

CLASSIS CAPITAL SIM



INDICE

Presentazione Società...

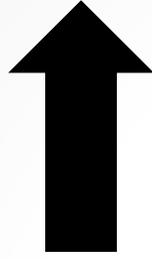
Diamo i Numeri...

Costruzione della BSC...

Mappa Strategica...

Le 4 prospettive...

Conclusioni finali...



Cos'è una SIM ?

Per poter esercitare bisogna iscriversi in un apposito Albo delle **SIM** e rispettare una serie di parametri.

La **SIM** è quella impresa, avente personalità giuridica (*S.p.A.*) specializzata nell'esercizio dei servizi e attività di investimento (uno o più di essi), prestati in modo professionale e nei confronti del pubblico.

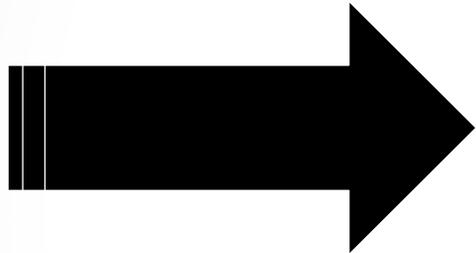
Alle **SIM** è riservato l'esercizio dei servizi di investimento ossia delle seguenti attività aventi ad oggetto strumenti finanziari:

- negoziazione per conto proprio;
- esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- sottoscrizione e/o collocamento con assunzione a fermo ovvero con assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia;
- gestione di portafogli;
- ricezione e trasmissione di ordini;
- consulenza in materia di investimenti;
- gestione di sistemi multilaterali di negoziazione.

Classis Capital SIM S.p.A.



Perché il nome *Classis* ?



Classis è il termine Latino che indica la Flotta. *Classis* era conosciuta come la flotta navale della marina dell'impero Romano. La sua funzione era quella di controllare le acque attorno alle province di Roma. Il suo compito era quello di dare supporto logistico, tenendo aperte le rotte di comunicazione marittime.

***Classis Capital* è stata concepita con lo stesso spirito di collegare gli investitori con soluzioni di Investimento Globali**

FONDATORI



*Maurizio G. Esentato
(Fondatore e CEO)*



*Edward I. Altman
(Senior Advisor e
Socio Fondatore)*

FILOSOFIA D'INVESTIMENTO

Le Strategie di investimento sono elaborate attraverso

Approccio Value

ovvero l'analisi dei fondamentali aziendali (dinamiche settoriali, bilanci, confronto personale con il *management*) condotta utilizzando **modelli proprietari**.

Principio Guida: ***Credit Culture***

ovvero la capacità di valutare, gestire e sfruttare economicamente il rischio:

prima comprendere il rischio, poi gestirlo economicamente

Obiettivo

offrire a Clienti Istituzionali, Intermediari Finanziari e Clientela Privata delle Soluzioni di investimento di elevata qualità, trasparenti e di facile comprensione, attuabili con procedure amministrative efficaci.

