

RENDIMENTO E VALORE

VBM-Value Based Management, BA-Business Angel, BI-Business intelligence



INDICE DELLE SLIDE SUCCESSIVE

- Attività ed Organizzazione
- Visione ed Obiettivi: “VALORE per le aziende e RICCHEZZA per le famiglie”
- Motivazioni alla base delle opportunità della proposta di valore ed individuazione delle linee di lavoro
- VALORI
- Come pensiamo di sviluppare la domanda di consulenza
- Corporate Advisory: Generale
- Corporate Advisory: Obiettivi
- Corporate Advisory: Vantaggi del “Punto di vista FINANZIARIO”
- Attività di formazione
- Value Advisory: Partner

ATTIVITÀ ED ORGANIZZAZIONE

Siamo specializzati nella comprensione e valutazione delle dinamiche finanziarie in funzione dell'incremento di valore, forniamo supporto alle decisioni in ambito finanziario ad imprese e famiglie in termini di pianificazione, gestione e controllo.

VALUE ADVISORY è organizzata in due divisioni:

DIVISIONE CORPORATE

- Supporto allo sviluppo delle piccole medie imprese
- Valutazione e individuazione delle aree di incremento della performance aziendale
- Ottimizzazione dei processi decisionali
- Ricerca di risorse finanziarie: banche, mercato dei capitali
- Supporto alla attività di sviluppo commerciale incremento delle vendite e della marginalità

DIVISIONE PRIVATI

- Servizi wealth management
- Pianificazione e Asset allocation
- Assistenza e consulenza su posizioni detenute presso banche ed intermediari
- Analisi tecnica ed analisi economica
- Percorsi formativi e coaching per privati

Visione ed Obiettivi: “VALORE per le aziende e RICCHEZZA per le famiglie”

Perché ci occupiamo dell'impresa e dell'investimento privato:



- L'efficienza e la capacità di competere delle imprese si identifica nel valore e nella capacità di attrarre investimenti con i quali condividere una parte del reddito prodotto dalla attività d'impresa, creando ricchezza per gli investitori.
- Il risparmio di famiglie ed investitori ricerca soluzioni di impiego ottimali in grado di assicurare un ritorno, in termini di rendimento, in linea con la durata ed il rischio dell'investimento e valorizzare l'impiego del denaro nel tempo assicurando prosperità, benessere e supporto alla crescita del patrimonio o alla integrazione di redditi futuri.

La identificazione del valore consente alle imprese di essere riconosciute come meritevoli beneficiarie delle risorse finanziarie detenute da famiglie ed investitori ed è espressione di sostenibilità della ricchezza nel tempo.

Motivazioni alla base delle opportunità della proposta di valore ed individuazione delle linee di lavoro

MOTIVAZIONI GENERALI

La continua evoluzione dei mercati, del contesto economico, finanziario e normativo, è una caratteristica di fondamentale importanza per ricercare vantaggi competitivi e condizioni di sostenibilità della crescita, soluzioni efficienti, eccellere e mantenere posizioni di leadership nel settore.

La competizione, la comprensione della dinamica delle esigenze dei clienti e la capacità di saper comunicare, rappresentano elementi di opportunità attraverso i quali, l'evoluzione è in grado di generare nuovi mercati di business, nuove frontiere e sviluppo di nuove opportunità.

LINEE DI LAVORO

Per le IMPRESE: ricerca di dimensioni adeguate, di nuovi modelli di sviluppo, **l'evoluzione dei mercati finanziari e l'apertura a molteplici e diverse modalità di approvvigionamento di denaro**, rappresentano delle grandi opportunità, degli enormi spazi di crescita. Organizzazione, efficienza, produttività, competenze manageriali e capacità di comunicazione verso l'esterno sono aree da sviluppare e sulle quali le IMPRESE debbono continuare ad investire.

Per le FAMIGLIE: le ampie possibilità di investimento, l'acquisizione di maggiore consapevolezza e comprensione delle opportunità legate alle proprie, molteplici esigenze, consentono all'investitore di assumere il ruolo importante e decisivo nella scelta della allocazione del patrimonio, di trasformare la variabilità ed il cambiamento in opportunità di investimento. Passaggio da rendimenti offerti a rendimento come naturale conseguenza di una soluzione di investimento.

VALORI

Il nostro obiettivo è sostenere le scelte finanziarie e di investimento di IMPRESE e PRIVATI attraverso la creazione di un rapporto trasparente, indipendente e duraturo nel tempo.

