte dei debitori. È proprio per questo che il ricorso al factoring è diventato uno strumento sempre più indispensabile per le PMI.

**TARGET:**



29.10.19 • ORE 12:45-13:45

## Focus *ALI PER INVESTITORI*



Come Azimut concretizza la piattaforma di Economia Reale. Quali gli strumenti e come gli investitori possono sfruttarne a pieno le opportunità?

**TARGET:**



29.10.19 • ORE 12:45-13:45



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

## P 2.4 PRIVATE DEBT: L'ALTRA FACCIA DEL DEBITO

Nel 2017 sono stati investiti nel private debt dai fondi nel Paese 641 milioni di euro, il 35% in più rispetto al 2016 e più del quadruplo rispetto al 2014. Impennata quindi in Italia degli investimenti dei fondi nel private debt, gli strumenti di debito a supporto delle aziende, perlopiù di medie dimensioni. Ma quali sono le opportunità e quali le aree di collaborazione tra operatori del settore e banche?

**RELATORI:** Gabriele Casati, *Founding Partner Antares AZ I Azimut Libera Impresa* • Massimo Di Carlo, *Senior Adviser & Co-Founder Springrowth* • Luca Peviani, *Founder P&G*

TARGET:

29.10.19 • ORE 12:45-13:45



**PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

## P 1.2 DAVIDE BATTE GOLIA: LA RISCOSSA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Se nonostante la crisi l'Italia, secondo Paese industriale in Europa, è riuscita a mantenere un saldo attivo dell'export manifatturiero, è soprattutto grazie alle capacità competitive di tante piccole e medie imprese. D'altronde costituiscono, dopo che negli anni 90 si è ridotta la schiera dei grandi gruppi pubblici e privati, il perno dell'apparato industriale italiano. Le Pmi protagoniste della trasformazione dell'economia italiana, un soggetto vitale e flessibile, che ha concorso anche a determinare le trasformazioni sociali e certi tratti identitari del paese.

**RELATORI:** Nadio Delai, *Sociologo* • Marta Testi, *Head of Product Management e Country Head per l'Italia e Europa - ELITE*

TARGET:

29.10.19 • ORE 12:45-13:45



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.6 FINANZA STRAORDINARIA: L'ASSO PER LA CRESCITA DELLE IMPRESE

Raccontare attraverso testimonianze e case history i vantaggi che le imprese possono conseguire dall'utilizzo degli strumenti di finanza straordinaria a supporto della crescita dimensionale e dello sviluppo aziendale.

**CONDUTTORE:** Luca Bocchi, *Amministratore Delegato Azimut Enterprises e Consigliere Delegato Azimut Libera Impresa SGR*

**RELATORI:** Salvatore Insigna, *Chairman e Co-Owner Valuefinance* • Sandro Scaccini, *Partner Palmer Corporate Finance* • Andrea Carnevali, *Chief Vice President Cadica* • Maria Rita Costanza, *Amministratore Delegato Macnil*

TARGET:

29.10.19 • ORE 12:45-13:45



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.1 CROWDFUNDING: A BETTER WAY TO INVEST IN STARTUP

Il 2019 si è aperto con un ottimo posizionamento degli investimenti del crowdfunding. Sono più di 10 i milioni raccolti con questo strumento, cifra che supera nettamente quello dei primi 3 mesi del 2018 quando si era fermata a meno di 6 milioni di euro. Così il crowdfunding rende accessibile al pubblico l'investimento diretto in aziende prima irraggiungibili. Le normative si adattano e il numero di partecipanti cresce esponenzialmente.

**RELATORI:** Giancarlo Giudici, *Associate professor of Corporate Finance Osservatorio Crowd Politecnico Milano* • Roberto Calculli, *Amministratore Delegato The Digital Box* • David Casalini, *Amministratore Delegato & Co-Founder Startuptalia* • Dario Giudici, *Founder SiamoSoci*

TARGET:

29.10.19 • ORE 12:45-13:45



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.10 ITALIA CHIAMA MONDO!



