

**PROXY VOTING** Una volta bastava radunare il parco buoi. Oggi è più complicato e le aziende alla vigilia di opa, assemblee e fusioni sul filo del rasoio vogliono conoscere l'orientamento di piccoli azionisti e istituzionali. Evitando le sorprese

## Tranquilli, ci pensa Sodali

di Andrea Ducci

**S**omigliano un po' a Mister Wolf. E come nel film di Quentin Tarantino, *Pulp Fiction*, risolvono problemi. Il primo mandato messo a segno è stata l'opa di Generali su Toro. Un'offerta pubblica di acquisto lanciata alla fine del 2006 in seguito alla decisione del gruppo triestino di rilevare la compagnia assicurativa. Sul versante di Generali a coordinare le mosse per informare e aggiornare il mercato in veste di consulente c'era Sodali, società fondata nell'autunno scorso e specializzata in servizi di advising in operazioni di finanza (straordinaria e non) dove sia richiesto di individuare e raggiungere in tempi brevi e senza sbavature sia i piccoli azionisti sia gli investitori istituzionali. «Nei mercati anglosassoni il servizio si chiama global information agent. Un lavoro che attraverso un'attività di informazione diretta o, semplicemente, di regi-

### I PRINCIPALI DEAL DEGLI ULTIMI MESI

Data	Operazione	Mandato
Dicembre 2006	Opa residuale di Generali su Toro Assicurazioni	Mappatura azionisti ed attività informativa sull'offerta
Febbraio 2007	Fusione tra Bpu e Banca Lombarda	Attività informativa agli azionisti per assemblea di Banca Lombarda
Marzo 2007	Assemblea Nokia	Gestione campagna assembleare
Aprile 2007	Assemblea ordinaria e straordinaria Telecom Italia	Illustrazione delle numerose liste presentate in assemblea
Maggio 2007	Opa di Ligresti e Mediobanca su Eau de Santé	Mappatura azionisti ed attività informativa sull'offerta

strazione delle scelte degli investitori istituzionali e degli azionisti, consente di realizzare con successo un'opa, così come di evitare brutte sorprese in un'assemblea straordinaria», puntualizza Alvise Recchi, amministratore delegato di Sodali. Non a caso, in Italia negli ultimi anni è stata registrata una costante crescita della domanda di questo servizio. Del resto, il 38enne Recchi è una vecchia conoscenza del mercato, visto che fu proprio lui a lanciare, dopo un'esperienza in Telecom

nel team di Franco Bernabè all'epoca dell'opa di Roberto Colaninno, il meccanismo del proxy voting in Italia. Nel 1999 fondò, infatti, Gsc Proxitalia, società che durante gli scandali Cirio e Tango-Bond ha costantemente aggiornato i risparmiatori sull'evoluzione delle operazioni varate all'indomani dei default. In totale Recchi e il team coordinato da Giulio Pediconi e Andrea Di Segni ha seguito in un lustro circa 300 operazioni (le principali sono state l'opa di Abn Amro su Antonve-

nera, le assemblee seguenti alla fusione Capitalia Bipop, l'opa Telecom Italia su Tim e numerose assemblee di Telefonica in Spagna), salvo poi passare la mano alla fine del 2005, quando a rilevare la società sono stati gli austriaci di Computershare. Nel frattempo, una volta scadute le clausole di non concorrenza, Recchi e Pediconi hanno deciso di ripartire con Sodali. Nel board della società sono entrati anche Giampietro Nattino, amministratore delegato di Banca Finnat e vicepresidente di Borsa italiana, e John Wilcox, uno dei più noti guru statunitensi in materia di governance e vice president del maxi-fondo pensione Tiia-Cref. Sodali ha aperto uffici a Londra, Madrid e Roma, incamerando così i mandati di alcune delle principali operazioni degli ultimi mesi. A cominciare dalla gestione della complicata assemblea che ha portato alla fusione tra Bpu e Banca Lombarda, in quell'occasione gli obiettivi da raggiungere

erano gli elevati quorum imposti dall'operazione. Un ostacolo tecnico che ha richiesto una dettagliata mappatura dell'azionariato per aggiornare puntualmente gli investitori alla vigilia dell'assemblea di Banca Lombarda. Sul fronte di Telecom Italia, nelle settimane in cui il rapporto tra Guido Rossi e Marco Tronchetti Provera si deteriorava insanabilmente, Sodali ha ottenuto un mandato per illustrare le caratteristiche degli ordini del giorno e delle molteplici liste destinati in fase di assemblea all'approvazione da parte di piccoli investitori e big istituzionali. «L'obiettivo è cercare di garantire un servizio indipendente e privo di qualsiasi conflitto di interessi. L'altro valore aggiunto è affiancare i nostri clienti in operazioni di finanza straordinaria cross border», spiega Pediconi, head of sales di Sodali, che in passato si è dedicato allo sviluppo del mercato spagnolo e latino-americano. «Inizialmente l'esigenza principale era quella di individuare uno per uno gli azionisti di una società, adesso il nostro vero contributo consiste nel conoscere i comportamenti e le politiche di voto, per permettere a una società di affrontare nel modo migliore il passaggio in cui sottoporre al loro vaglio la bontà di un'operazione». (riproduzione riservata)