INDIPENDENZA



L'assenza di conflitti d'interesse garantisce l'imparzialità dei servizi di advisory offerti

TRASPARENZA



La condivisione delle soluzioni consente ai clienti di avere il controllo sulle azioni intraprese

PARTNERSHIP



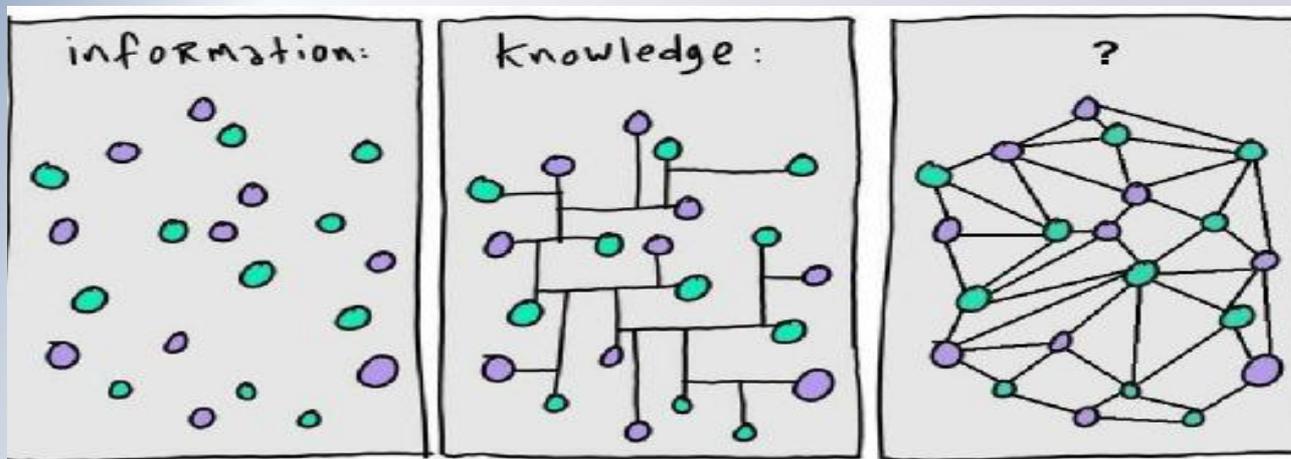
Il rapporto è basato sul perseguimento di obiettivi di crescita di valore nel tempo

Come pensiamo di sviluppare la domanda di consulenza

Il nostro modello di consulenza prevede l'offerta di competenze ed informazioni in modo libero ed assolutamente gratuito, contribuendo allo sviluppo di una domanda sempre più qualificata.

Promuoviamo formazione, incontri, convegni, produrremo video con contenuti utili alle imprese ed agli investitori. Formazione e sostegno di una cultura di impresa e di investimento. Vogliamo contribuire alla crescita della domanda di servizi qualificati che trae vigore dalla disponibilità di maggiori informazioni.

L'aumento delle informazioni disponibili, una proposta professionale di interlocuzione dei possibili legami tra le informazioni creerà la **SOLUZIONE**.



CORPORATE ADVISORY: Generale

*Guarda la tua azienda con occhi indipendenti !
Ogni giorno racconta di Lei !
Ascoltala, saprà ricompensarti !*

Il “PUNTO DI VISTA FINANZIARIO” nella pianificazione degli obiettivi, nella gestione delle aree operative, fino alla valutazione per qualità e quantità delle risorse finanziarie necessarie al funzionamento delle attività d’impresa, rende possibile determinare il rendimento del capitale come elemento centrale della analisi del **valore**, il suo ruolo, guida e supporta **le decisioni operative del management e le scelte strategiche degli azionisti verificandone la sostenibilità e la capacità di generare valore nel tempo.**

Nelle PMI italiane questo punto di vista è spesso assente o confuso in quello amministrativo o di gestione finanziaria.

Le soluzioni presenti sul mercato per soddisfare questa esigenza fondamentale e le competenze necessarie, risultano **spesso troppo costose** (società di consulenza o assunzione di un direttore finanziario) **o frammentate** (moltitudine di figure professionali, dal commercialista al mediatore creditizio), **per cui la risposta è il più delle volte non accessibile o incompleta.**

Il suo presidio è particolarmente rilevante nell’attuale contesto di mercato nel quale, **la capacità di attrarre capitali esterni e/o di autofinanziamento sono alla base dello sviluppo e della sopravvivenza stessa delle aziende.**

CORPORATE ADVISORY: Obiettivi

Il presidio della funzione finanziaria permette di ottimizzare l'uso delle risorse aziendali e di rafforzare la struttura patrimoniale attraverso la creazione di maggior valore

Migliorare la Gestione Operativa e la Redditività Aziendale

- Rappresentazione delle aree gestionali e/o di business che generano od assorbono liquidità
- Analisi della redditività del portafoglio prodotti/servizi
- Le informazioni fornite consentono di orientare l'operatività sulle azioni che permettono la creazione di valore
- Passaggio generazionale
- Tutela e gestione del patrimonio familiare

