La branch italiana del colosso del Nord Europa sarà la prima a cambiare nome dopo la fusione. Il corso per battere i pirati informatici e mettere al sicuro le aziende Le polizze in crescita dei cooperatori

a cura di **Stefano Righi**
srighi@corriere.it

Assimoco
Ruggero Frecchiami, direttore generale della compagnia assicuratrice cooperativa

INTRUM A CACCIA DI NPL LA POLIS CON BERLANDA

C'è una montagna di Npl con un vertice rosa nella filiale italiana di Lindorff/Intrum Justitia. Il gruppo, nato dalla fusione firmata il 27 giugno 2017 e che — con il sollievo dei titolisti — da febbraio 2018 cambierà nome in Intrum, è infatti guidato a Milano da Antonella Pagano, che lo scorso anno è sbarcata in Lindorff dopo 17 anni in Pwc, dove nell'ultima parte della sua esperienza era responsabile del settore Npl. Oltre a Pagano, al vertice di Intrum c'è Francesca Carafa, responsabile dell'integrazione delle strutture, che è stata la fondatrice di Gextra, società specializzata nei servizi di recupero crediti di piccole dimensioni, recentemente acquisita da Lindorff. Al loro fianco c'è Maria Grazia Pacifico, in precedenza *ceo* di Cofactor (gruppo Mediobanca) che avrà la responsabilità della compliance. Fausto Travisi, che in Intrum Justitia Italia ricopriva il ruolo di direttore del settore Npl, avrà invece la responsabilità delle vendite, mentre Alberto Marone — che proviene dalla sede Londinese di Ubs Investment Bank — è il responsabile degli investimenti e Roberto Guidi è responsabile delle *operations*.

Lindorff/Intrum Justitia è uno dei *top player* mondiali nel settore dei servizi di credito. Mette assieme le attività della norvegese Lindorff, società fondata nel 1898 da Eynar Lindorff e della svedese Intrum Justitia che invece nasce nel 1923 ed è quotata al Nasdaq di Stoccolma. La fusione di queste due entità ha generato un problema di tutela della concorrenza che ha portato la scorsa settimana alla cessione di attività sui mercati di Danimarca, Estonia, Finlandia, Svezia e Norvegia a Lowell in cambio di 730 milioni di euro.

Polis
Paolo Berlanda, amministratore delegato della sgr Polis la cui maggioranza azionaria è in mano a banche ex popolari

In Italia, spiega Antonella Pagano, Intrum ha attualmente «un portafoglio lordo di circa due miliardi di euro. Ma siamo pronti a crescere sia nel settore dei crediti bancari sia nel tradizionale segmento del credito al consumo sia nei crediti ipotecari ed Sme: siamo un operatore industriale con un approccio di lungo periodo nell'acquisto e nella gestione del credito per conto terzi. Il gruppo ha attualmente una consideravole capacità di investimento. Abbiamo da poco rifinanziato il debito con l'emissione di un *bond* da 3 miliardi di euro cui si aggiungono i proventi dalla cessione della scorsa settimana in cinque paesi: ciò ci permette di essere attivi nelle partite che interesseranno i 68 miliardi netti di Sofferenze che ancora gravano sui bilanci delle banche. Altro settore molto interessante, sul fronte gestione conto terzi, è quello degli Utp, gli *unlikely to pay*, che attualmente ammontano a circa 80 miliardi netti. Al momento la Spagna è il primo mercato del gruppo, ma l'Italia esprime valori potenziali molto interessanti, soprattutto ora che un cambiamento culturale è in atto e le banche hanno avviato un processo reale di deleverage».

Il mattone e la sgr

Polis sgr punta sugli immobili commerciali e dedicati al retail. È operativo infatti il fondo di investimento alternativo immobiliare riservato denominato Italy retail fund. L'operazione ha avuto ad oggetto il trasferimento al Fondo di un portafoglio immobiliare di proprietà del Fondo Marlin, gestito da Savills investment management sgr. Il portafoglio è composto da sei immobili a reddito ad uso commerciale situati nel nord Italia. Il fondo è partecipato per il 100% da un veicolo di investimento immobiliare denominato Patrimmo Commerce Scpi, gestito dal gruppo francese Primonial Reim. Polis, presieduta da Roberto Ruozi, è guidata da Paolo Berlanda, figlio di Enzo, che dal 1992 al '97 fu presidente della Conso. Berlanda è amministratore delegato e direttore generale.

