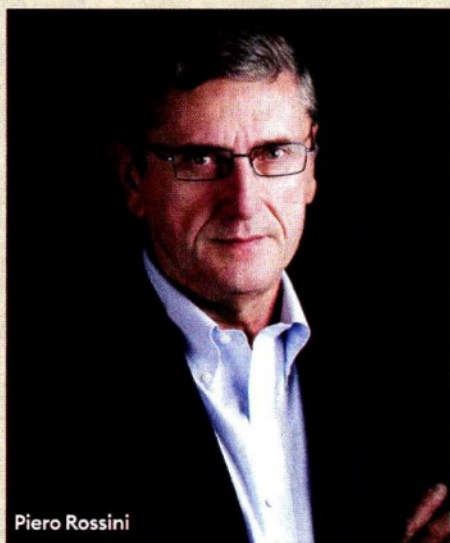


■ GOOD STORIES ■

di Massimiliano Carrà

# Conquiste di valore

GRAZIE ALLA SUA DIVISIONE FINANCE, IL GRUPPO **ALMAVIVA** SI È PROIETTATO NEL SETTORE DELLA CONSULENZA PATRIMONIALE, ANNUNCIANDO L'ACQUISIZIONE DELLA PIATTAFORMA SOFTWARE **KLINE**



Piero Rossini

Continuare a evolversi per anticipare e inseguire i trend sociali ed economici. E confermarsi, al tempo stesso, come punto di riferimento del mondo finanziario. Soprattutto in un contesto in cui il Covid-19 ha innescato una rapida rivoluzione digitale che ha proiettato il settore degli investimenti e del wealth management in una nuova dimensione. La gestione dei risparmi e la consulenza patrimoniale hanno sorpassato, in termini di appeal e di interesse, i tipici servizi finanziari, come la mera gestione dei conti correnti bancari. È in questa innovativa direzione che si inserisce **Almagora**, il gruppo italiano leader nell'innovazione digitale che conta 17 società in tutto il mondo, 66 sedi, 45mila persone e professionisti e 891 milioni di fatturato nel 2020. E che ha recentemente annunciato l'acquisizione di Kline, l'azienda specializzata in piattaforme software integrate per l'operatività di front e back office dell'intero comparto del wealth management: sim, sgr e private banking.

Nata con lo scopo di dar vita a una realtà che unisce all'efficienza dei prodotti una molteplicità di competenze in ambito fintech, capacità di consulenza progettuale e un importante portafoglio clienti con l'obiettivo di affermarsi in un mercato in crescita, l'operazione non è altro che il primo step del progetto industriale immaginato e strutturato dalla divisione finance del gruppo, già leader nel mercato delle fiduciarie con oltre il 70% delle masse gestite. "Avendo un ruolo di primaria importanza in un settore comunque abbastanza saturo, ci siamo posti il problema di come continuare a crescere e investi-

re", rivela **Piero Rossini**, vicedirettore dell'area finance di Almagora e amministratore delegato di Kline. "Di conseguenza, abbiamo selezionato una serie di aziende che si muovessero in un mercato adiacente a quello delle fiduciarie: Sim, Sgr e private banker. A quel punto la nostra attenzione si è spostata su Kline, in quanto fornisce una suite importante di prodotti per l'accesso ai mercati, per l'asset management e per il front e back di Sgr e Sim".

Potendo quindi contare su oltre cento persone e su un fatturato di circa 10 milioni di euro, Kline rappresenta solo il primo degli investimenti previsti dal piano industriale della divisione finance che, se inizialmente è nata come una costola dell'azienda, a breve, vivrà di vita propria. Diventando a tutti gli effetti una nuova società capace di rispondere alla repentina evoluzione del mondo finance. Grazie anche a un fatturato di 100 milioni di euro, un portafoglio clienti già consolidato e oltre mille dipendenti. "Con questa nuova società vogliamo cavalcare il mercato del wealth management. Oggi è sempre più evidente la necessità di realizzare cooperazioni rilevanti tra fornitori di tecnologia e di servizi. Guardando ai prossimi mesi abbiamo due obiettivi ben precisi: consolidare entro la fine dell'anno la nostra suite di prodotti e, per il 2022, realizzare sia partnership tecnologiche, sia altre operazioni economiche che ci permettano di crescere in termini di prodotti e piattaforme. E lo faremo seguendo la nostra parola d'ordine: grow. Un termine che per noi riassume tecnologia, competenze e soluzioni", conclude Rossini. **F**