Il commercio estero è oggi più che mai una necessità. Per tutte le imprese, di qualsiasi dimensione e settore, l'internazionalizzazione è la via obbligata per crescere e ipotizzare uno sviluppo continuativo. Tra incentivi e agevolazioni: tutti gli strumenti per facilitare l'accesso e il consolidamento delle PMI italiane sui mercati internazionali.

**RELATORI:** Luca Berta, *Equity Partner Deloitte* • Massimo Guiati, *Amministratore Delegato Azimut Holding*

**TARGET:**

29.10.19 • ORE 14:30-15:30

## Focus *ALI PER INVESTITORI*



Come Azimut concretizza la piattaforma di Economia Reale. Quali gli strumenti e come gli investitori possono sfruttarne a pieno le opportunità?

**TARGET:**

29.10.19 • ORE 14:30-15:30



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

## P 2.5 LA DISINTERMEDIAZIONE ASSALTA LA BANCA



L'Italia è tra i Paesi europei con il maggiore tasso di crescita per il P2P lending. L'erogato complessivo delle dieci piattaforme maggiori ha superato il miliardo di euro. Buone notizie quindi soprattutto in una situazione storica in cui crollano – di ben 40 miliardi di euro – i prestiti delle banche alle PMI (secondo i dati di un report dell'associazione Unimpresa).

**RELATORI:** Andrea Bianchi, *Direttore Generale ConfidiSystema!* • Luigi Glarey, *Head of Corporate Governance Azimut Libera Impresa SGR* • Alessandro Zamboni, *Founder & Chairman Supplyme* • Ivan Pellegrini, *Co-Founder e GM Borsadelcredito* • Riccardo Carradori, *Group CEO - TeamSystem Financial Value Chain*

**TARGET:**

29.10.19 • ORE 14:30-15:30



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.5 L'IMPRESA CHE FA BENE: IL NUOVO WELFARE AZIENDALE



Secondo una recente indagine di Censis, nel settore del welfare c'è un mercato potenziale da 21 miliardi di euro. Da qui la necessità di sapere quali sono gli attori in campo, quali servizi offrono e a quanti lavoratori. Tra testimonianze e strumenti il grande cambiamento: dal welfare pubblico all'alternativa del welfare aziendale.

**RELATORI:** Paolo Gallo, *Amministratore Delegato Italgas* • Tito Boeri, *Economista*

**TARGET:**



29.10.19 • ORE 14:30-15:30

 **PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

## P 1.4 VALORE O PREZZO? I COMPORTAMENTI PERFORMANTI NEGLI INVESTIMENTI IN ECONOMIA REALE

È possibile indagare i comportamenti dei mercati finanziari includendo nei propri modelli i principi di psicologia, sociologia e finanza? La finanza comportamentale mira a migliorare la comprensione dei mercati finanziari e dell'agire dei suoi operatori applicando elementi appartenenti alle scienze comportamentali come psicologia e sociologia.

**CONDUTTORE:** Paolo Martini, *Amministratore Delegato Azimut Holding*

**RELATORI:** Ruggero Bertelli, *Associate Professor Università di Siena* • Emanuele Carluccio, *Presidente EFPA UE* • Paolo Sironi, *IBM* • Mike McCrory, *Chairman I-Bankers Securities*

**TARGET:** 

29.10.19 • ORE 14:30-15:30

 **PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.12 INVESTIMENTI IN MERCATI EMERGENTI: ECCO CHE ARIA TIRA

 Previsto servizio di traduzione in italiano

I flussi di capitale verso i Paesi emergenti hanno raggiunto i 23 miliardi di dollari a gennaio e sono numerosi gli asset manager positivi su bond e azioni di questi mercati. Secondo un recente studio, un numero crescente di ricerche accademiche indica che il ruolo dominante del dollaro nel commercio globale amplifica il suo impatto sui flussi internazionali di beni e credito. Soprattutto per i mercati emergenti, che tendono a dipendere maggiormente dal dollaro. In sostanza, un dollaro più debole o meno costoso, stimola il commercio e la crescita del credito, rendendoli più economici in termini di valuta locale per tutti i Paesi.

