

Arpinge: così le Casse puntano al rendimento

«GLI INVESTIMENTI IN INFRASTRUTTURE SONO PIÙ REDDITIZI DEI TITOLI DI STATO E MENO VOLATILI DEL MATTONE». LE STRATEGIE DEGLI ENTI DI ARCHITETTI, GEOMETRI E PERITI

Luigi Delo

Milano

Gli investimenti nelle infrastrutture sono più redditizi rispetto ai titoli di Stato e meno volatili del mattone. È la convinzione su cui si basano le strategie di Arpinge, società di investimenti che ha per azionisti le casse previdenziali di architetti-ingegneri (Inarcassa), geometri (Cipag) e periti industriali (Eppi). Una scelta controcorrente nel panorama delle casse professionali, che si trovano a fare i conti con la difficoltà di generare utili in un'epoca di tassi ai minimi storici e a fronte di una crisi del mattone che dura ormai da otto anni. Senza considerare poi i numerosi casi di mala gestione, che nel passato anche recente hanno riempito le cronache giudiziarie. «La Legge Fornero è chiara: le Casse di previdenza devono dimostrare l'equilibrio nei conti in un arco cinquantennale sulla base dei flussi finanziari», commenta Federico Merola,

amministratore delegato della società. «In questo scenario non possono continuare a investire solo sulle asset class tradizionali come real estate e obbligazioni sovrane, che peraltro sono divenute volatili». Anche perché, è la conclusione sottesa, rischiano di andarci di mezzo le pensioni di milioni di professionisti. Una riflessione, quella dell'amministratore delegato di Arpinge Spa con esperienze presso realtà come Schroders, F2i e Ance, che rispecchia il dibattito in corso a livello di G20, dove è stato costituito un tavolo di lavoro per definire gli standard di qualità relativi agli investimenti degli operatori previdenziali.

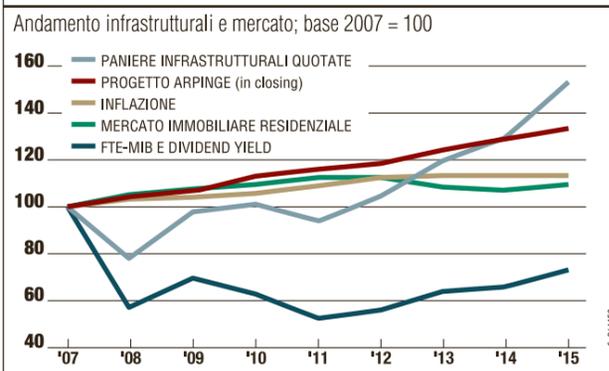
«La normativa italiana è molto indietro su questo fronte e rischia di subire un ulteriore arretramento se il decreto del ministero dell'Economia in materia di investimenti delle Casse dovesse essere approvato nei termini apparsi sulla stampa», sottolinea. «Il testo si limita a una serie di vincoli formali sulle attività d'investimento, mentre molti paesi del Nord Europa e quelli del Nord America adottano una regolamentazione qualitativa, incentrata soprattutto su governance e risk management, oltre che sulla trasparenza». Un differente approccio che ha portato molti

IL PROTAGONISTI



investitori internazionali a focalizzarsi più che in passato sull'economia reale, e in particolare sulle infrastrutture, «un'asset class caratterizzata da flussi di cassa stabili e prevedibili di medio-lungo termine». Una visione condivisa da Arpinge, che in particolare ha destinato una parte delle risorse (il capitale iniziale è di 100 milioni di euro) ad alcuni investimenti greenfield, vale a dire nuove opere e riqualificazioni. Un comparto che, per Merola, a determinate condizioni può assicurare rendimenti anche superiori al 10% annuo lordo. «Non dico

RENDIMENTI A CONFRONTO



A sinistra, **Federico Merola** (1), ad di Arpinge; **Giuseppe Santoro** (2), presidente Inarcassa; **Fausto Amadasi** (3), presidente Cipag e **Valerio Bignami** (4), presidente di Eppi (periti industriali)

fatti in progetti per la produzione di energia da fonti rinnovabili e su iniziative per i parcheggi e la mobilità urbana. «In due anni abbiamo esaminato 240 iniziative, 124 delle quali sono ancora in lista tra le possibili operazioni, con 31 in trattativa e 7 approvate, per un impegno potenziale complessivo di circa 90 milioni a carico di Arpinge», aggiunge Merola. I numeri di bilancio dicono ancora poco, considerata l'ottica a lungo termine di questo business: il secondo esercizio ha assicurato 5,3 milioni di euro tra ricavi industriali, plusvalenze, servizi resi e gestione finanziaria della liquidità. All'inizio di quest'anno, una delle partecipate di Arpinge - attiva nelle rinnovabili - ha inoltre approvato un primo dividendo a favore del gruppo, pari al 2,8% dell'investimento. «Il 2017 sarà l'anno chiave per puntare al break-even e crescere in modo sostenibile negli anni a venire».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA RICERCA

Selezione dei manager, più tempo per trattare

CAMBIA IL PROCESSO DI RECRUITING: GRAZIE AI SOCIAL NETWORK SI RIDUCE LA FASE DELLA RICERCA DEI CURRICULA E AUMENTA QUELLO DELLA "MEDIAZIONE". LO DICE UNO STUDIO DI TECHNICAL HUNTERS

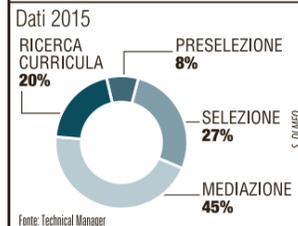
Cambia il processo di recruiting: diminuisce il tempo per la ricerca dei curricula e la selezione, mentre aumenta quello della trattativa. A dirlo è Matteo Columbo, director di Technical Hunters, che spiega che se da un lato LinkedIn e i social network tendono a velocizzare la fase della ricerca, dall'altro si allunga il periodo della trattativa con l'azienda, arrivando a impegnare il 45% della durata complessiva dell'intero processo di recruiting, rispetto al 38% del 2012. «E più la posizione è apicale, più la mediazione si amplia», prosegue Columbo, che parla di trattative più complesse rispetto a 5-7 anni fa. «Non perché le aziende siano più farraginose, ma perché, soprattutto per i profili dirigenziali, c'è una disintermediazione rispetto al contratto collettivo nazionale», spiega Luca Vignaga, Hr director di Marzotto Group.