Lindorff/Intrum
Al vertice Antonella Pagano

L'utile di Assimoco

Il gruppo assicurativo del movimento cooperativo ha licenziato i conti del primo semestre dell'anno. La raccolta totale al 30 giugno 2017 ammonta a 350 milioni (al 30 giugno 2016 era pari a 403 milioni). Le attività finanziarie gestite al 30 giugno 2017 sono pari a 3,62 miliardi (erano a quota 3,15 miliardi nello stesso periodo dello scorso anno). L'utile del ramo danni è pari a 14,13 milioni (in crescita rispetto ai 12,32 milioni del primo semestre del 2016). In sensibile aumento anche l'utile del ramo vita pari a 6,10 milioni (erano 1,59 milioni al 30 giugno del 2016). «Siamo soddisfatti dei risultati conseguiti e fiduciosi per l'andamento dei prossimi mesi» ha detto il direttore generale Ruggero Frecchiami.

Soft strategy più sicura

Il mondo della *cyber security* e della protezione dei dati appare uno dei settori a maggiore espansione nel prossimo futuro. Al punto da richiedere (massicciamente) nuove figure professionali in grado di garantire alle aziende la massima tutela contro le incursioni informatiche. Proprio per affinare le conoscenze tecniche necessarie Soft strategy — gruppo romano con sedi a Milano, Bologna, Genova, Firenze, Matera, Rio de Janeiro e con un fatturato atteso a fine 2017 a 18 milioni di euro — ha lanciato la seconda edizione del progetto di formazione Ict security. «Crediamo fortemente in questo progetto. Aiutare i giovani, con opportunità reali, ad inserirsi in un mondo del lavoro sempre più difficile e incerto, è una delle più grandi soddisfazioni che potessimo avere — spiega Antonio Marchese, *executive partner* di Soft Strategy —. Con la scorsa edizione abbiamo aggiunto 8 giovani talenti alla nostra squadra: con questo nuovo ciclo contiamo di fare altrettanto». Tutti gli interessati — età massima 30 anni — possono fare domanda direttamente dal sito *www.soft-strategy.it* rispondendo all'annuncio Academy Ict Security.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Soundreef chiude un round di finanziamento da 5 milioni di euro

Sfida europea per la startup che ha sconfitto il monopolio Siae

Adesso la sfida diventa europea: la Spagna dove la locale Siae è finita negli scandali, poi la Repubblica Ceca. Ecco i Paesi in cui nei prossimi mesi sbarcherà Soundreef, la startup italiana fondata nel 2011 da Davide d'Atri con lo scopo di raccogliere i diritti d'autore e ridistribuirli agli artisti. Fino a poco tempo fa l'attività era gestita dalla Siae, in monopolio. Che adesso è caduto grazie a una direttiva europea. L'Italia è l'ultimo Paese ad aprire il mercato che, in pratica, dal 2018 sarà liberalizzato del tutto. Soundreef è pronta alla sfida anche dal punto di vista finanziario: la società ha chiuso da poco tempo un aumento di capitale da 5 milioni di euro, sottoscritto da fondi d'investimento italiani, qualche *venture capitale* e *business angels* come il Club degli Investitori di Torino guidato da Giancarlo Rocchietti, che spiega: «Continuiamo a credere in questo progetto. Il team di Soundreef sta dimostrando una buona *execution* nella fase di passaggio da semplice startup a realtà capace di scalare per dimensione di business e mercati. È la strada giusta, con investimenti continui nelle nuove tecnologie».

Di sicuro, il digitale potrà aiutare a ridurre i tempi di rendicontazione e pagamento dei compensi agli artisti, con il vantaggio della trasparenza: l'artista accede al portale e vede in tempo reale la propria situazione.

Rotto il vecchio monopolio, adesso tutti vogliono lasciarsi alle spalle le polemiche, come quella (rovente) di Fedez con il ministro Dario Franceschini. Il rapper è stato trai primi artisti, insieme con Gigi D'Alessio, a entrare in Soundreef, che adesso conta su una squadra di 9.500 tra autori, compositori e cantanti. «Rispetteremo la nuova normativa e siamo contrari a una liberalizzazione selvaggia», afferma d'Atri, che chiede «un mercato regolato». Ha già in mente la nuova *road map* per far decollare il *business* in Italia. «L'Authority per le comunicazioni deve convocare un tavolo al quale siederanno tutti gli operatori del settore: occorre mettere a punto le regole d'ingaggio e le procedure tecniche». In pratica, definire i compiti che hanno esercenti e *broadcaster*. E il rapporto da tenere con le *collecting management* organizzate, appunto le società di gestione che incassano i diritti. «Gli organizzatori di spettacoli ci chiamano, c'è molto interesse», spiega d'Atri. Insomma, il mercato è libero, adesso servono regole.

Fabio Sottocornola

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il founder
Davide d'Atri nel 2011 ha lanciato Soundreef, la prima società indipendente di gestione dei diritti musicali

VkVSlyMjVm9sb0Vhc3lSZWFkZXJfQW5zYSMjIzgwNDA5Y2M3LTA0NzgtNGVkMS1hNjJiLTFjNTJiZjE0NzA2MiMjIzhwMTctMTEtMDZUMDc6NTg6NDIjIyNWRVI=