**TARGET:** 

29.10.19 • ORE 14:30-15:30

 **PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.9 I SERVIZI ASSICURATIVI AL SERVIZIO DELLE IMPRESE E DEGLI IMPRENDITORI

Come conciliare stabilità, rischi e opportunità. Le soluzioni assicurative per sostenere il futuro e la crescita della persona e dell'impresa.

**RELATORI:** Andrea Spallanzani, *Responsabile Direzione Prodotti Vita e Bancassicurazione del Gruppo Assicurativo Amissima* • Dott. Antonio Scognamillo, *Direttore Commerciale del Gruppo Assicurativo Amissima* • Sig. Ivan Frigerio, *Direttore Rami Elementari di Amissima Assicurazioni*

**TARGET:** 

29.10.19 • ORE 16:00-17:00

## FOCUS *ALI PER* INVESTITORI

Come Azimut concretizza la piattaforma di Economia Reale. Quali gli strumenti e come gli investitori possono sfruttarne a pieno le opportunità?

**TARGET:** 

29.10.19 • ORE 16:00-17:00



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

## P 2.2 PRIVATE EQUITY: COSA MANCA E QUALI SONO LE VERE OPPORTUNITÀ PER L'ITALIA?



Private equity: cosa manca e quali sono le vere opportunità per l'Italia? Fare private equity significa letteralmente «effettuare investimenti nel capitale di rischio in società non quotate». E il bisogno di capitale di rischio è sempre più evidente, soprattutto nel nostro Paese. Un confronto tra le sfide che gli operatori del settore incontrano nell'attuale contesto di mercato e il punto di vista delle aziende.

**RELATORI:** Marco Belletti, *Amministratore Delegato Azimut Libera Impresa SGR* • Matteo Bruni, *Partner - Private Equity Azimut Libera Impresa SGR* • Rodolfo Guarino, *Hypocrates Holding Spa*

**TARGET:**

29.10.19 • ORE 16:00-17:00



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.4 LA TUTELA DELL'IMPRENDITORE E DELL'IMPRESA. COSA FARE E COSA EVITARE



La tutela dell'imprenditore nel rischio di impresa. Quali sono gli strumenti e le strategie per tutelare gli imprenditori? Quali i rischi dell'imprenditore e quali quelli dell'impresa? Con gli stakeholder del settore, la via da percorrere per una corretta tutela dell'imprenditore.

**RELATORI:** Valter De Franceschi, *Amministratore Delegato COFIRCONT* • Giuseppe Corasaniti, *Professore dell'Università di Brescia e Partner Studio Uckmar* • Bonelli Erede • Ivan Frigerio, *Direttore Rami Elementari Amissima Assicurazioni*

**TARGET:**

29.10.19 • ORE 16:00-17:30



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.8 BOOM BLOCKCHAIN, I MATTONCINI DELLA FIDUCIA



Ripensare la blockchain, come applicarla alle aree di business?

**RELATORI:** Giampaolo Colletti, *Startupitalia e Sole24ore* • Bonelli Erede • Lorenzo Cremona, *Director Oracle Blockchain Cloud Service Product Management* • Reply

**TARGET:**



## AGENDA 30.10.19

30.10.19 • ORE 9:30-10:30

### Focus **ALI PER INVESTITORI**

Come Azimut concretizza la piattaforma di Economia Reale. Quali gli strumenti e come gli investitori possono sfruttarne a pieno le opportunità?

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 9:30-10:30



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

### P 2.1 SCOMMESSE IMPRENDITORIALI VINCENTI: LA CRESCITA DEI VENTURE CAPITAL

Venture Capital in Italia, il 2018 è stato un anno di svolta: nella crescita del settore ha pesato molto l'aumento di investimenti nelle startup e scaleup italiane, con oltre 177 aziende che hanno annunciato round per 480 milioni di euro. Rispetto all'anno precedente, il tasso di crescita è pari al 261%: un ritorno quindi all'operatività dei fondi italiani rispetto all'anno precedente. Non solo investimenti però ma bisogna prestare attenzione anche al ruolo dei VC come strumento di accompagnamento nelle prime fasi del ciclo di vita di un'azienda.

