

“INVESTMENT BANKING IN EUROPE: WHERE WE ARE AND WHERE WE ARE GOING. IMPLICATIONS FOR FIRMS, FINANCIAL INSTITUTIONS AND REGULATORS”

PRESENTATO IL NUOVO *POSITION PAPER* DEL CENTRO DI RICERCA BAFFI CAREFIN DELL'UNIVERSITÀ BOCCONI – REDATTO IN COLLABORAZIONE CON EQUITA – CHE ANALIZZA LA SITUAZIONE ATTUALE DELL'INVESTMENT BANKING EUROPEO, INFRASTRUTTURA CHIAVE PER LA NOSTRA ECONOMIA

Milano, 26 febbraio 2020

Equita e Università Bocconi celebrano il **settimo anniversario della loro partnership** con l'evento annuale che analizza e promuove i mercati dei capitali, stimolando così il dibattito sugli elementi strutturali, i fattori di sviluppo e le possibili soluzioni da intraprendere. Negli anni la *partnership* ha promosso una serie di iniziative e formulato raccomandazioni che hanno così contribuito a migliorare i mercati dei capitali e la regolamentazione.

Il nuovo *position paper*, realizzato dal Centro di Ricerca BAFFI Carefin dell'Università Bocconi in collaborazione con Equita, è stato presentato oggi durante l'evento *“Investment banking in Europe: where we are and where we are going. Implications for firms, financial institutions and regulators”* presso l'Aula Magna di via Gobbi 5 dell'Università Bocconi.

L'evento ha visto la partecipazione di **Simona Maellare**, Global Head of Financial Sponsors UBS, **Gaia Mazzalveri**, Co-Responsabile Investment Banking Equita, **Alberto Nagel**, Amministratore Delegato Mediobanca, **Francesco Perilli**, Presidente Equita, **Alessandro Profumo**, Amministratore Delegato Leonardo, **Federico Sutti**, Managing Partner Dentons Europe Studio Legale Tributario, e **Andrea Vismara**, Amministratore Delegato Equita.

Stefano Caselli, Prorettore per l'internazionalizzazione e Centro BAFFI CAREFIN dell'Università Bocconi, e **Stefano Gatti**, Antin IP Associate Professor of Infrastructure Finance e Centro BAFFI CAREFIN dell'Università Bocconi, hanno presentato il *position paper* e riassunto i principali risultati dell'analisi condotta. **Tra gli obiettivi quello di analizzare la recente evoluzione del mercato dell'investment banking in Europa e identificare i trend in corso, i possibili sviluppi futuri e le implicazioni per le imprese, gli intermediari, i regulator e i policymaker.**

La ricerca evidenzia chiaramente un contesto in cui **nell'ultimo decennio le investment bank europee hanno visto ridurre la propria presenza sul mercato rispetto ai competitor statunitensi**. Le banche d'affari statunitensi hanno infatti beneficiato di considerevoli vantaggi competitivi rispetto alle banche europee: il settore dell'investment banking americano risulta maggiormente concentrato, più disciplinato dal punto di vista del pricing e con una qualità dei servizi offerti molto alta; le banche americane inoltre operano in un mercato domestico di dimensioni significative, profittevole e in cui i regolatori hanno adottato negli anni un approccio pragmatico. Grazie a tali fattori **le investment bank americane sono riuscite ad aumentare considerevolmente le proprie quote di mercato in Europa – a discapito dei player locali europei – e tale trend è chiaramente difficile da invertire.**

Le nuove tecnologie, la competizione dei player statunitensi, gli investitori passivi, il contesto caratterizzato dai bassi tassi di interesse, i volumi di intermediazione in continuo calo, la regolamentazione (inclusa MiFID II) e la crescita del private capital a discapito della liquidità del mercato hanno influenzato negativamente il mercato dei capitali in Europa e la profittabilità di molti player europei. **Come conseguenza di tali dinamiche, le investment bank europee risultano oggi più piccole e meno profittevoli delle investment bank statunitensi.**

I risultati della ricerca condotta evidenziano come le banche statunitensi dominino anche in Europa il settore dell'investment banking, sia nelle emissioni di capitale azionario (ECM) e obbligazionario (DCM), sia nella consulenza in ambito acquisizioni e fusioni (M&A), con le prime cinque posizioni delle classifiche oggi indiscutibilmente nelle loro mani: **più grandi sono le dimensioni dell'operazione di investment banking, maggiore è la presenza e la quota di mercato delle banche americane rispetto a quelle europee.** L'unica eccezione riguarda il segmento dei prestiti dove le banche europee presentano una posizione dominante stabile.

Il *position paper* evidenzia anche come, in mancanza di un rinnovato impegno per promuovere l'unione bancaria in Europa, **sia improbabile vedere fusioni cross-border con l'intento di creare un campione dell'investment banking europeo vista la mancanza di presupposti economici per condurre tale tipo di operazioni.** Inoltre, le opportunità sui mercati dei capitali rivolte alle società di minori dimensioni si sviluppano solitamente su base domestica, nel proprio paese di

emissione, specialmente in questi anni in cui la liquidità e la visibilità delle *small caps* si è sensibilmente ridotta. Pertanto, **risulta di fondamentale importanza proteggere gli intermediari e gli investitori locali, oltre che i mercati stessi, al fine di far crescere e prosperare le imprese europee.**

Nell'ultimo decennio i regolatori europei si sono concentrati sull'aumentare la trasparenza e migliorare la *disclosure* delle società emittenti, proteggere gli investitori privati e promuovere la crescita dei mercati. È stato fatto poco però per promuovere la crescita in Europa delle *investment bank* e degli investitori professionali (in particolare di quelli focalizzati sulle *small caps*) che hanno il fine di garantire l'efficienza e l'accesso ai mercati dei capitali da parte delle imprese.

