

ANDREA VISMARA

EQUITA, LA CRESCITA NON SI FERMA: DIVERSIFICAZIONE, INDIPENDENZA E CAPITALI PER RILANCIARE IL MERCATO ITALIANO

Parla l'AD di Equita: strategia, PMI, ambizioni internazionali e una richiesta chiara al Paese

Equita punta su indipendenza, tecnologia e diversificazione per continuare a crescere anche in scenari complessi. Centrale l'M&A, rafforzato dall'integrazione di Cap Advisory, mentre il nuovo fondo sulle small cap mira a riattivare il mercato italiano e incentivare nuove quotazioni. Nel futuro possibile espansione internazionale e una richiesta netta: serve uno sforzo di sistema per far crescere davvero il mercato dei capitali.

I risultati dei primi nove mesi del 2025 sono i migliori dall'Ipo, con ricavi e utile in forte crescita. Quali leve ritiene decisive per mantenere questo ritmo anche in un contesto economico più incerto?

I risultati annunciati recentemente sono il frutto dei continui investimenti in persone, tecnologia e diversificazione dell'offerta. Una banca d'affari come la nostra non può prescindere dall'offrire a clienti e partner una gamma completa di servizi e prodotti. Il concetto di diversificazione è a noi molto caro perché ci ha permesso negli anni di continuare a crescere, anche in contesti di mercato particolarmente sfidanti, posizionandoci come un partner complementare al sistema bancario. La capacità di EQUITA di affiancare con successo investitori, istituzioni, imprenditori e società – quotate e non – con un modello di business che spazia dall'investment banking all'intermediazione di strumenti finanziari, fino alla ricerca e all'asset management sugli alternativi, è

cioè che ci distingue: un set di competenze unico, che permette di guardare con fiducia al futuro e al percorso di crescita, non solo del nostro Gruppo ma anche dell'intero mercato italiano. Su questo sono convinto ci sia ancora molto da fare. Da anni, infatti, come Equita diamo il nostro contributo per facilitare il concreto sviluppo di un mercato dei capitali che sia adeguato alle dimensioni della nostra economia, coerente con l'ammontare del nostro risparmio e con l'importanza del nostro Paese. Quando finalmente riusciremo a vedere gli effetti della tanto auspicata politica industriale che chiediamo da tempo, allora l'Italia sarà in grado di colmare il gap che la separa dagli altri principali mercati finanziari globali, con conseguenti e significativi benefici anche per il nostro business.

Equita parla oggi di crescita, diversificazione e sostenibilità del business. Qual è la vostra visione di lungo periodo? Piattaforma europea o boutique d'eccellenza radicata in Italia?

Quando guardiamo a quanto fatto fin qui, soprattutto nell'ultimo decennio, non possiamo che essere soddisfatti. Giorno dopo giorno vediamo miglioramenti significativi, non solo in termini di risultati finanziari ma anche di posizionamento. La forte crescita del team nel mondo del debito, la capacità di confermarsi ancora una volta tra i principali advisor M&A in Italia e la sto-



ANDREA VISMARÀ - AD DI EQUITA



SEDE DI EQUITA - INTERNO

rica leadership sul fronte azionario hanno permesso a Equita di diventare la banca d'affari che è oggi, in grado di entrare in partnership con i propri clienti affiancando con successo tutti quegli imprenditori, famiglie, corporate e investitori che sono alla ricerca di un soggetto indipendente che li possa supportare nelle decisioni strategiche in ambito finanziario. Competiamo dunque già da tempo con le grandi banche d'affari internazionali e sino ad oggi lo abbiamo fatto prevalentemente sul fronte domestico, perché siamo convinti ci sia ancora molto spazio di crescita in Italia. Se però consideriamo il continuo aumento delle operazioni di M&A cross-border gestite con successo dal nostro team di investment banking – anche grazie alla partnership con Clairfield, di cui siamo co-fondatori e che riunisce più di 400 professionisti in più di 30 Paesi nel mondo – e la propensione della nostra Sgr a investire all'estero con i fondi di private debt e con il nuovo fondo infrastrutturale Equita Green Impact Fund, allora è possibile immaginare un profilo di Equita più internazionale nei prossimi anni. Potremmo per esempio valutare operazioni

che ci aiutino ad accelerare il nostro percorso di crescita, anche al di fuori dell'Italia. Qualche dialogo lo abbiamo avuto ma cerchiamo sempre di capire se c'è sintonia culturale sui temi dell'indipendenza e dell'imprenditorialità. Uno stesso patrimonio genetico, insomma. In Europa non si trovano molti soggetti come noi, ma se in Francia, in Germania o altrove qualcuno sposa i nostri valori, non siamo chiusi a operazioni straordinarie, magari per aggiungere altre aree di attività, dai mercati all'investment banking fino all'alternative asset management. Non ci sfugge che, se riuscissimo ad avere dimensioni sempre più importanti, potremmo stabilizzare e diversificare ancora di più l'intera macchina aziendale.

Equita è oggi primo advisor indipendente italiano nell'M&A. Qual è il segreto di un risultato che sfida i grandi player globali?