Un Modello di Business fondato sulla Ricerca

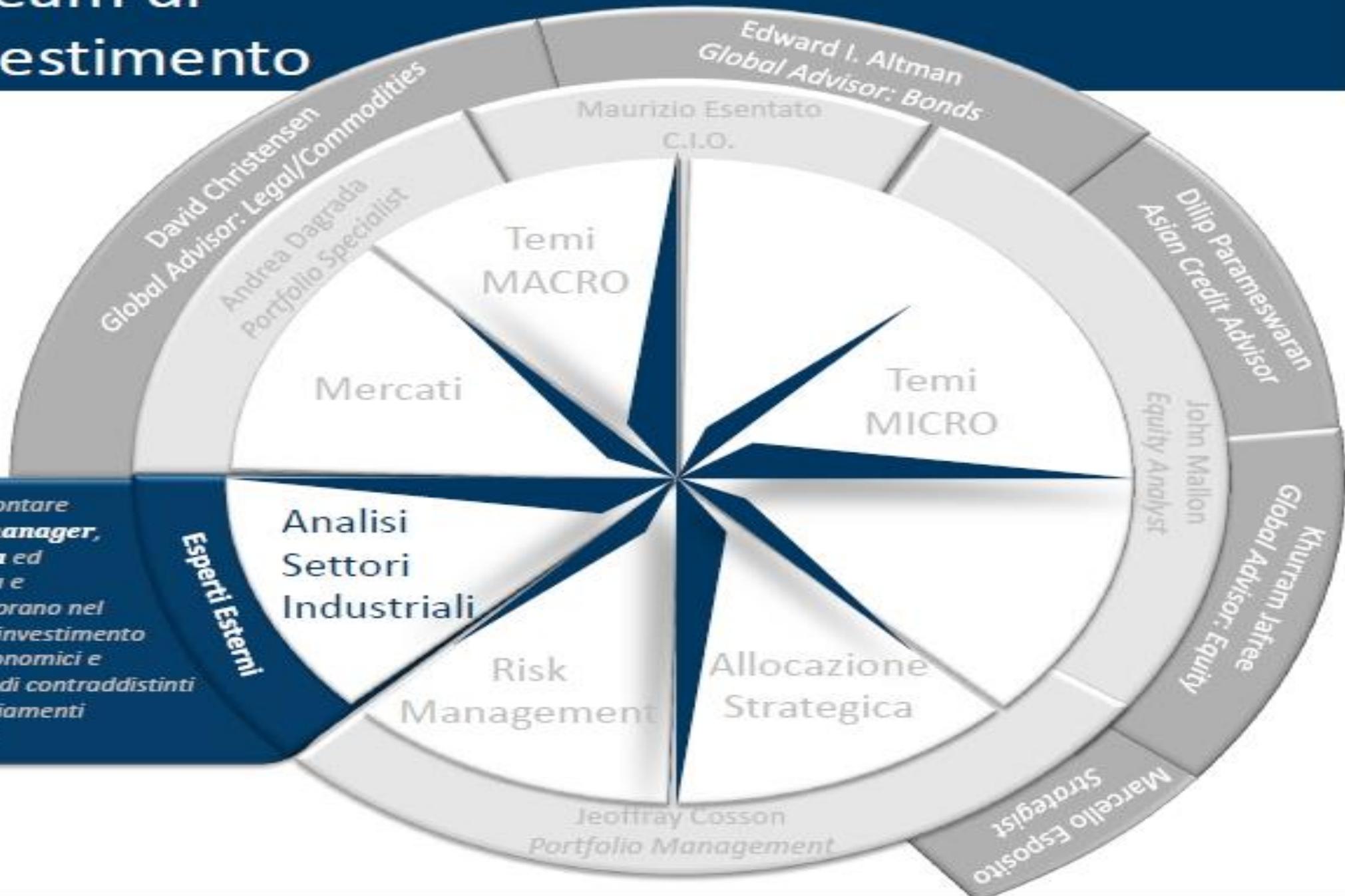


La Nostra Caratteristica Distintiva:

Le Strategie di Investimento sono elaborate sulla base dell'**Analisi Fondamentale (Value Investing)** condotta utilizzando **modelli proprietari**.



Il Team di Investimento



Classis Capital può contare sull'esperienza di **manager, esperti di industria ed accademici**, in Italia e all'estero, che collaborano nel delineare le scelte d'investimento nei differenti cicli economici e soprattutto nei periodi contraddistinti da significativi cambiamenti tecnologici e sociali.



Processo di selezione

Scelta degli investimenti, comune a tutti i portafogli

La formulazione delle **aspettative**, alla base del processo di selezione, è espressa su due livelli: **Macro** e **Micro**, dove l'analisi Macro consentirà di recepire le tendenze del mercato, mentre l'analisi Micro consentirà di scegliere in modo mirato i migliori Titoli.



Servizi di investimento

Advisory alla Clientela Istituzionale



- Advisory su portafogli di proprietà
- Costruzioni di portafogli personalizzati
- Advisory su Fondi e Titoli : processo di selezione proprietaria di Fondi e Sicav
- Advisory per la costruzione di comparti di Sicav personalizzati
- Rating indipendente sui titoli

Advisory alla Clientela Privata



- Analisi di Portafoglio
- Verifica di adeguatezza del portafoglio
- Invio di raccomandazioni altamente personalizzate
- Relazione esclusiva con i propri Consulenti di Investimento/Partner Bancari, anche tramite la piattaforma proprietaria **Classis Horizon**

Advisory alla Clientela Corporate



- Advisory nell'emissione di **Minibond**:
 - **Best Friendship Agreement** per un supporto a 360°
 - Strutturazione del prestito nelle sue caratteristiche essenziali
 - Ricerca degli investitori
 - Quotazione sui mercati regolamentati
- Advisory nella gestione di liquidità

Advisory alla Clientela Istituzionale



CLASSIS HORIZON
Consulenza personalizzata 2.0



Advisory su Portafogli di Proprietà

Collocamento del Servizio di Consulenza di Classis Capital

✦ Per la Clientela Top Private

Advisory per la costruzione di comparti di Sicav personalizzati



Formazione delle risorse interne
su tematiche di Asset/Portfolio
Management

Advisory alla Clientela Privata

Il nostro Approccio

1. Analisi

Prima di effettuare raccomandazioni, analizziamo attentamente la posizione complessiva del Cliente e Ascoltiamo le Sue esigenze di Investimento.

2. Raccomandazione Personalizzata

In questa fase conciliamo il profilo di rischio del Cliente con le Sue esigenze utilizzando Strategie di Investimento e titoli selezionati ed analizzati da Classis.



