

Il network degli affari

Ipca riunisce a Londra i professionisti italiani attivi nel private capital Mongillo (promotrice): “La forza dell’aggregazione per emergere”

DI **FRANCESCA VERCESI**

Unire, partendo da Londra, i professionisti italiani attivi nel mercato del private capital. Nasce con questo spirito Ipca (italians’ private capital association), come racconta a PRIVATE uno dei promotori, **Valeria Mongillo**, Investor Relator Manager di Eos, società inglese indipendente che gestisce fondi di investimento alternativi. Valeria ha lanciato l’associazione insieme al fratello Natalino. Entrambi ne sono co-founder e director.

A quali necessità risponde Ipca?

L’obiettivo è creare un network internazionale tra i professionisti italiani attivi nel mercato del private capital, lato general partners (gestori) e limited partners (investitori). Puntiamo a consolidare i rapporti professionali e personali dei nostri associati creando una community attraverso l’organizzazione sia di eventi business e formativi con esponenti della finanza e dell’economia, sia di eventi focalizzati sul sociale, volontariato, arte e cultura.

Cosa significa riunire i professionisti italiani nel mondo? Come si concretizza?

Significa fare aggregazione sfruttando l’allineamento di interessi personali e professionali per creare valore. Riteniamo sia questo oggi il driver del successo, per le imprese come per gli individui. Lavoriamo per creare un ambiente favorevole, per promuovere collaborazioni e confronti costruttivi attraverso la condivisione di aspetti professionali e personali.

L’associazione ha già raccolto oltre 50 adesioni. Chi sono gli aderenti e che tipo di figure professionali stanno raggiungendo Ipca?

Abbiamo già oltre 50 soci iscritti in soli tre mesi e l’obiettivo è di crescere ancora. I nostri membri lavorano in settori come private equity, infrastrutture e real estate. Nonostante l’associazione sia destinata a professionisti italiani, le società in cui lavorano sono fortemente internazionali, dal Canada agli Stati Uniti, dall’Europa al Giappone, e gestiscono complessivamente alcuni trilioni di euro. Insomma, il made in Italy nel mondo.

Cosa offre l’associazione?

Seppure nati ufficialmente il 30 settembre scorso, il nostro lavoro è cominciato ben prima incontrando e confrontandoci con i nostri soci attuali e potenziali proprio per tracciarne aspettative e interessi. Per esempio, è piaciuta sin da subito l’idea di potersi confrontare con un peer in un contesto informale fatto di professionisti e persone con grandi affinità sia sul lavoro sia nella vita quotidiana.

La Brexit potrebbe crearvi dei problemi in questa fase di lancio?

Il fatto che in pochi mesi abbiamo raccolto oltre 50 membership annuali significa che c’è eccome una visione di medio lungo periodo e che le persone hanno voglia di investire su una città ricca di opportunità come Londra.

Chi sono i componenti del comitato strategico e dell’advisory board?

Nel comitato strategico abbiamo professionisti di spessore a rappresentanza del settore come Giovanni Davide Orsi, managing director e head of funds private



Valeria e Natalino Mongillo

equity presso Psp Investments; Marco Anatriello, co-founding partner di Bluegem; Marco Pugliese, managing director presso Omers Infrastructure; Sergio Jovele, partner di Partners Group. L’advisory board oggi è composto da Marco Boldini, head of financial services regulatory, legal di Pwc; Alessandro Belluzzo, equity partner di Belluzzo International Partner; Massimo Carnelos, head of economic office presso l’ambasciata italiana. I due organi hanno il compito di delineare un indirizzo strategico per Ipca, stimolando idee e progetti dove avranno un contributo attivo anche i membri del network.

Quali sono gli obiettivi per il futuro e su cosa state lavorando concretamente adesso?

Gli eventi organizzati appartengono a tre macro categorie. La prima è “Business, networking”, con appuntamenti aventi una tematica specifica - come il futuro delle asset class o il tema della sostenibilità negli investimenti - e iniziative di carattere più generale con l’obiettivo di sviluppare il networking. La seconda categoria include il mondo dell’arte, oltre che la sfera degli interessi personali. Last but not least, la categoria del volontariato.

Marco Boldini del nostro advisor board è senior member all’interno del Rotary Club of The City & Shoreditch e abbiamo già aperto un tavolo di lavoro.

Fate eventi che spaziano dal business al volontariato all’arte. Ci fa qualche esempio?

Stiamo dialogando con diverse gallerie e case d’aste internazionali; il teatro, poi, è per noi una chicca. Sono nel consiglio di amministrazione della Fondazione Milano per La Scala e non mancheranno progetti da sviluppare insieme in futuro. ▶