Secondo Vittorio Villa, socio fondatore di Villa&Partners, invece, «la verifica delle competenze e le trattative economiche richiedono tempi e attenzioni maggiori che in passato, a causa delle condizioni del mercato, che è passato da una domanda forte con offerta limitata a una domanda zero con eccesso di offerta, per tornare oggi a una situazione di relativo di equilibrio, e alla scarsa programmabilità dei fabbisogni da parte delle aziende». Di opinione diversa, Carlo Carrescia, VP Italia HR di Schneider Electric, che dice che quando un'azienda ricerca dei candidati effettua un workforce planning in cui pianifica, con largo anticipo, le risorse che le servono. «Quando si cercano candidati di livello, la difficoltà maggiore resta nella ricerca della persona giusta», commenta Carrescia, che non crede che i tempi di questa fase si siano accorciati, ma che si sia deteriorato il mercato dell'head hunting, soprattutto perché le imprese hanno cercato di abbassare sempre di più i costi delle ricerche. «C'è uno step zero molto importante: la definizione del profilo del candidato che si cerca. È essenziale che a questa fase si dedichi il giusto tempo - spiega Laura Bruno, direttore Hr Sanofi Italia - «Così viene meno l'allungamento della fase finale». (st. pesc.)



Sopra, **Matteo Columbo**, director di Technical Hunters

I TEMPI DI RICERCA E SELEZIONE



Fonte: Technical Hunters

DAVERIO & FLORIO

STUDIO LEGALE

IL DIRITTO DEL LAVORO

Fondato da Salvatore Florio e Fabrizio Daverio, 27 legali, sedi a Milano, Roma, Torino e Palermo, uno specifico Dipartimento Studi diretto dal Prof. Vincenzo Ferrante, attività in tutte le Sedi Giudiziarie italiane, formazione e informazione, assistenza nelle Procedure Sindacali e nelle relazioni con gli Enti: lo Studio Daverio & Florio è un punto di riferimento sicuro e consolidato per il Diritto del Lavoro e il Diritto della Previdenza Sociale.

WWW.DAVERIOFLORIO.COM

20122 MILANO - CORSO EUROPA 13

00186 ROMA - VIA DI RIPETTA 70

10122 TORINO - VIA MONTECUCCOLI 9

90144 PALERMO - VIA F. DI BLASI 16

IL CASO

“Per i crediti deteriorati delle banche modello Usa preferibile”

L'OPINIONE DI MARC ABRAMS, A CAPO DEL DIPARTIMENTO RESTRUCTURING DELLO STUDIO LEGALE INTERNAZIONALE WILLKIE FARR & GALLAGHER

Il Fondo Atlante e il decreto per velocizzare il recupero dei crediti non saranno sufficienti a risolvere il nodo degli Npl che affligge il settore bancario in Italia. Anzi, alcune norme approvate di recente rischiano di complicare la situazione. È la convinzione di Marc Abrams, a capo del dipartimento restructuring dello studio legale Willkie Farr & Gallagher, nei giorni scorsi a Milano per un convegno sul tema. «La lentezza che sta caratterizzando la ripresa economica in Italia è in buona parte dovuta alla difficile uscita dalla crisi del sistema bancario», spiega l'esperto della law-firm new-yorkese (650 avvocati e 900 milioni di fatturato). Occorrerebbe invece guardare all'esempio statunitense, «dove vi è stato un intervento congiunto del Governo e della Federal Reserve, sotto forma del programma noto come Tarp, che ha consentito l'iniezione di liquidità nel sistema per 700 miliardi di dollari». Una strada tuttavia difficile da ipotizzare oggi in



Marc Abrams, a capo del dipartimento restructuring dello studio legale Willkie Farr & Gallagher

Italia considerando la normativa comunitaria che contrasta gli aiuti di Stato, a meno che la matrice dell'intervento non sia europea.

Cosa fare, dunque? Per Maurizio Delfino, che guida lo studio in Italia, ferma restando la necessità di un nuovo quadro normativo per velocizzare lo smaltimento dei crediti deteriorati, occorre agire anche in un'altra direzione. «Il Paese sconta la scarsa efficienza del sistema giudiziario, il che deprime il valore degli npl in mano alle banche italiane». Il riferimento è alla difficoltà per i creditori nel recupero delle somme dovute in caso di insolvenza. Un problema che è stato solo in piccola parte attenuato dalle riforme del diritto fallimentare che si sono susseguite negli ultimi anni. «In Italia, in caso di insolvenza, resta difficile salvaguardare l'impresa come unità produttiva: le recenti modifiche hanno addirittura reso più difficile il concordato e più facile il fallimento», Atlante, comunque, «costituisce un passo in avanti per affrontare i problemi del settore bancario, ma che - a parte la scarsità delle risorse -, presenta ancora troppe incertezze: cosa farà per ristrutturare le banche di cui acquisirà il controllo e come agirà con gli Npl che andrà ad acquistare?».

© RIPRODUZIONE RISERVATA