4. Monitoraggio

L'andamento del portafoglio viene monitorato costantemente con cadenza **GIORNALIERA** e vengono elaborate reportistiche per permettere al Cliente di tenere traccia dei progressi fatti.

3. Aggiornamento

Segue una fase di aggiornamento delle posizioni per avere una precisa rappresentazione del portafoglio del Cliente.

**Il Cliente è libero di mantenere le posizioni dei Suoi investimenti presso
la Sua banca depositaria**

Advisory alla Clientela Corporate

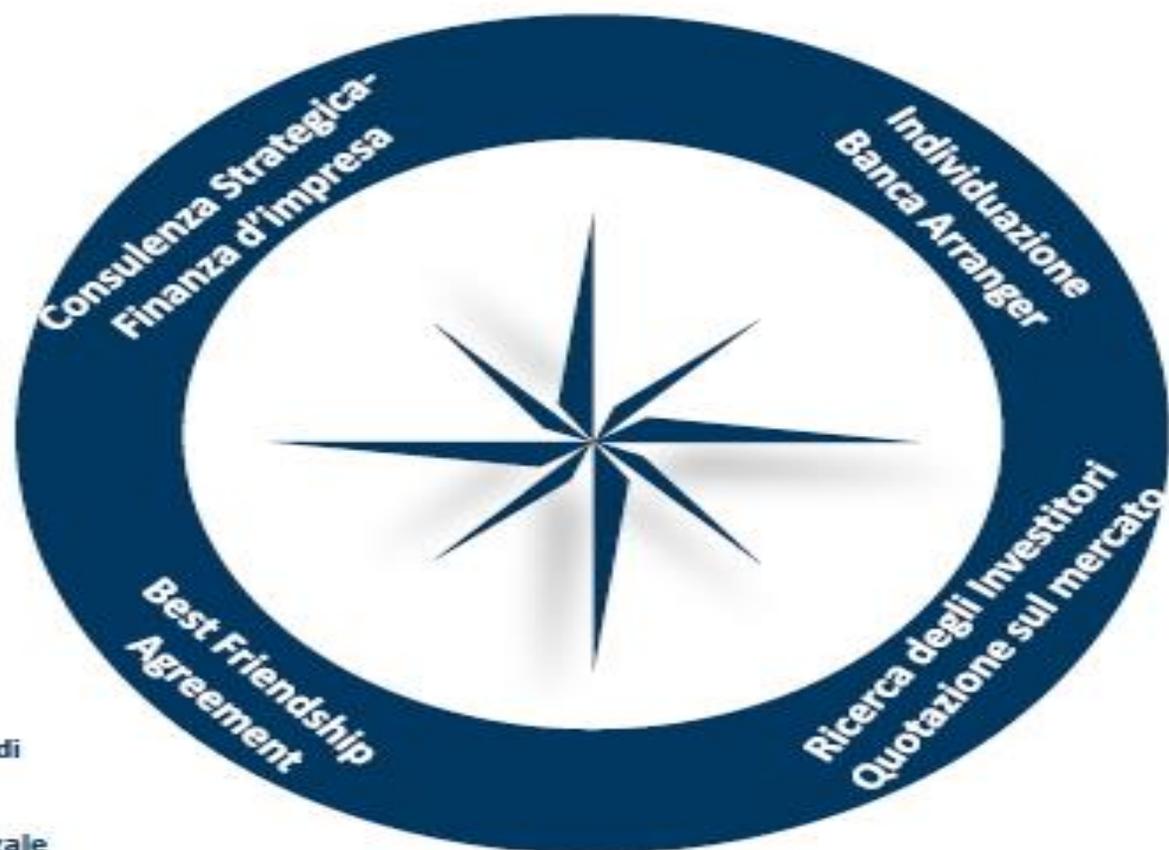
Emissione di Minibond

Classis Capital offre un servizio di advisory altamente specializzato.
Coordina e affianca la PMI, assistendola durante tutto il
processo di **emissione del Minibond**



Supporto dei più quotati Studi Legali, Studi Commercialisti e Studi di Revisione

Redazione del Business Plan e Supporto Legale



Strutturazione del prestito nelle sue caratteristiche essenziali



Ricerca di investitori istituzionali qualificati

Quotazione sul segmento ExtraMOT PRO

Follow-up durante la vita del prestito obbligazionario

DIAMO I NUMERI

al 31/12/2017 questa è la situazione:

| SP | 31-12-2016 | 31-12-2017 |
|------------------|------------|------------|
| Totale Attivo | 925.694 | 933.859 |
| Patrimonio Netto | 425.102 | 376.830 |

