

## INTERNAZIONALIZZAZIONE

MONACO

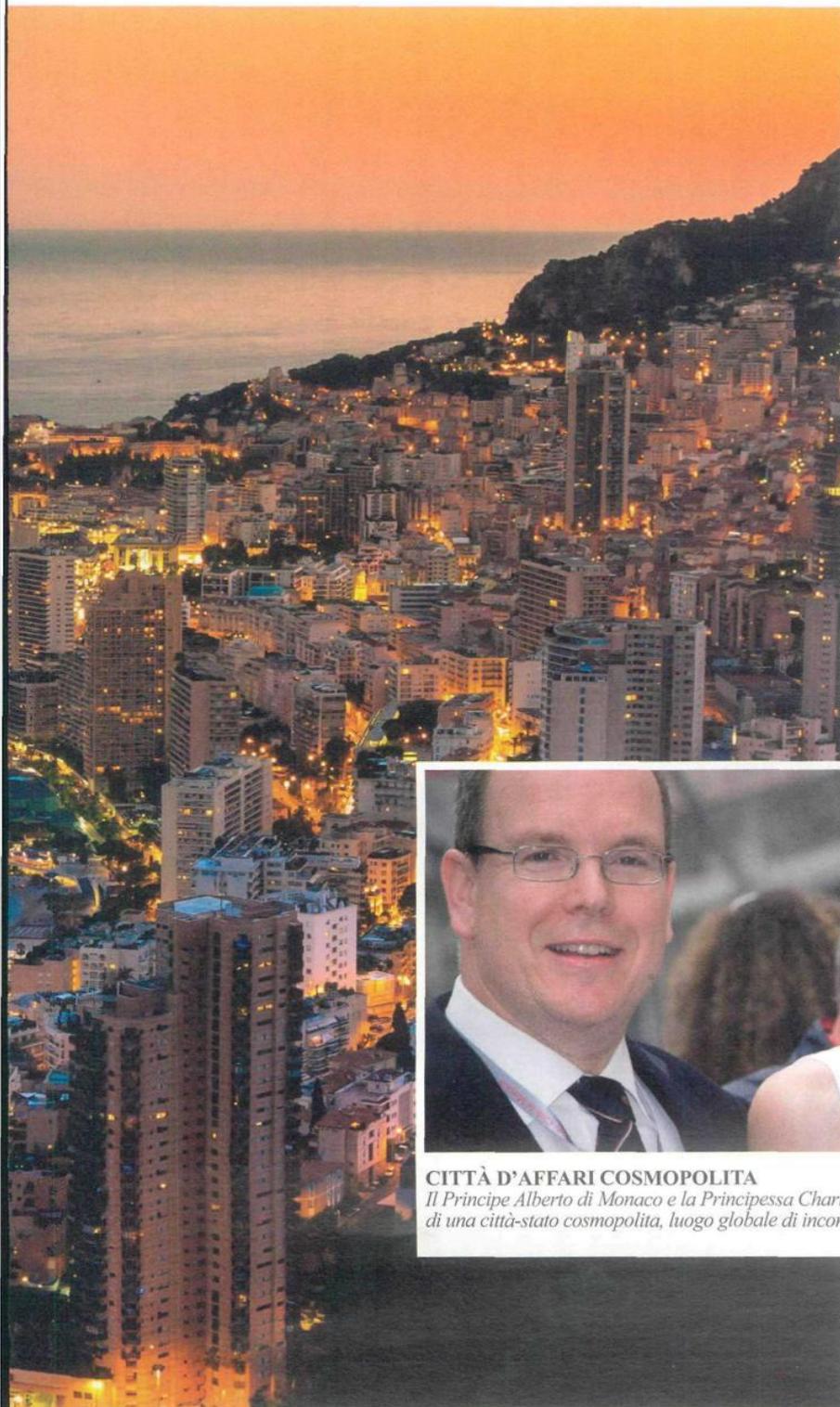
# Così il principato attrae le imprese più innovative

Fiscalità moderata, assenza di debito pubblico, sicurezza, credibilità internazionale, buona disponibilità di capitale privato.

