

ANTHILIA SCOPRE L'EUROPA SCELTA DI POLSO PER LA BNL

Colpo grosso di Giovanni Landi, vicepresidente esecutivo di Anthilia sgr. Il Fondo europeo per gli investimenti ha infatti deciso di entrare con una quota di partecipazione in Athilia Bit III, fondo dedicato allo sviluppo delle piccole e medie imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione. A presentare il progetto, giovedì prossimo, 20 giugno, all'Hotel Four Seasons di Milano, ci sarà anche l'amministratore delegato del Fondo europeo per gli investimenti (Fei), Pier Luigi Gilbert, oltre a Landi, all'amministratore delegato di Banca Akros, Marco Turrina, a Francesco Battazzi, *head of diversified debt funds* di Bei, e all'amministratore delegato del gruppo Banco Bpm, Giuseppe Castagna.

Pagare velocemente

Si chiama Fitbit Pay ed è il sistema di pagamento Nfc che Bnl del gruppo Bnp Paribas mette a disposizione dei propri clienti più attenti all'innovazione. La soluzione, frutto della partnership tra Bnl e Fitbit, permette acquisti e pagamenti semplicemente avendo al polso lo *smartwatch* con le carte del gruppo Bnl — debito, credito e prepagate — precedentemente digitalizzate all'interno del dispositivo. L'iniziativa interessa potenzialmente 2,5 milioni di *cards Bnl*; i punti vendita commerciali in Italia sono pressoché tutti già attrezzati con la modalità *Contactless* che, nel caso specifico, permetterà di fare acquisti — da un semplice caffè fino a ogni altro tipo di bene — avendo al posto il proprio strumento di pagamento digitale. Bnl e Fitbit propongono così un approccio diverso ai pagamenti innovativi, dove l'acquisto è reso ancora più veloce, semplice e sicuro. La partnership con Fitbit si inserisce in una strategia di Bnl e del gruppo Bnp Paribas, guidata in Italia da Andrea Munari, che coniuga aspetti di innovazione tecnologica con un'offerta il più possibile distintiva mettendo a disposizione dei clienti prodotti, soluzioni e servizi originali, in grado di rispondere ad esigenze finanziarie e non finanziarie della clientela.



Andrea Munari
Responsabile per
l'Italia di Bnp Paribas
e al vertice di Bnl

L'altra scommessa

Lo scorso 8 aprile, su queste pagine, venne pubblicata un'intervista a Steve Eisman, il finanziere americano diventato famoso in tutto il mondo per aver vinto, ai tempi della crisi dei mutui «subprime», *La grande scommessa*, ovvero la vicenda raccontata nel libro di Michael Lewis e da cui fu tratto un film, premio Oscar, diretto da Adam McKay. In quell'intervista Eisman, che oggi lavora per il gruppo Neuberger Berman, consigliò ai lettori de *L'Economia del Corriere della Sera* un titolo su cui investire: Motorola Solutions. Quel lunedì di inizio aprile Motorola Solutions aprì le contrattazioni a Wall Street a quota 140,65 dollari. Venerdì scorso, 14 giugno, poco più di due mesi dopo, valeva 160 dollari: +14 per cento in due mesi. Un'altra scommessa vinta.

I mercati da Piazzetta Cuccia

Guerra commerciale, Brexit, innovazione tecnologica: ce n'è abbastanza per rendere il *Mediobanca sgr mid-year market outlook*, il *think thank* sull'andamento dei mercati nel secondo semestre dell'anno ospitato da Mediobanca sgr il 20 giugno, giovedì prossimo, un meeting ricco di spunti con il

coinvolgimento di alcuni dei più importanti operatori del settore. Insieme ad Emilio Franco, amministratore delegato di Mediobanca sgr, siederanno sul palco anche Bruno Rovelli, *chief investment strategist* di BlackRock Italia e Luca Tobagi, *investment director* Italia di Invesco per parlare di «*Game of trade*: la guerra commerciale come fonte di incertezza sui mercati internazionali. Banche centrali e ciclo economico possono ancora sostenere le attività rischiose?». Seguirà un secondo approfondimento con il contributo di Daniele Antonucci, *managing director* e *chief euro area economist* di Morgan Stanley, dedicato al futuro dell'Europa con un «outlook sul Vecchio Continente post Brexit e elezioni europee» e con un focus anche sull'Italia. Il pomeriggio di lavori si chiuderà con un confronto sulle nuove sfide della consulenza, alla luce di fattori quali «incertezza, cambiamenti e innovazione tecnologica» tenuto da Giancarlo Sandrin, *country head legal & general I. M. Italia* e Vincenzo Pellegrini, *sales director* di Morningstar Italia.

Obiettivo Pmi
Giovanni Landi
Vicepresidente
esecutivo di Anthilia sgr

Brandon spinge l'export

La bilancia commerciale italiana nell'*online* è ampiamente negativa e sono ancora troppe le pmi che non sfruttano le opportunità dell'*e-commerce*. Su queste basi è nata Brandon, società digitale fondata da Paola Marzario e che oggi ha Ilaria Tiezzi amministratore delegato, che porta le imprese italiane *online* in tutta Europa e ha chiuso l'esercizio raddoppiando i ricavi, a 9,5 milioni di euro, con un *Ebitda* positivo per circa 150 mila euro. Un trend confermato nel primo trimestre dell'anno grazie agli investimenti fatti in tecnologia: la nuova piattaforma *end to end* mette in rete i magazzini delle pmi con le piattaforme *e-commerce* e la domanda in costante crescita dei grandi *marketplace*, *Amazon in primis*. In meno di un anno sono oltre 100 milioni gli ordini processati da Brandon e la capacità di intermediazione continua a crescere. Un esempio efficace di tecnologia abilitante.