**RELATORI:** Andrea Di Camillo, *Founding Partner P101 Ventures* • Fabio Nalucci, *Amministratore Delegato & Founder Gellify* • Ernesto Mininno, *Founder Cyberdyme*

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 9:30-10:30



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

### P 3.3 LE SFIDE DELL'IMPRESA A CONDUZIONE FAMILIARE

In Italia e nel mondo le Imprese di Famiglia rappresentano la maggior parte delle PMI. Le loro sfide non sono incentrate soltanto sul business ma anche nel tenere la compagine sociale unita e impegnata alla crescita ed al successo. Oltre al passaggio generazionale ci sono la governance e i patti di famiglia. Confronto tra gli esperti del tema per analizzare gli scenari delle Imprese di Famiglia.

**RELATORI:** Guido Feller, *Responsabile WP Azimut* • Salvatore Sciascia, *Professore di Family Business, Strategia e Performance Aziendali - Università LIUC*

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 9:30-10:30



**PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

### P 1.3 I MODELLI VINCENTI DELLE IMPRESE ITALIANE

Se nonostante la crisi l'Italia, secondo Paese industriale in Europa, è riuscita a mantenere un saldo attivo dell'export manifatturiero, è soprattutto grazie alle capacità competitive di tante piccole e medie imprese. D'altronde costituiscono, dopo che negli anni 90 si è ridotta la schiera dei grandi gruppi pubblici e privati, il perno dell'apparato industriale italiano. Le Pmi protagoniste della trasformazione dell'economia italiana, un soggetto vitale e flessibile, che ha concorso anche a determinare le trasformazioni sociali e certi tratti identitari del paese.

**RELATORI:** Carlo Carraro, *Direttore Scientifico Fondazione Nordest* • Enrico Cavatorta, *Chief Financial & Corporate Officer Luigi Lavazza Spa*

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 9:30-10:30



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.2 LE IMPRESE DEL FUTURO: TRA TECNOLOGIE E NUOVE COMPETENZE



Le imprese del futuro: tra intelligenza artificiale e nuovi talenti. Una generazione di talenti digitali che lavoreranno nel costruire e aggiornare le interfacce, le piattaforme, le applicazioni. Profili ibridi, orientati però all'usabilità delle tecnologie immersive e delle intelligenze artificiali, traduttori della complessità dettata dagli algoritmi, in grado di migliorare la "user experience".

**RELATORI:** Giampaolo Colletti, *Startupitalia e Sole24ore* • Matteo Flora, *The Fool* • Reply

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 9:30-10:30



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.3 SOCIAL COMMERCE REVOLUTION: LA RELAZIONE COL CLIENTE A PORTATA DI SMARTPHONE



Previsto servizio di traduzione in italiano

Acquisti tra Facebook e Instagram. Ecco come cambia il modo di fare shopping: online e in chat, sempre in modo più veloce e con nuove logiche. La nuova frontiera dell'e-commerce è il «social commerce»: da oggi lo shopping si fa direttamente sui social network. Non si va più su Facebook, Twitter o Instagram solo per connettersi con altre persone, lo si fa anche per ricevere notizie, cercare consigli e fare shopping.

**RELATORI:** Massimo Guiati, *Amministratore Delegato Azimut Holding* • David Jiang, *Head of Strategy Meituan*

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 11:00-12:00

## Focus ALI PER INVESTITORI



Come Azimut concretizza la piattaforma di Economia Reale. Quali gli strumenti e come gli investitori possono sfruttarne a pieno le opportunità?

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 11:00-12:00



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

## P 2.3 PRIVATE EQUITY: COSA MANCA E QUALI SONO LE VERE OPPORTUNITÀ PER L'ITALIA?



Private equity: cosa manca e quali sono le vere opportunità per l'Italia? Fare private equity significa letteralmente «effettuare investimenti nel capitale di rischio in società non quotate». E il bisogno di capitale di rischio è sempre più evidente, soprattutto nel nostro Paese. Un confronto tra le sfide che gli operatori del settore incontrano nell'attuale contesto di mercato e il punto di vista delle aziende.

