

Studio Garelli
Maney Management Financial Advisory

Lo Studio Garelli è uno staff di Professionisti specializzati nella consulenza finanziaria globale. Creato a fine '95 e cresciuto rapidamente, costituisce oggi una realtà innovativa nonché un punto di sicuro riferimento per il mercato.

Il rapido sviluppo e la continua crescita sono motivabili con il servizio offerto alla potenziale clientela, servizio che si presenta al tempo stesso "completo" là dove si riscontrano necessità a 360° da parte del cliente o "specifico" dove una situazione già ben avviata e gestita necessita di un ulteriore tassello al fine di essere concorrenziale e competitiva, in una parola efficiente.

- Lo Studio è indipendente;
- Svolge esclusivamente attività di consulenza;
- Assicura la più completa ed assoluta assenza di conflitti d'interesse.

Nell'esplicazione della propria attività lo Studio Garelli si avvale di rapporti preferenziali con le controparti di mercato, siano esse istituzionali (nazionali e/o estere) oppure professionisti e consulenti esterni.

Detti rapporti derivano da collaborazioni passate che hanno evidenziato la reciproca professionalità e serietà e che vengono messi a disposizione della potenziale clientela.

La funzione di coordinamento e controllo conferita da un incarico di consulenza permette di delegare singole specifiche tematiche a specialisti di nicchia, il cui operato risulterà complementare con il lavoro svolto ed in particolare con i risultati ottenuti.

Soggetti a cui si rivolge la consulenza dello Studio:

- 1) Persone Giuridiche
- 2) Persone Fisiche
- 3) Istituzionali
- 4) Realtà Governative & Ministeriali.

Le principali aree di attività sono:

Per le Persone Giuridiche:	Finanza d'impresa.
	Real estate management.
	Consulenza commerciale (G.D.O.).
	Pianificazione fiscale internazionale.
Per le Persone Fisiche:	Pianificazione e consulenza agli investimenti declinate con la legislazione fiscale in vigore.
Per gli Istituzionali:	Singoli specifici incarichi inerenti tematiche specialistiche.
Per le realtà Governative & Ministeriali	Sviluppo rapporti internazionali aventi ad oggetto Insediamenti ed investimenti produttivi.

Per le Persone Giuridiche.

Finanza d'Impresa:

Prende in considerazione tutte quelle operazioni che interessano la vita finanziaria ordinaria e/o straordinaria della ns. azienda:

- Tesoreria d' impresa;
- Valutazioni;
- Leveraged & Management buy-out – buy-in;
- Project financing;
- Pareri di congruità;
- Ristrutturazioni finanziarie e societarie;
- Quotazioni in Borsa;
- Offerte pubbliche di Acquisto e di Vendita;
- Operazioni di finanza strutturata, (emissioni obbligazionarie, convertibili, cum warrant);
- Assistenza nel riordino degli assetti proprietari;
- Ricerca di partner e di capitali;
- Costituzione di fondi pensione per le aziende;
- Costituzione di un fondo interno per la gestione della liquidità inerente il TFR (Trattamento di Fine Rapporto) aziendale.

Acquisizioni societarie

Particolare interesse riveste per l'attività dello Studio questa voce che ci permette di offrire alla potenziale clientela un servizio "sartoriale". Questo è possibile, indirizzando l'attenzione su soggetti patrimonialmente sani e redditualmente interessanti, (leggasi senza scheletri negli armadi e mai con cash flow negativi), che a causa del passaggio generazionale sono oggetto di dismissione totale o parziale da parte degli attuali proprietari.

1. Aperture linee di credito: Ricerca di contributo-finanziamento a fondo perduto o agevolato da parte dello Stato, Regione, Provincia;
2. Finanziamenti agevolati nazionali: Rifinanz. delle Pmi (legge 949/52); Legge Sabatini (legge 1329/65); Innovazione tecnologica (legge 46/82); Ricerca applicata (leggi 1089/68, 46/82, 346/87);
3. Agevolazioni alle esportazioni: Finanziamenti (legge Orsola); Esportazioni extra Cee (legge 349/81); Esportazioni extra Cee (legge 349/81); Gare internazionali (legge 304/90);
4. Finanziamenti comunitari: Fondi strutturali; Fondi Bei; Fondi Ceca;
5. Cooperative di garanzia;
6. Finanziamenti Bancari: Garanzia bancaria + finanziamento bancari;
7. Operazioni Cauzionali – Fideiussorie;
8. Cauzioni Assicurative;
9. Fidejussioni finanziarie. (Decreto Tremonti n. 104700 del 14.11.2003);
10. Redazione di pareri di congruità e della documentazione richiesta da organi di vigilanza e controllo.

Real Estate Management

L'investimento immobiliare viene considerato in funzione della redditività, ossia con la deformazione propria di chi ha come scopo unico ed imprescindibile, l'utile per il cliente.