| Capitale Sociale in € | |
|------------------------|--------------|
| Deliberato: | 1.163.591,00 |
| Sottoscritto: | 1.124.752,00 |
| Versato: | 1.124.752,00 |
| Conferimenti in denaro | |
| Azioni | |
| Numero azioni: | 1.124.752,00 |

| Capitale Sociale | 1.163.591,00 |
|------------------------------|--------------|
| Addetti al 30/06/2018 | 13 |
| Soci | 43 |
| Amministratori | 6 |
| Sindaci, organi di controllo | 6 |
| Unità locali | 1 |

| CE | 31-12-2016 | 31-12-2017 |
|-----------------------------|------------|------------|
| Commissioni Attive | 908.720 | 1.088.706 |
| Commissioni Passive | -166.530 | -210.147 |
| Margine Intermediazione | 742.650 | 878.947 |
| Utile (Perdita d'esercizio) | -719.217 | -868.925 |

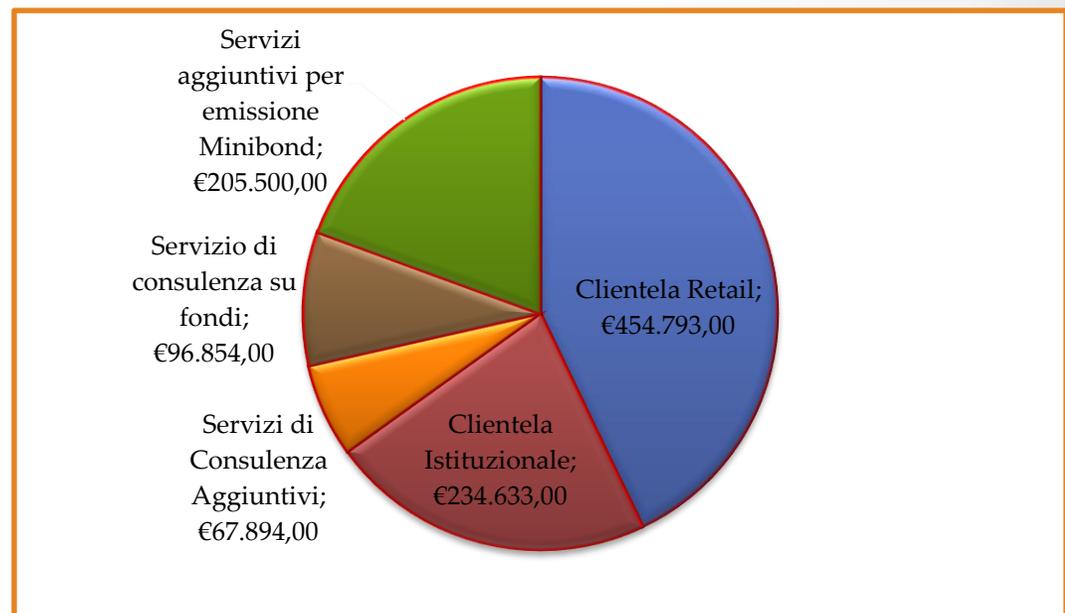
| RF | 31-12-2016 | 31-12-2017 |
|---|------------|---------------|
| Attività Operativa: | | |
| Liquidità netta generata/assorbita dall'attività operativa | -600.825 | -814.641 |
| Attività Investimento: | | |
| Liquidità netta generata/assorbita dall'attività d'investimento | -52.420 | -7.206 |
| Attività di Provvista: | | |
| Liquidità netta generata/assorbita dall'attività di provvista | 653.892 | 820.654 |
| Liquidità netta generata/assorbita nell'esercizio | 647 | -1.193 |

| | 31-12-2016 | 31-12-2017 |
|--|------------|------------|
| Patrimonio di vigilanza incluso TIER 3 | 287.899 | 270.339 |

Maggiori Competitor:

| Società | Totale Margine di intermediazione | |
|---------------------|-----------------------------------|--------|
| | 2016 | 2017 |
| | € mil. | € mil. |
| SanPaolo Invest SIM | 122,6 | 141,3 |
| Cordusio SIM | 11,4 | 83,6 |
| Ersel SIM | 34,4 | 68,5 |
| Equita SIM | 48,7 | 54,1 |
| Intermonte SIM | 47,3 | 48,7 |

Ricavi:



COSTRUZIONE DELLA BALANCED SCORECARD

Parola Chiave:

STRATEGIA AZIENDALE

Non si può gestire

Ciò che non si può misurare

E non si può misurare ciò che non si può descrivere



*Strategy-Focused
Organization*



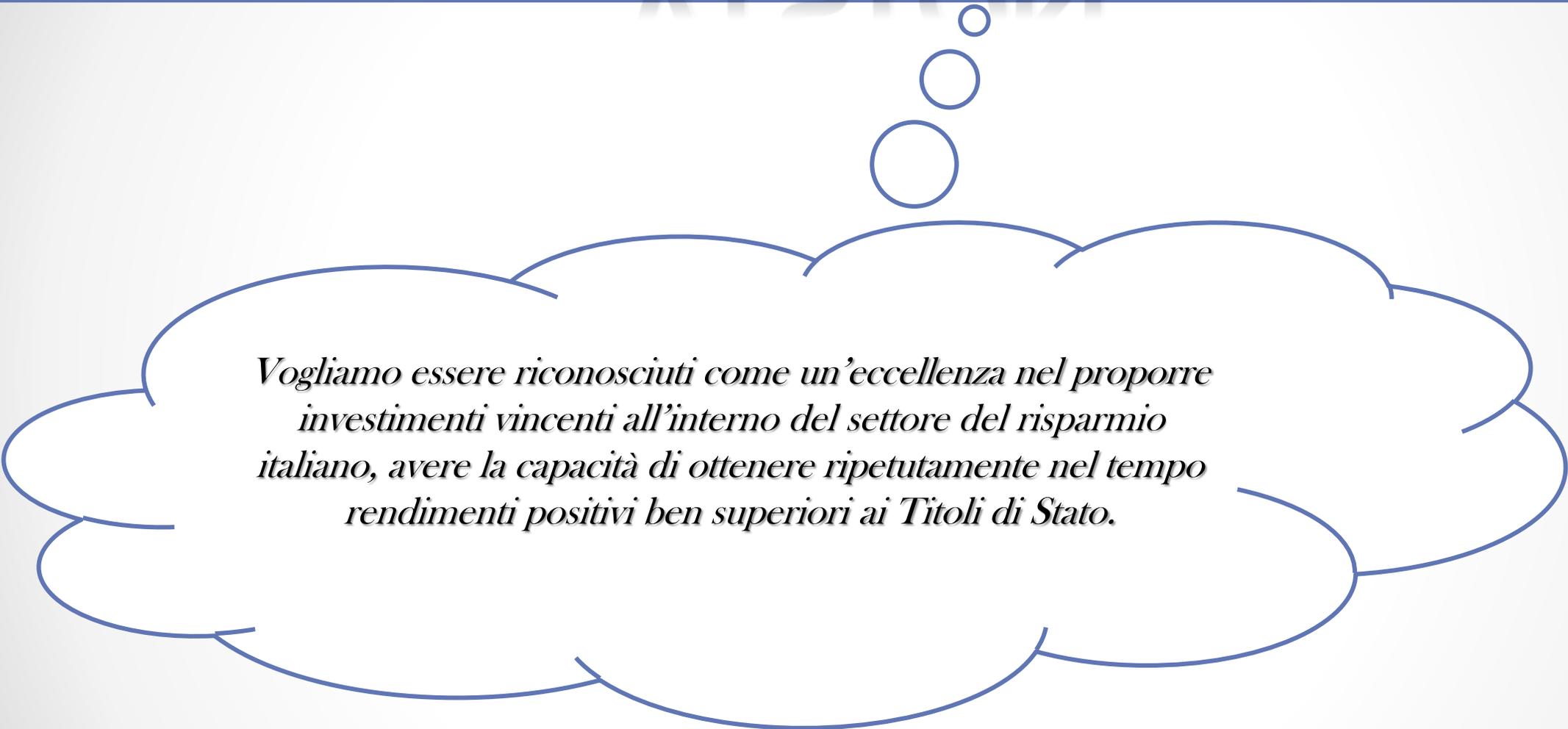
BSC



Mappa Strategica

Analisi dello scenario attuale (*AsIs*) in cui *Classis Capital* opera attraverso l'individuazione della sua *Vision*, dei suoi *Valori* e della sua *Mission* aziendale

VISION



Vogliamo essere riconosciuti come un'eccellenza nel proporre investimenti vincenti all'interno del settore del risparmio italiano, avere la capacità di ottenere ripetutamente nel tempo rendimenti positivi ben superiori ai Titoli di Stato.

VALORI

L'uomo al centro di ogni cosa!

Noi crediamo nella Forza delle Idee



nella Supremazia della Conoscenza



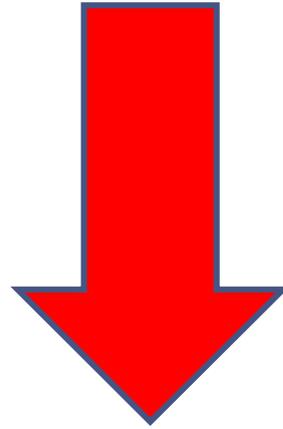
nell'Ispirazione



MISSION

*Cerchiamo di innovare l'industria del risparmio in Italia offrendo un livello di servizio di elevata qualità, educazione finanziaria continua e soluzioni di investimento appropriate per i nostri clienti. Il nostro obiettivo è l'individuazione di possibili temi di investimento con l'utilizzo di modelli proprietari di riclassificazione ed analisi di aziende con un approccio basato sull'analisi fondamentale (**Approccio Value**) e l'individuazione e gestione del rischio di controparte (**Credit Culture**).*

la *Mission* è stata segmentata negli *Obiettivi Strategici* in essa definiti, ovvero:



Creare valore per gli azionisti

Creare valore per gli investitori

Collegare gli investitori ai mercati finanziari, attraverso soluzioni di investimento globali

Massimizzare i rendimenti dei portafogli proposti in ogni contesto di mercato e di clientela

Sviluppare soluzioni su misura per i clienti

Sviluppare competenze professionali uniche

Innovare in campo finanziario attraverso la Ricerca Interna (R&S)

Le 4 prospettive individuate per la creazione di valore



MAPPA STRATEGICA

Caratteristica fondamentale:

rendere visibile la “direzione” che l’azienda intende perseguire



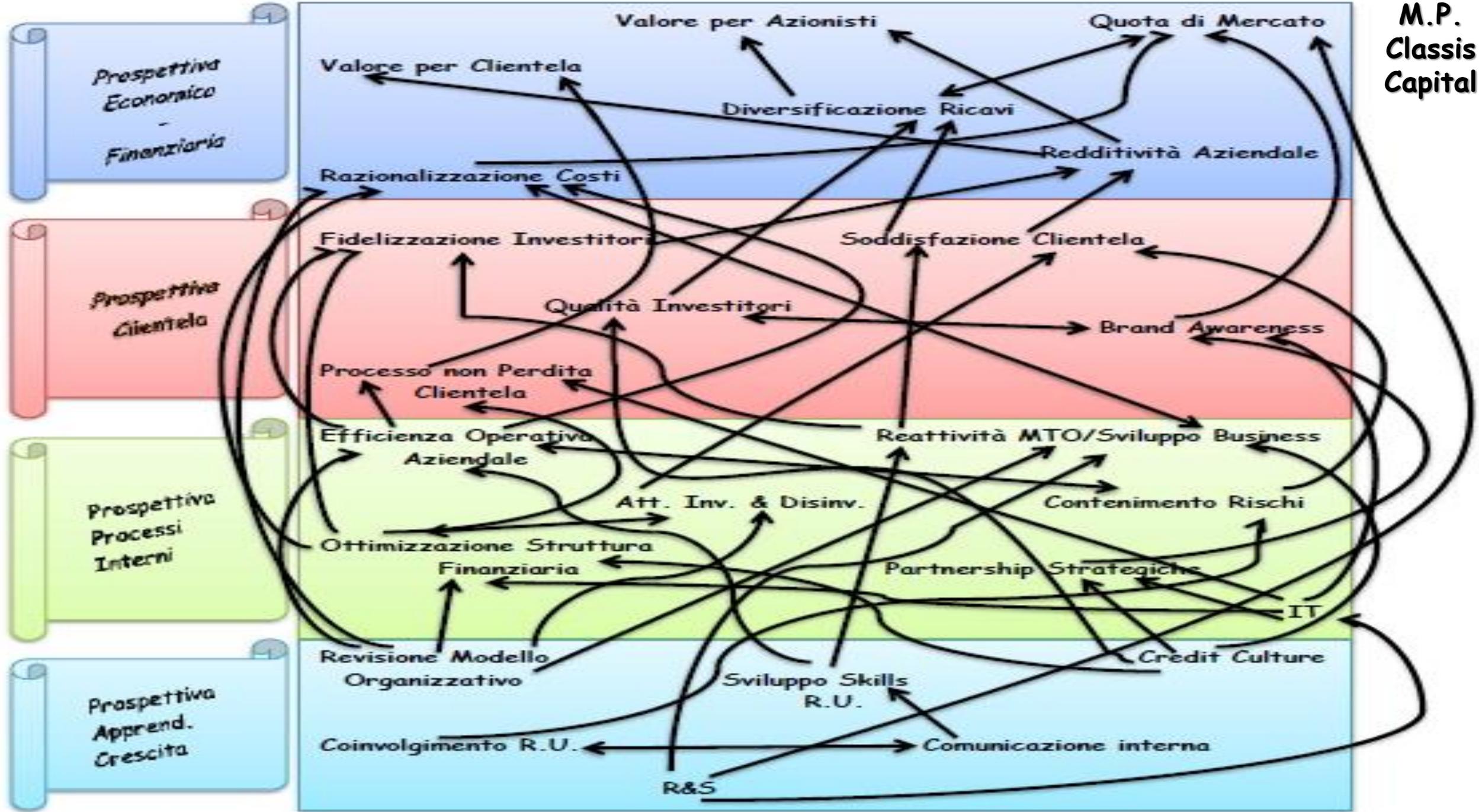
Nel costruire la mappa strategica, ci siamo mossi avendo come punto di riferimento questo principio:

dove Siamo (*posizionamento attuale della Società*)

dove Arrivare (*Vision*)

come Arrivarci (*Strategia*)