**TARGET:**



30.10.19 • ORE 11:00-12:00

 **PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

## P 1.6 FINANZA E IMPRESE PER LA CRESCITA DELLE COMUNITÀ LOCALI

Finanza e Impresa hanno grandi responsabilità nei confronti dei vari stakeholder presenti sui territori ove operano, verso i quali devono indirizzare al meglio le proprie attività di social responsibility. Come possono promuovere o sostenere i necessari processi di sviluppo economico, sociale e ambientale coinvolgendo le varie presenze di rappresentanza territoriale?

**RELATORI:** Francesco Biccato, *Segretario Generale Forum Finanza Sostenibile* • Giorgio Medda, *Amministratore Delegato Azimut Holding*

**TARGET:**  

30.10.19 • ORE 11:00-12:00

 **PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.6 BUSINESS ANGEL: REPORT E INVESTIMENTI

Quanti capitali muovono e quante operazioni di investimento vedono protagonisti i business angel? La qualifica di business angel sta già aprendo, e in futuro lo farà sempre di più, la possibilità a privati di partecipare ad investimenti che un tempo erano appannaggio esclusivo dei grandi patrimoni.

**RELATORI:** Paolo Anselmo, *IBAN* • Marco Gay, *Amministratore Delegato Digital Magics*

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 11:00-12:00

 **PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.2 IL NODO DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE

L'Italia fonda la base del proprio sistema produttivo sulle piccole e medie imprese a gestione familiare. È fondamentale quindi che vi siano dei meccanismi che consentano un corretto passaggio generazionale delle aziende. Ma come pianificare e governare al meglio questo cambiamento gestendo i contraccolpi del processo successorio? E cosa succede quando la famiglia decide di cedere l'azienda?

**RELATORI:** Guido Feller, *Responsabile WP Azimut* • Ernesto Lanzillo, *Partner Deloitte* • Valentina Sabatini, *Direttore Commerciale Italia Costa D'Oro*

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 12:30-13:30

## FOCUS *ALI PER PROFESSIONISTI*

In un contesto in cui la piccola e media impresa è inserita in una filiera non più locale ma globale ed è soggetta alle spinte della rivoluzione digitale, quali sono le opportunità, le minacce e le sfide per il professionista, in relazione ai nuovi bisogni delle aziende? Azimut Libera Impresa Expo diventa il luogo ideale per capire, approfondire, incontrare chi è dalla parte dei professionisti nella loro evoluzione verso il futuro.

**TARGET:** 

30.10.19 • ORE 12:30-13:30



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

## P 2.7 DIVENTARE GRANDI IN BORSA

IPO: la quotazione in borsa parte da qui. Con una IPO una società quota le sue azioni sul mercato e diventa pubblica aprendo il proprio capitale ad investitori nuovi. Procedure, metodologia e casi di successo di aziende quotate in borsa.

**RELATORI:** Andrea Colombo, *Portfolio Manager Azimut* • Pier Andrea Chevallard, *AD Tinexta* • Oscar Marchetto, *Fondatore e Presidente Somec* • Barbara Lunghi, *Head of Primary Markets Italy, Borsa Italiana*

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 12:30-13:30



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.11 QUANDO IL MADE IN ITALY VOLA ALL'ESTERO

Il commercio estero è oggi più che mai una necessità. Per tutte le imprese, di qualsiasi dimensione e settore, l'internazionalizzazione è la via obbligata per crescere e ipotizzare uno sviluppo continuativo. Tra incentivi e agevolazioni: tutti gli strumenti per facilitare l'accesso e il consolidamento delle PMI italiane sui mercati internazionali.

**RELATORI:** Massimo Guiati, *Amministratore Delegato Azimut Holding*

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 12:30-13:30



**PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

## P 1.7 ARTE E IMPRESA

30.10.19 • ORE 15:00-16:00

### FOCUS *ALI PER PROFESSIONISTI*

In un contesto in cui la piccola e media impresa è inserita in una filiera non più locale ma globale ed è soggetta alle spinte della rivoluzione digitale, quali sono le opportunità, le minacce e le sfide per il professionista, in relazione ai nuovi bisogni delle aziende? Azimut Libera Impresa Expo diventa il luogo ideale per capire, approfondire, incontrare chi è dalla parte dei professionisti nella loro evoluzione verso il futuro.