Non puntando su presunte, sperate rivalutazioni in conto patrimoniale che il tempo potrà dare e che su immobili di pregio certamente darà ma su un dato semplice e certo il rapporto tra il prezzo d'acquisto e la rendita d'affitto già stipulato e sancito da regolare contratto.

All'interno di questo metodo operativo, si possono sviluppare all'occorrenza e su specifica richiesta del cliente, anche altre opportunità quali:

Asset Management

Consulenza sulla gestione strategica dei patrimoni immobiliari aziendali. Il compito è quello di individuare le strategie per massimizzare il rendimento degli asset societari e minimizzare i rischi.

Facility Management

Gestione manageriale integrata dei servizi necessari per il funzionamento degli edifici aziendali: pianificazione delle attività di manutenzione e riqualificazione, gestione dei rapporti con i fornitori.

Property Management

Gestione dell'amministrazione immobiliare ovvero gestione dei contratti di locazione e di manutenzione, promozione di strategie per la valorizzazione degli immobili (cambio di destinazione d'uso, interventi di ristrutturazione, riqualificazione, ecc.).

Consulenza Commerciale

Introduzione nella G.D.O. (Grossa Distribuzione Organizzata) sia direttamente, ossia intavolando le trattative necessarie al fine di posizionare i prodotti aziendali sugli scaffali del supermercato; che indirettamente, acquisendo singole unità immobiliari nelle gallerie d'accesso al supermercato o ipermercato in questione.

Pianificazione Fiscale:

A livello nazionale sono tantissime le variabili fiscali di cui un'azienda deve tenere conto in funzione di una legislazione ampia ed articolata e nell'ultimo periodo particolarmente prolifica. Si pensi a quanto velocemente sono state introdotte, corrette ed a volte addirittura cancellate tematiche delicatissime per la vita aziendale, quali: la prima legge Tremonti, le innovazioni apportate successivamente dal ministro Visco in termini di reinvestimento degli utili D.I.T., anche in concerto con la tassazione ordinaria Irap; le agevolazioni per gli investimenti al Sud.

E ancora: la Tremonti bis, la normativa relativa a successioni e donazioni, il bilancio consolidato di gruppo nonché tutte quelle problematiche inserite ed affrontate nell'ambito della delega per la riforma del sistema fiscale che hanno dato origine all' IRE e all'IRES; a tutto oggi in fase di gestazione, al punto da rendere necessaria una introduzione per moduli. Fermo restando la supervisione delle normative sopra riportate agli Studi dei Commercialisti dei singoli clienti, la collaborazione che si sviluppa nasce nel momento in cui la ns. azienda volesse o dovesse, per motivi di crescita, concorrenza o sopravvivenza, andare all'estero.

Tanti paesi, tante legislazioni che, nel rispetto della non doppia imposizione consentono agevolazioni per insediamenti, costituzioni aziendali, assunzione di personale etc. Sicuramente oggi grazie ad una innovativa legislazione siamo in condizione di recuperare il gap sviluppatosi in passato per cui si può, gestendo tutto dall'Italia, andare a lavorare in giro per il mondo, in modo fiscalmente concorrenziale (participation exemption).

Ma chi materialmente segue il cliente sul territorio estero ?

Prende contatto con e controlla l'operato del commercialista locale ?

Crea e gestisce i rapporti con gli istituti di credito esteri magari, perché no, canalizzando la tesoreria in Italia al fine di non avere brutte sorprese da banche indigene poco capitalizzate e con auditing interni ed esterni, da parte degli istituti centrali di riferimento, a dir poco ridicoli, come abbiamo visto avvenire in alcuni (ma non tutti) paesi dell'Est ? Un tale valore aggiunto permetterebbe all'azienda di mantenere i propri conti sempre in mano al Commercialista di fiducia ed a questi di offrire un servizio di difesa, controllo e sviluppo addirittura "world wide".

Un'attenta applicazione delle tematiche di cui sopra comporta all'interno di un'internazionalizzazione d'impresa per il "piccolo", una diversificazione della propria presenza sul mercato europeo e non; con succursali, filiali o anche semplici uffici di rappresentanza, scelti a ragion veduta in funzione non solo del mercato o del bacino di potenziale clientela, ma anche dei minori costi di produzione e commercializzazione.

Per il “grande” la costituzione di una Holding, con le annesse e connesse problematiche di organizzazione o riorganizzazione del preesistente, al fine di competere meglio e più efficientemente sul mercato internazionale. Per scelta operativa non vengono prese in considerazione problematiche relative a paradisi fiscali e centri off shore.

La pianificazione fiscale così come noi la intendiamo viene sviluppata in concerto con i trattati di non doppia tassazione stipulati dal paese del cliente interessato, italiano o meno, con gli altri paesi, in concerto con le normative nazionali ed internazionali in essere e con i dettami e suggerimenti OCSE.