Facilitare l'accesso al Credito e al Mercato dei Capitali

- Maggiore focalizzazione sulle condizioni di equilibrio finanziario interno
- Advisory per la predisposizione all'accesso al mercato dei capitali
- Strutturazione degli strumenti di finanziamento in base alle reali esigenze aziendali
- Comunicazione con i finanziatori

Creare Valore per le Imprese e gli Imprenditori

- Valorizzazione degli investimenti effettuati e del Patrimonio Aziendale
- Riduzione del rischio degli azionisti attraverso l'ottimizzazione delle forme di garanzia

CORPORATE ADVISORY: Vantaggi del “Punto di vista FINANZIARIO”

Le competenze maturate permettono di supportare una vasta platea di aziende, piccole e medie, con servizi e soluzioni fortemente personalizzati: I vantaggi del “punto di vista finanziario” permettono di:

- Conoscere ex-ante il valore dei singoli progetti
- Determinare il prezzo di acquisizioni o semplici ampliamenti
- Definire i Piani Industriali e delle puntuali risorse finanziarie necessarie
- Sostenere la ricerca dei capitali per qualità e quantità (sia capitale di debito che di rischio)
- Controllare su periodi brevissimi, anche settimanali, il valore generato dalle scelte nelle singole aree di gestione.
- Attività di Corporate Finance presidiate:
 - Valutazione di progetti d’investimento
 - Advisory in operazioni di finanza straordinaria quali trasferimento del controllo dell’impresa e operazioni di Fusione e Acquisizione
 - Supporto nelle operazioni di ristrutturazione di aziende in crisi e piani di risanamento
 - Advisory per il ricorso a capitali di rischio esterno e prestiti mezzanini
 - Advisory in operazioni di finanza strutturata (cessione di asset e crediti illiquidi)
 - Advisory nel passaggio generazionale
 - Pianificazione ed assistenza fiscale
 - Percorsi formativi e di coaching personalizzati nelle aree oggetto dei nostri interventi:
 - Finanza d’Impresa
 - Mercati Finanziari

ATTIVITÀ DI FORMAZIONE

Proponiamo incontri conoscitivi e formativi per imprese e privati con l'obiettivo di agevolare il processo informazioni – competenze.

Oltre ai corsi a catalogo vengono predisposti percorsi individuali e di gruppo tarati sulle singole esigenze.



VALUE ADVISORY: PARTNER

Luca Malagoli

Milano il 31/08/1966

Laureato in Economia e Politica Bancaria all'Università di Roma La Sapienza nel 1993, inizia l'attività di Consulente Finanziario nel 1995, prima nel **Gruppo RAS** e dal 2000 in **Credit Suisse (Italy)** dove, nel ruolo di **Private Banker**, matura esperienze nell'ambito **Corporate** e della **Finanza Strutturata**.

Nel 2007 è socio fondatore della **Angelini Malagoli Advisory Partners S.r.l.**, società di consulenza specializzata nella Finanza d'Impresa, con la quale collabora fino alla fine del 2014.

Dal dicembre 2009 fino alla fine del 2014 in **Banca Euromobiliare (Gruppo Credem)** oltre a svolgere il ruolo di **Consulente Finanziario**, ricopre quello di **Specialist per il settore Corporate** di Credem.

Dal 1 gennaio 2015 in qualità di **Advisor Indipendente** assiste aziende e clienti nelle aree del **Corporate Finance** e del **Wealth Management**.

Svolge attività di **Docente** presso **Banche e Aziende Commerciali** sia nell'area Titoli e Finanza che in quella della Finanza Aziendale

Da diversi anni è socio **ASSIOM** (Associazione Italiana Operatori Valori Mobiliari)



VALUE ADVISORY: PARTNER

Ruggero Mancini

Roma il 01/09/1968

Dopo un periodo di studi completato con un a formazione specialistica sui mercati finanziari presso la LUISS e l'Università di Siena inizia la sua attività nel 1994 presso la CRT (Cassa di Risparmio di Torino) poi nel Gruppo Deutsch Bank ed infine dal 2000 al 2014 presso CREDIT SUISSE con incarichi diversi nel Private ed Investment Banking In Italia e Svizzera.

Dal 2003 collabora come partner in due società di consulenza aziendale, specializzazioni in finanza ed economia comportamentale.



CONTATTI

VALUE ADVISORY

*Viale America, 11
00144 Roma*

Telefono: +39 06 45492586

Mobile: +39 3381911753

Mail: ruggero.mancini@valueadvisory.it



**GUARDA LA TUA AZIENDA,
OGNI GIORNO PARLA DI LEI!
ASCOLTALA!
SAPRA' RICOMPENSARTI!**