Ecco perché sempre più aziende puntano su Monte Carlo

Chiara Osnago Gadda





**T**ra questioni di cuore e motivazioni razionali, coloro che scelgono Monaco per vivere e lavorare hanno molte storie da raccontare per spiegare la loro decisione. Del resto, il Principato, è anzitutto uno stato sovrano, neutrale e indipendente, dotato di istituzioni stabili, con un modello economico e sociale originale in cui l'assenza di debito pubblico e l'equilibrio strutturale di bilancio ne garantiscono la perennità. Ha un sistema scolastico, sociale e sanitario ad alto rendimento; un'economia diversificata, dotata di una fiscalità moderata, con un bacino di lavoro e di consumi dinamico, di cui beneficiano anche le vicine regioni italiane e francesi. E infine, una vita sportiva, culturale e ricreativa che associa il quotidiano a numerosi eventi di portata internazionale. Insomma un'economia, dinamica, reattiva, con strutture agili, votata, in modo particolare, all'innovazione,

**CITTÀ D'AFFARI COSMOPOLITA**

*Il Principe Alberto di Monaco e la Principessa Charlene sono alla guida di una città-stato cosmopolita, luogo globale di incontro, di scambio e d'affari*

nella quale le aziende più lungimiranti iniziano davvero a investire e a puntare.

Se ne è parlato lo scorso 15 novembre nell'incontro «Innovazio-

ne a Monaco, perché investire nel Principato», organizzato a Palazzo Mezzanotte, a Milano, in occasione della giornata dedicata ai Le Fonti Awards. Al dibattito, moderato da Chiara Osnago Gadda, hanno partecipato **Fabrizio Carbone**, presidente di Sportello Italia nel Principato di Monaco; **Gabriele Tagi**, advisor e presidente di G&G Private Finance; **Valentina Cangiano**, co-founder e co-ceo di Style Lab Ltd; **Andrea Realini**, ceo di My Habitat; **Francesco Festa**, ceo di Hunting Heads Italia; **Alessandro Bernazzani**, head of Marketing & communication, nonché investor relator di Scm Sim; **Stefano Loconte**, fondatore e managing partner dello studio legale e tributario Loconte & Partners.

Per tutti sono le aziende più innovative a puntare sul Principato. I motivi sono molteplici. «L'Italia è il primo partner commerciale di Monaco, mentre circa un terzo del Pil monegasco è riconducibile alla locale comunità economica italiana (circa 2mila tra imprese, professionisti e dirigenti aziendali), a cui si aggiunge l'indotto proveniente dal turismo e i circa 4.500 lavoratori frontalieri del ponente ligure», riassume Carbone.

#### Perché insediarsi a Monaco?

Secondo Tagi esistono diversi elementi che determinano la nascita e la crescita di imprese innovative in un paese, più o meno facili da analizzare. «Esiste, però, un propulsore decisivo per l'innovazione che a volte non viene adeguatamente sottolineato: la disponibilità di capitale privato e la propensione a es-

sere investito in capitale di rischio. Si pensi al caso americano, cosa sarebbe oggi la Silicon Valley senza i business angel, il seed capital e i venture capitalist? Se escludiamo l'Inghilterra, in Europa esistono numerose barriere al supporto dell'innovazione, legate soprattutto al debito pubblico e alla scarsa propensione all'investimento in capitale di rischio. Alla cultura europea

grandi vantaggi: elevata credibilità internazionale; buona disponibilità di capitale privato e pubblico; cultura internazionale con forte rappresentazione di persone provenienti da contesti in cui la cultura del capitale di rischio è fortemente radicata; nessuna esigenza per lo Stato di finanziare il debito pubblico; trattamento fiscale favorevole per le società; paese interessante per installare società caratterizzate da bassa necessità di spazi e attività non industriali pesanti; management ad alta retribuzione (il costo azienda è molto competitivo: meno del 120% del netto percepito dal manager residente contro oltre il 200% e punte del 300% per buona parte dell'Europa); potenzialità di realizzare plusvalenze da cessione aziendale anche elevatissime in pochi anni, senza carico fiscale»



#### POTENZIALE DI CRESCITA

*Dall'alto, a sinistra, in senso orario; Alessandro Bernazzani, di Scm Sim, ha ricordato che a Monaco «la popolazione wealth è in aumento»; Valentina Cangiano, di Style Lab Ltd, ha sottolineato «l'enorme potenziale di crescita della città-stato»; Francesco Festa, di Hunting Heads, e Andrea Realini, di My Habitat, hanno evidenziato che «il Principato attrae aziende internazionali e giovani imprenditori»*

continentale, fanno da contraltare quella anglosassone, appunto, e di buona parte del Far East, propense ad accettare maggiore volatilità in cambio di migliori prospettive di ritorno sul capitale investito. In questo senso, Monaco si pone come microcosmo globale (più di 200 nazionalità su 50mila residenti), posto al centro dell'Europa con alcuni