Credo che chiunque si rivolga a noi, che sia l'imprenditore, la famiglia, il financial sponsor o il manager di una grande corporate

o istituzione, sappia che tutto quello che facciamo è nel suo interesse. L'assenza di attività creditizie e di azionisti di controllo di matrice bancaria rende il nostro punto di vista scevro da qualsiasi conflitto e questo ci permette di operare nella maniera più neutrale possibile. Il nostro obiettivo è infatti quello di costruire relazioni durature con i nostri clienti, definendo con loro delle vere e proprie partnership. Non sono rare le situazioni in cui rinunciamo a un mandato perché non ci convince o i casi in cui, dialogando con il cliente, capiamo che la soluzione migliore per raggiungere l'obiettivo non è quella che aveva immaginato ma un'altra. E questo riusciamo a farlo perché il nostro modello di business ce lo permette, grazie a un'offerta completa di investment banking e competenze trasversali, anche settoriali.

L'integrazione di Cap Advisory, ora "Equita Debt Advisory", è un passaggio strategico. Che cosa cambia nella vostra capacità di supporto alle aziende?

La partnership annunciata nei mesi scorsi ha una forte valenza strategica. Con l'acquisizione di Cap Advisory rafforziamo le attività di corporate finance e debt advisory, diversificando ulteriormente l'offerta di investment banking. È un'operazione fortemente complementare in termini di clientela e servizi offerti, e integra la nostra expertise con le comprovate conoscenze nell'ambito dei progetti di ristrutturazione, ridefinizione e consolidamento della struttura finanziaria delle imprese, tema oggi chiave in un contesto macroeconomico caratterizzato da forte incertezza.

La vostra sala operativa è leader in Italia. Quanto ha pesato a investire in tecnologia e ampliare i prodotti?

Il continuo riconfermarsi di Equita come principale broker in Italia è il risultato della combinazione di diversi fattori chiave, che nel tempo hanno creato importanti barriere all'ingresso. A fare la differenza sono la collaborazione tra i professionisti della sala operativa - che ogni giorno interagiscono con più di 500 investitori istituzionali supportandoli nelle loro decisioni d'investimento - e il team di analisti, da anni ai vertici delle classifiche internazionali per la qualità della ricerca. Tutto ciò si traduce in una macchina operativa che conta più di 70 professionisti tra sales e analisti. Fondamentale, poi, è l'infrastruttura tecnologica, che vede Equita investire ogni anno importanti risorse al fine di garantire un servizio eccellente agli investitori, e il continuo volersi migliorare offrendo ai clienti accesso a nuovi mercati e strumenti finanziari. Non è un caso che oggi la sala operativa non sia più solo una equity brokerage house: l'expertise maturata negli anni ci ha portato a diventare primo broker indipendente anche su bond e opzioni, con nicchie in crescita come gli Asian markets.

Il nuovo fondo "EQUITA Rilancio Small Cap Italia" nasce per sostenere le PMI quotate. Può diventare un volano per tutto il mercato azionario domestico?

È quello che auspiciamo. Noi, come altri gestori, abbiamo avvia-

EQUITA

Fondata nel 1973, EQUITA è oggi la **principale investment bank indipendente italiana**, quotata su **Euronext STAR Milan**. Opera nei settori **Global Markets, Investment Banking e Alternative Asset Management**, con una forte specializzazione in **private debt, equity e infrastrutture**. È **partner esclusivo per l'Italia** della rete internazionale **Clairfield**, attiva in oltre **30 Paesi**. Con più di **200 professionisti**, EQUITA combina **ricerca di eccellenza, advisory strategico e gestione di fondi alternativi** per clienti istituzionali, imprese e investitori. La cultura del **partenariato diffuso**, che vede manager e dipendenti azionisti del Gruppo, è la chiave del suo modello di **crescita sostenibile e indipendente**.

to le attività di marketing per raccogliere risorse da investire in PMI italiane quotate, con l'intento di rivitalizzare questo segmento. I dati parlano chiaro: le mid-small caps vantano ottimi fondamentali ma, nonostante ciò, la loro performance è stata negativa, sottoperformando le large cap molto più seguite dagli istituzionali. Valutazioni ai minimi, bassa liquidità e incertezza geopolitica hanno favorito delisting e frenato le IPO. Con il fondo "EQUITA Rilancio Small Cap Italia" vogliamo attivare questo sforzo di sistema, coinvolgendo fondi pensione, casse di previdenza e assicurazioni. Una maggiore liquidità migliorerebbe le valutazioni, riaprirebbe la finestra IPO e rafforzerebbe eccellenze industriali italiane, come indicato anche dal Rapporto Draghi.

Perché serve uno "sforzo di sistema" per rilanciare i capitali, in Italia e in Europa?

Equita e altre primarie istituzioni – tra cui l'Università Bocconi, con cui collaboriamo da oltre dieci anni – sottolineano da tempo la necessità di rafforzare il mercato dei capitali domestico. Le imprese hanno bisogno di raccogliere fondi sul mercato per crescere e competere. Oggi si muove qualcosa: Legge Capitali, Fondo Nazionale Strategico, riforma TUF. Ma serve un intervento più ampio che aumenti gli investimenti azionari nel Paese, soprattutto da parte di fondazioni, casse previdenziali, fondi pensione. Serve più capitale paziente, come già avviene in altri Paesi europei.

Partnership, meritocrazia, equity ownership: come trattene i talenti in un settore altamente competitivo?

Credo faccia parte del nostro Dna. Essere una partnership significa ragionare come imprenditori, condividere rischio e obiettivi con clienti e colleghi. Non solo il management è azionista: molti professionisti Equita, di ogni seniority, partecipano al capitale. Questo allinea interessi, motiva, responsabilizza. Premiamo chi crea valore e puntiamo sulle relazioni nel lungo termine, non sui risultati trimestrali. È questo che rende forte la nostra cultura e, in ultima istanza, il nostro marchi.