Le conseguenze di quanto descritto in precedenza sono ormai chiare a tutti: **un *coverage* ristretto per le imprese di minori dimensioni, un numero sempre più esiguo di intermediari finanziari focalizzati non solo sulle società di grandi dimensioni, e un minor interesse degli investitori istituzionali per le piccole e medie imprese** (quest'ultima colonna portante dell'economia europea). In molti casi l'intermediazione, la ricerca e gli investimenti in *small caps* sono infatti oggi anti-economici e a tendere saranno solo le emittenti di più grandi dimensioni ad essere interessanti per le banche d'investimento globali e per gli investitori.

Si rende dunque necessario adottare a livello europeo una strategia ben pianificata, specialmente dopo Brexit, che introduca nuove iniziative volte a promuovere i mercati dei capitali. La ricerca ne suggerisce alcune, tra cui un'ulteriore semplificazione del quadro normativo, l'introduzione di forme di incentivazione per promuovere i mercati e una revisione della disciplina degli aiuti di stato dove necessaria.

Conclusa la presentazione del *position paper*, Marco Clerici, Co-Responsabile dell'Investment Banking di Equita, ha presentato il **Quarto Osservatorio sul Mercato dei Capitali in Italia** illustrando i principali *trend* dei mercati azionari e obbligazionari e delle emissioni completate nel corso del 2019. Il *focus* è stato poi indirizzato verso gli impatti per gli investitori e gli intermediari finanziari dei recenti sviluppi regolamentari che hanno interessato i mercati dei capitali.

Andrea Vismara, Amministratore Delegato di Equita, ha commentato: *“È chiaro il bisogno, oggi più che mai, di intraprendere iniziative che promuovano la crescita dei mercati dei capitali e che proteggano l'investment banking europeo, in modo da offrire così un terreno fertile per lo sviluppo delle piccole e medie imprese. Con l'indebolimento delle investment bank europee le realtà più a bassa capitalizzazione rischiano di ritrovarsi senza il supporto necessario per far crescere i loro progetti.”*

Stefano Caselli e Stefano Gatti, Centro BAFFI CAREFIN dell'Università Bocconi, hanno aggiunto: *“La ricerca presentata definisce una mappa di quali banche seguono le diverse tipologie di operazioni, dalla consulenza in operazioni di M&A alla raccolta di capitali azionari ed obbligazionari. Questa mappa potrebbe essere utilizzata dagli stessi regolatori e policymaker per monitorare l'evoluzione del settore dell'investment banking in Europa, identificando così le aree di criticità del mercato su cui intervenire con iniziative ad-hoc”.*

* * *



Close to Media
Ufficio Stampa Equita
adriana.liguori@closetomedia.it

Finelk
Ufficio Stampa Equita
equita@finelk.eu

Università Bocconi
Ufficio stampa Bocconi
tomaso.eridani@unibocconi.it

*Equita è la principale investment bank indipendente in Italia, che da più di 45 anni mette al servizio di investitori professionali, imprese e istituzioni le proprie competenze e la propria conoscenza dei mercati finanziari. La capogruppo Equita Group, quotata sul Mercato Telematico Azionario di Borsa Italiana **tra le società del segmento "STAR"**, vede nel suo azionariato i propri manager e dipendenti (con circa il 54% del capitale), assicurando l'allineamento degli interessi con gli investitori. Con le sue attività di Global Markets, oggi Equita è **il principale broker indipendente in Italia**, che offre ai propri clienti istituzionali servizi di intermediazione su azioni, obbligazioni, derivati ed ETF, e supporta le decisioni degli investitori con analisi e idee di investimento di valore sul mercato finanziario italiano ed europeo – grazie anche al continuo supporto di un **team di Ricerca apprezzato e riconosciuto a livello internazionale per la sua qualità**. Equita vanta poi una **piattaforma di investment banking unica in Italia**, in grado di combinare consulenza indipendente con accesso privilegiato ai mercati dei capitali. L'ampio ventaglio di servizi offerti, che include la consulenza in operazioni di M&A e di finanza straordinaria e la raccolta di capitali sia azionari che obbligazionari, è dedicato a tutte le tipologie di clientela, dai grandi gruppi industriali alle piccole e medie imprese, dalle istituzioni finanziarie fino al settore pubblico. Grazie a **Equita Capital SGR** inoltre, Equita mette al servizio di investitori istituzionali e gruppi bancari le sue competenze nella gestione di asset e la profonda conoscenza dei mercati finanziari, in particolare delle mid e small caps; il **focus su strategie di gestione basate sulle aree di expertise di Equita e sugli asset alternativi** come il private debt rendono dunque Equita Capital SGR il partner ideale sia per investitori alla ricerca di ritorni interessanti che per gruppi bancari che vogliono co-sviluppare prodotti per le loro reti retail.*