**TARGET:**



30.10.19 • ORE 15:00-16:00



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.7 CYBER SECURITY: E LE SFIDE DELLE TECNOLOGIE SICURE

La tecnologia è sempre più semplificata, usabile, pervasiva. Ma questo ci espone potenzialmente ad una serie di rischi. Ad inizio 2019 ha fatto il giro del mondo il dossier del New York Times sul rischio Frictionless, ovvero un mondo "senza attrito". Nel talk viaggiamo alla scoperta delle startup che stanno lavorando per la nostra sicurezza quando siamo connessi.

**RELATORI:** Giampaolo Colletti, *Startupitalia e Sole24ore* • Matteo Meucci, *Minded Security Network Oswapp*  
• Danilo Caivano, *Department of Informatics Università Bari* • Michele Porcu, *Strategy and Transformation – Senior Director Europe South & CIS, Oracle* • Ivan Frigerio, *Direttore Rami Elementari Amissima Assicurazioni*

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 15:00-16:00



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

## P 3.13 INVESTIMENTI IN MERCATI EMERGENTI: ECCO CHE ARIA TIRA

Previsto servizio di traduzione in italiano

I flussi di capitale verso i Paesi emergenti hanno raggiunto i 23 miliardi di dollari a gennaio e sono numerosi gli asset manager positivi su bond e azioni di questi mercati. Secondo un recente studio, un numero crescente di ricerche accademiche indica che il ruolo dominante del dollaro nel commercio globale amplifica il suo impatto sui flussi internazionali di beni e credito. Soprattutto per i mercati emergenti, che tendono a dipendere maggiormente dal dollaro. In sostanza, un dollaro più debole o meno costoso, stimola il commercio e la crescita del credito, rendendoli più economici in termini di valuta locale per tutti i Paesi.

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 15:00-16:00



**PERCORSO 4:** Tra digitale, investimenti e startup: la via italiana all'innovazione

## P 4.5 UNICA, COINVOLGENTE, IMMERSIVA: L'EXPERIENCE PER FARE BUSINESS

Si moltiplica così la generazione trasversale del "fallo e basta". Così ha titolato il Guardian per descrivere l'economia dell'esperienza con gli utenti iperconnessi che hanno voltato le spalle ai prodotti. «Nel Ventesimo Secolo ha dominato il materialismo, oggi si impone l'esperienzialismo. A prescindere dall'incertezza politica e dall'austerità stiamo spendendo meno per comprare cose e di più per fare cose, raccontando poi tutto sui social», ha scritto Simon Osborne. Un cambiamento guidato dal cluster dei millennials.

Così si fa strada la capacità di rimettere al centro le persone, offrendo loro soluzioni comode, semplici e rapide. E costruire valore per le persone diventa la via per generare valore per le startup stesse.

**RELATORI:** Giampaolo Colletti, *Startupitalia e Sole24ore* • Carlo Panella, *Chief Direct Banking illimity* • Laura Corbetta, *Amministratore Delegato YAM112003*

**TARGET:**



30.10.19 • ORE 15:00-16:00



**PERCORSO 3:** I servizi dedicati alle imprese: quali e con quali benefici?

### P 3.7 GLI STRUMENTI PER LA CRESCITA DELLE IMPRESE



Raccontare attraverso testimonianze e case history i vantaggi che le imprese possono conseguire dall'utilizzo degli strumenti di finanza straordinaria a supporto della crescita dimensionale e dello sviluppo aziendale.

**CONDUTTORE:** Luca Bocchi, *Amministratore Delegato Azimut Enterprises e Consigliere Delegato Azimut Libera Impresa SGR*

**RELATORI:** Andrea Conso, *Avvocato - Partner Studio Annunziata* • Massimiliano Campeis, *Partner Studio Campeis* • Isidoro Lucciola, *Appeal & Partners* • Luigi Scordamaglia, *Amministratore Delegato Inalca SpA*