Relazioni causa-effetto per rendere visibili i temi strategici dell’azienda



Al fine di predisporre la **BSC** di **Classis Capital** nella "**prospettiva economico-finanziaria**" siamo partiti ponendoci questa domanda:

"Per avere un successo economico-finanziario, come dobbiamo apparire ai nostri azionisti ?"

| | Obiettivi Strategici | Indicatori | Target |
|--|---|---|------------------------------------|
| Prospettiva Economico - Finanziaria | Accrescere Valore per gli Azionisti | Utile Netto della SIM; | <i>Aumento profitto 10%</i> |
| | Aumento del Valore delle Attività | Riduzione perdita; Margine di Intermediazione; | <i>5% Annuo > 20% Annuo</i> |
| | Incrementare la redditività aziendale | Commissioni Attive; | <i>> 10% Annuo</i> |
| | Razionalizzare i costi operativi | Costi Generali della SIM; | <i>Riduzione del 10% Annuo</i> |
| | | Costi del Personale della SIM; | <i>Riduzione del 3% Annuo</i> |
| | Ampliare / Diversificare il mix dei ricavi (nuove tipologie di portafogli) | % Ricavi nuova clientela nazionale ed estera; | <i>Aumento del 20% Annuo</i> |
| | Ampliare la Quota di Mercato della SIM | Quota di Mercato della SIM; | <i>> 5 % Annuo</i> |

Al fine di predisporre la **BSC** di **Classis Capital** nella "**prospettiva clientela**" siamo partiti ponendoci questa domanda:

"Per raggiungere la nostra Vision, come dobbiamo apparire ai nostri clienti ?"

| | Obiettivi Strategici | Indicatori | Target |
|--|---|---|----------------------------------|
| Prospettiva Clientela | Incrementare il livello di soddisfazione / fidelizzazione degli attuali investitori | Valore Nuove Sottoscrizioni "Investitori Attuali"; | <i>valore > 1 in crescita</i> |
| | | Numero Nuove Sottoscrizioni "Investitori Attuali"; | <i>numero > 1 in crescita</i> |
| | | % Indice di soddisfazione dei clienti | <i>> 90%</i> |
| | | % Indice di fedeltà dei clienti | <i>> 70%</i> |
| | Incrementare / Ottimizzare i rendimenti dei portafogli attualmente proposti | Tasso Interno di Rendimento (TIR) da avvio operatività (per portafoglio proposto); | <i>> 3%</i> |
| | | Utile netto pro quota (per portafoglio proposto); | <i>Aumento del 3%</i> |
| | Aumentare il numero e la qualità degli investitori | Numero Nuovi investitori; | <i>numero > 1 in crescita</i> |
| | | Valore medio sottoscrizioni nuovi investitori; | <i>valore > 1 in crescita</i> |
| | Sviluppare la Brand Awareness dei portafogli proposti dalla SIM | Campagne di Marketing; | <i>Una ogni tre mesi</i> |
| | | % di clientela persa divisa per: | <i>< 5% Annuo</i> |
| Diminuire la percentuale di clientela persa | % Clientela Istituzionale; | <i>< 1%</i> | |
| | % Clientela Retail; | <i>< 3%</i> | |
| | % Clientela Corporate; | <i>< 1%</i> | |

Al fine di predisporre la **BSC** di **Classis Capital** nella "**prospettiva processi interni**" siamo partiti ponendoci questa domanda:

"Per soddisfare i nostri azionisti e consumatori, in quali processi aziendali dobbiamo eccellere ?"

**Prospettiva
Processi Interni**

| Obiettivi Strategici | Indicatori | Target |
|--|---|---|
| Diversificare il Portafoglio Strategie d'Investimento (sviluppo nuovi modelli proprietari) | Numero di nuove strategie d'investimento "costituite" , articolate per: Tipologia; Destinatari; Profilo Rischio/Rendimento; | 5 |
| Ampliare e Sviluppare le tecniche d'investimento esistenti | Numero di Aggiornamenti sullo sviluppo della tecnica Value Investing; | <i>Every month.. Refreshing data, screener e selezione titoli da inserire sotto il nostro "radar"</i> |
| Migliorare l'efficienza operativa aziendale | Aggiornamento assetto dei sistemi di controllo | <i>MiFID II e Regolamento UE 2016/679</i> |
| Garantire un elevato livello di reattività rispetto all'evoluzione dei trend di mercato e alle opportunità di sviluppo del business | Numero iniziative di sviluppo del business avviate (effettivo vs pianificato); | 10 |
| | Numero studi di settore, benchmark e studi di fattibilità di singoli asset e/o portafogli effettuati; | 30 |
| Assicurare, per singolo investimento, un adeguato contenimento e frazionamento dei rischi | Tempistiche di realizzazione della mappatura completa dei rischi (effettive vs pianificate); | <i>Mensili</i> |
| | Rispetto dei limiti operativi previsti per ciascun portafoglio; | <i>Non superare le soglie dei vari Rischi</i> |
| Potenziamento struttura Information Technology (IT) | Tempistiche di realizzazione del modello di gestione dei rischi di mercato (effettive vs pianificate); | <i>Mensili</i> |
| | Numero di potenziamento dell'IT | <i>Biennale (Strumenti come Bloomberg o Capital IQ hanno abbonamenti da 20/25k per anno con contratto biennale)</i> |