#### Che ruolo ha il governo nell'attrarre le aziende e creare un ambiente favorevole all'imprenditorialità?

«Sicuramente quella del governo monegasco è un'azione incisiva», risponde Tagi. «Insieme infatti a diverse associazioni locali, vengono promossi numerosi rapporti bilaterali con altri paesi, organizzando missioni cui partecipano rappresentanti dell'imprenditoria monegasca per favorire l'interscambio e il business. Il governo, inoltre, è molto sensibile alle tematiche ambientali e dunque alla crescita di aziende del settore e può in taluni casi intervenire a finanziare imprese monegasche di particolare valore innovativo, soprattutto se operanti nel settore. Non trascuriamo, infine, un aspetto

sociale molto importante: la presenza di una comunità di persone che operano o provengono dal business internazionale rappresenta un forte stimolo al confronto e un'opportunità di networking decisiva, soprattutto laddove si parli di paesi ancora emergenti in cui conta più l'influenza dei propri contatti che la specializzazione».

Peraltro, il mercato del risparmio gestito in Europa, soprattutto in Italia e a Monte Carlo, sta attraversando un periodo di cambiamento epocale, in particolare per quanto concerne trasparenza e normativa, bisogni della clientela privata e tecnologia e servizi. Di conseguenza, il tessuto finanziario, industriale e sociale di Monaco, ha subito una forte trasformazione in questi anni, dettata soprattutto dall'impatto normativo.

**Monte Carlo è riuscito a evolvere nel tempo**, diventando uno dei punti di riferimento per famiglie, imprenditori e Uhnwi (persone con un patrimonio netto superiore a 30 milioni di dollari) che vogliono spostare il centro degli affetti familiari e finanziari. Ecco perché è interessante analizzare anche i dati sui nuovi milionari e miliardari del Principato.



#### BUSINESS COMMUNITY

Secondo i partecipanti dell'incontro «Innovazione a Monaco, perché investire nel Principato», organizzato a Palazzo Mezzanotte a Milano, in occasione dei Le Fonti Awards, sono le aziende più innovative e visionarie a puntare sul Principato

«I miliardari» spiega Bernazzani, che ha un trascorso a Monaco di quattro anni nel settore banking, «secondo un report della società Wealth-X's (agosto 2016) sono cresciuti nel mondo del 6,4% e sono 2.473, mentre gli Uhnwi sono 228.500 e si prevede che nel 2020 saranno addirittura 318.440. Peraltro i miliardari in Europa sono 806 (32,6%) mentre in Nord America 628 (25,4%). In particolare, la popolazione wealth a Monaco è cresciuta del 5% nel biennio 2014/2015, con oltre 220 Uhnwi e un numero interessante di miliardari. Persone

sempre più ricche, con bisogni articolati, che trovano in Monaco ciò di cui necessitano in termini di clima, iniziative di marketing e attività sociali. Si sta cioè assistendo a un vero e proprio cambio generazionale, con inserimento di nuove figure internazionali e una grande influenza della matrice britannica che, soprattutto post Brexit, vede Monte Carlo come centro d'affari e familiare. I nuovi milionari sono i new millennial (nati tra gli anni Ottanta e 2000), che dovranno essere serviti in maniera profittevole ed efficiente. E sono molto più orientati verso un'ottica di wealth management e ricercano sempre più modelli impostati sulla trasparenza e indipendenza di istituti bancari».