**TARGET:**



30.10.19 • ORE 16:30-17:30



**PERCORSO 1:** Perché è necessaria una nuova cultura d'impresa?

### P 1.8 CLOSING CONFERENCE: L'ARTE DI FARE UN'IMPRESA ITALIANA



**TARGET:**



## EVENTI RISERVATI PER I CLIENTI ISTITUZIONALI

29.10.19

### DISTRETTI INDUSTRIALI: COME LE BANCHE DEL TERRITORIO SUPPORTANO I DISTRETTI INDUSTRIALI

Testimonianze di banche locali nel migliorare e creare benessere verso le imprese del territorio attraverso forme di finanziamento innovative

TARGET: 

29.10.19

### SOSTENERE PENSIONI E CRESCITA CON L'ECONOMIA REALE

Implementazione dell'asset class illiquida nei portafogli Istituzionali.  
Strategie di investimento Alternative.

TARGET: 

29.10.19

### LA GESTIONE ISTITUZIONALE DEI PRODOTTI ILLIQUIDI

I corretti passi per costruire un'efficace portafoglio attraverso l'utilizzo di prodotti illiquidi.

TARGET: 

## EVENTI RISERVATI AI CONSULENTI FINANZIARI

29.10.19 • ORE 16:00-17:00



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

### P 2.8 INVESTIMENTI LIQUIDI E ILLIQUIDI: IL PARERE DEGLI ESPERTI TRA MITI E VERITÀ



Previsto servizio di traduzione in italiano

In un contesto di mercato particolarmente volatile, le soluzioni di investimento alternative non quotate possono rappresentare una soluzione di investimento interessante rispetto agli strumenti tradizionali. Come si crea valore per il cliente nel lungo termine con una gamma di strategie sempre più variegata e responsabile?

**RELATORI:** Richard Damming, *Head of Investments Benelux, France & Italy Schroder Adveq* • Flavio Carpenzano, *Senior Portfolio Manager Fixed Income Alliance Bernstein* • Mathieu Cubilie, *Alternative Product Specialist Natixis* • Pertti Vanhanen, *Global Co-Head of Real Estate Aberdeen Standard Investment*

**TARGET:**

30.10.19 • ORE 12:30-13:30



**PERCORSO 2:** Dai Venture Capital al Private Equity fino alla quotazione in Borsa: gli strumenti per investire in economia reale e sostenere le imprese

### P 2.9 2020: LE NUOVE FRONTIERE DELLA DIVERSIFICAZIONE

Maggior rendimento, occasione di diversificazione, allungamento dell'orizzonte temporale del portafoglio. Gli investimenti illiquidi offrono nuove opportunità sulla frontiera efficiente. Quali sono le argomentazioni a favore e come si posizionano nel portafoglio del cliente in modo ideale?

**RELATORI:** Marco Barindelli, *Head of Intemediary Clients Italy Schrodors* • Giovanni De Mare, *Director Italy Sales Alliance Bernstein* • Antonio Bottillo, *Executive Managing Director - Country Head Natixis* • Tommaso Tassi, *Head of Italy Distribution Aberdeen Standard Investments*

**TARGET:**

In parallelo alle conferenze dei 4 percorsi, ci saranno anche **8 Focus tematici** e **verticali** sui servizi di Azimut Libera Impresa per gli investitori e per i professionisti.

## ***All per gli investitori***

Come Azimut concretizza la piattaforma di Economia Reale. Quali gli strumenti e come gli investitori possono sfruttarne a pieno le opportunità?

## ***All per i liberi professionisti***

In un contesto in cui la piccola e media impresa è inserita in una filiera non più locale ma globale ed è soggetta alle spinte della rivoluzione digitale, quali sono le opportunità, le minacce e le sfide per il professionista, in relazione ai nuovi bisogni delle aziende? Azimut Libera Impresa Expo diventa il luogo ideale per capire, approfondire, incontrare chi è dalla parte dei professionisti nella loro evoluzione verso il futuro.



**Seguiranno successivi  
aggiornamenti,  
in quanto l'Agenda  
è in continua evoluzione.**





AZIMUT | EX  
LIBERA IMPRESA | PO

L'ARTE DI FARE IMPRESA

seguici su



[expo.azimutliberaimpresa.it](http://expo.azimutliberaimpresa.it)

**Ti aspettiamo il 29-30 ottobre 2019  
MILANO RHO FIERA**