Prospettiva
Processi Interni

| Obiettivi Strategici | Indicatori | Target |
|---|---|--|
| Ottimizzare la struttura finanziaria dei portafogli | Stato Patrimoniale dei portafogli gestiti (effettivo vs pianificato) | <i>in crescita</i> |
| | Leverage "esercitabile" ed "esercitato" per singolo portafoglio gestito (effettivo vs pianificato); | <i>in crescita, esercitato "costante" con leva 1:1</i> |
| Aumentare la "capacità" della SIM nell'attività di raccolta clientela | Avanzamento delle iniziative di comunicazione/promozione/raccolta clienti (es. campagne di marketing, roadshow, meeting); | <i>almeno 30 annue</i> |
| | N° nuove partnership strategiche / N° nuovi investitori istituzionali; | <i>almeno 3 annue to the sky</i> |
| | Valore degli investimenti effettuati per singolo portafoglio gestito (effettivo vs pianificato); | <i>valore complessivo > 6% in crescita</i> |
| | Valore dei disinvestimenti effettuati per singolo portafoglio gestito (effettivo vs pianificato); | <i>valore < 1 in diminuzione</i> |
| Massimizzare i risultati derivanti dalle attività di investimento e disinvestimento | Tempistiche di investimento (effettive vs pianificate); (da identificare le tipologie di investimento per le quali l'orizzonte temporale può costituire una variabile critica); | <i>20 days <investment > couple of months</i> |
| | Tempistiche di disinvestimento (effettive vs pianificate); (da identificare le tipologie di investimento per le quali l'orizzonte temporale può costituire una variabile critica); | <i>Sell signal and closing transiction</i> |

Al fine di predisporre la *BSC* di *Classis Capital* nella "*prospettiva apprendimento-crescita*" siamo partiti ponendoci questa domanda:

"Per raggiungere la nostra Vision, come dobbiamo sostenere la nostra abilità di cambiare e migliorare ?"

Prospettiva
Apprendimento
-
Crescita

| Obiettivi Strategici | Indicatori | Target |
|--|--|--|
| Assicurare corretta revisione del Modello Organizzativo (<i>Value Investing - Processo di Risk Management</i>) | Sondaggi Trimestrali/Semestrali/Annuali al personale operativo; | 12 |
| | Tempistiche di implementazione di nuovi modelli di consulenza; | <i>Trimestrali</i> |
| Sviluppare ed Incrementare le Skills delle Risorse Umane nell'Azienda | Costo medio della formazione per risorsa; | <i>< 5% del costo per una risorsa</i> |
| | Numero di esperienze maturate sui mercati obbligazionari e mercati del credito ; | <i>Esperienza pluriennale (3-5 anni)</i> |
| | Numero giornate di formazione specialistica sostenuta dalle risorse aziendali; | <i>250 ore Annue</i> |
| Incrementare la fidelizzazione e la motivazione delle Risorse Umane | Tempistiche del percorso di carriera/crescita economica per singola risorsa (effettivo vs pianificato); | <i>Annuale</i> |
| | Sessioni di Training Motivanti per figure senior e junior; | <i>almeno 3 annue</i> |
| | Livello di Assenteismo ; | <i>< 10%</i> |
| Incrementare la comunicazione interna | Numero di "Meeting" effettuati per la condivisione degli obiettivi strategici con le risorse operative; | 50 |
| | Numero "Riunioni di diffusione Know-how" su casi pratici e segmenti di mercato; | 25 |
| Aumentare le spese in R&S | Costo di R&S ; | <i>< 15%</i> |
| Accrescimento della Credit Culture | Presenza degli Advisor sulle principali piazze finanziarie internazionali ; | <i>180 Presenze Annuali</i> |
| Potenziare le capacità delle Risorse Umane all'utilizzo dei vari software e dei vari strumenti tecnologici | Efficienza/Efficacia degli strumenti utilizzati; | <i>N° Certificaz./Totale N° Advisor</i> |