#### Ma come sta reagendo il tessuto finanziario monegasco?

«I circa 79 istituti bancari monegaschi», risponde Bernazzani, «sono riusciti a evolversi non seguendo più logiche di vendita di prodotto, anche perché la trasparenza dei costi nella vendita dei prodotti finanziari comporta una riduzione dei



#### PARTNER COMMERCIALE

«Monaco è un microcosmo globale», dice Gabriele Tagi, presidente di G&G Private Finance (a sinistra); Fabrizio Carbone, presidente di Sportello Italia (al centro), spiega che «l'Italia è il primo partner commerciale del Principato»; tra i due paesi, ricorda Stefano Loconte, fondatore dello studio Loconte & Partners (a destra), «è in vigore un accordo per il pieno scambio di informazioni»

marginari delle società bancarie e una riduzione della qualità. La soluzione è quindi quella di spostarsi sull'offerta di servizi personalizzati. Il cliente, deve pertanto essere servito con una consulenza a 360° in tutti i suoi aspetti: finanziario, patrimoniale, immobiliare e di inserimento nella società, come la scelta della scuola per i figli, la scelta della casa eccetera. La clientela private infatti, necessita di un unico interlocutore di fiducia che svolga il ruolo di regista nella gestione dei propri affari».

«Il Principato di Monaco si conferma un paese fortemente attrattivo per la clientela Hnwi e per le imprese», aggiunge Loconte, «in considerazione di un sistema normativo stabile e grazie al fatto di rispettare gli obblighi di compliance fiscale e finanziaria relativamente agli strumenti di trasparenza fiscale e finanziaria. Il Principato ha infatti aderito al Crs voluto dall'Ocse, in base al quale dal 2018, sui dati del 2017, anche la piazza monegasca aderirà allo scambio di informazioni multilaterale previsto da tale meccanismo. Inoltre, con particolare riferimento all'Italia, a marzo del 2015 è stato sottoscritto un accordo bilaterale, in corso di approvazione, che consentirà il pieno scambio di informazioni tra i due paesi».

**Perché dunque investire a Monaco?** Secondo Cangiano, che sta per aprire una sede della sua boutique di management consulting specializzata nei settori lifestyle & luxury anche nel Principato. non ci sono dubbi: Monaco ha un enorme potenziale di crescita e di opportunità da cogliere. «Quello che a Monaco è un vero valore aggiunto, è il networking tra brand di categorie



#### MISSIONI ECONOMICHE

*La Chambre de développement économique de Monaco è sempre molto attiva, organizza missioni economiche all'estero e invita le aziende straniere nel Principato per scoprire le opportunità offerte da Monaco. Sopra, il Principe Alberto in mezzo a un gruppo di imprenditori*

diverse, la partnership activation e l'attivazione di strategie di sponsorship a lungo termine. Nel nostro caso, in particolare, provenendo da un'esperienza non solo di retail ma anche di comunicazione e media, siamo diventati un punto di riferimento per start up, aziende e concept che vogliono crescere, per cui come agenzia sviluppiamo strategie importanti di business development e brand management. Peraltro, frequentando la comunità britannica per via del nostro headquarter londinese, oggi più che mai, dopo la Brexit, notiamo che è sempre maggiore la generazione di giovani professionisti e di imprenditori che scelgono Montecarlo come piazza per vivere, fare business e vita sociale. E il governo monegasco facilita l'ingresso di chi voglia avviare attività». Non solo, aggiunge Cangiano: anche il clima e l'assetto architettonico lasciano ampio spazio per nuove iniziative: lo confermano anche il rinnovamento dell'Hotel De Paris, il nuovo shopping centre e il progetto Real Estate di Monaco 2».

La prospettiva dell'innovazione a Monaco è pertanto interessante su un duplice fronte: sia da parte delle

società già presenti, sia dei brand e delle identità che arrivano da fuori. Fra queste, per esempio, Hunting Heads Italia, società di Executive Search, e MyHabitat SA, società di Lugano specializzata nelle ristrutturazioni: entrambe hanno intenzione di aprire una sede nel Principato. «Hunting Heads Italia», dice il ceo Festa, «è la branch italiana di Hunting Heads International, quinto gruppo mondiale nell'executive e middle management search. Risulta immediato e logico il legame e il fortissimo interesse con il Principato, in quanto è un luogo che attrae aziende internazionali, capitali, investimenti, progetti ed è ovvio che ora, debba cercare ciò che è indispensabile al buon funzionamento e ai risultati: il fattore umano, ossia manager internazionali in grado di fare la differenza».

«Ci occupiamo di ristrutturazioni complete», dice Realini di MyHabitat, «e nel Principato stanno approdando sempre più self made business man e woman, giovani imprenditori e professionisti, non solo per fare vita sociale, ma anche per tenere un piede nel mondo globale». ■