Del resto, non avrebbe senso oggi, rivolgersi ad uno Studio professionale al fine di essere in regola con le leggi nazionali e non, per poi ritrovarsi come risultato finale una scatola vuota e per di più inutilizzabile nell’operatività quotidiana. \

Per le Persone Fisiche - pianificazione e consulenza agli investimenti:

Con il recepimento e l’applicazione dal 1° Settembre del ’96 della direttiva comunitaria n° 93/22 meglio nota come Eurosim, recentemente riveduta e corretta dalla direttiva comunitaria 2004/39/CE viene introdotta in Italia la figura del Consulente Finanziario Indipendente.

Alla stregua del Private Banker ma slegato da servitù bancarie questa figura si pone l’obiettivo della consulenza sul patrimonio personale del cliente nella più completa e totale indipendenza. In Italia fino ad ora esistono forme elementari di Private Banking, più vicine al Brokeraggio che alla Consulenza.

La differenza sostanziale è Enorme!

Il consulente indipendente fa sì brokeraggio, ma non solo, si occupa di tutto ciò che attiene alla vita economica del cliente e della sua famiglia, spaziando a tutto campo da problemi inerenti alla casa, passando per gli studi dei figli, arrivando alla pensione integrativa.

Insomma, fornisce un servizio completo al fine di sopperire alle esigenze del cliente, in una visione globale della realtà patrimoniale presentatagli.

Gli accadimenti relativi alla cronaca finanziaria nazionale ed internazionale, leggasi Cirio, Parmalat, bonds Argentini che vedono l’investitore in balia di eventi più grossi di lui e per di più abbandonato a sé stesso, conferiscono il giusto peso a questa figura, inusuale per il mercato nazionale.

In compenso il sistema si aggiorna velocemente, cambiando nome e copertina a realtà che poi risultano sotto, sotto sempre le stesse:

Private Banker, Financial Planner, Private Consult, Family office etc, nascondono, dietro a qualifiche anglofone e/o americaneggianti, comunissimi dipendenti legati ad istituti bancari e/o SIM che cercano di fare l’interesse del cliente “in concerto” con quello della più o meno blasonata Banca d’Affari o SGR di appartenenza.

Lo Studio Garelli offre suddetto servizio alla sua clientela solo e soltanto in presenza di una **Procura Notarile** che abiliti il suo Responsabile a contrattare le condizioni bancarie con i vari istituti di credito e/o SIM ed a svolgere un’opera d’indirizzo e controllo sugli investimenti in essere.

Detta Procura è e verrà costantemente monitorata ed aggiornata in funzione della normativa presente e delle eventuali modifiche future che la legislazione nazionale ed europea dovessero richiedere al fine di essere in regola con le medesime.

Nello specifico si parla di:

- Brokeraggio assicurativo – Brokeraggio bancario;
- Consulenza patrimoniale mobiliare (azionaria ed obbligazionaria);
- Consulenza patrimoniale immobiliare (statica e/o dinamica);
- Pianificazione educazione figli. (“Conti accumulo” in funzione dei costi degli atenei prescelti ed eventuali masters nazionali e/o esteri);
- Pianificazione assicurativa;
- Pianificazione pensionistica;
- Consulenza su investimenti alternativi (quadri, oggetti di antiquariato, opere d’arte in genere);
- Consulenza successoria (conservazione del patrimonio a tutela degli eredi più deboli);
- Consulenza sui beni rifugio (oro, argento, monete, preziosi ecc.).

Alla stregua di un'azienda anche la persona fisica, pur nel suo piccolo, può avere la necessità di coniugare le tematiche sovra esposte con le variabili fiscali relative.

Non si parla solo e soltanto di grandi patrimoni investiti a livello mondiale, ma anche di patrimoni più modesti, che si confrontano quotidianamente con le problematiche nazionali.

Si pensi ad esempio ad un'attenta consulenza pensionistica, questa non può esimersi dal valutare le variabili fiscali che interesseranno il ns. cliente, anche in funzione delle correzioni di posizione prese in corso d'opera dai vari governi relativamente alla tematica in oggetto.

Infiniti sono i temi sui quali l'investitore può cambiare posizione in funzione della applicazione della variabile fiscale alla propria realtà finanziario - patrimoniale.

Per gli Istituzionali - singoli specifici incarichi inerenti tematiche specialistiche:

In funzione di quanto sopra presentato, in particolare per i servizi rivolti alle Persone Giuridiche, nel' ultimo periodo spesso e volentieri anche clienti Istituzionali quali banche, fondazioni, fondi chiusi e compagnie di assicurazione si sono rivolti allo Studio con singole specifiche desiderata.

Al di là della soddisfazione e dell'orgoglio che una tale richiesta comporta, una spiegazione è presto trovata **la discrezione.**

Lo Studio operando nella persona del suo Responsabile con una Procura specifica, può muoversi nella più completa e totale libertà lontano da occhi indiscreti che possano legarlo ad interessi di questo o quel interlocutore istituzionale, forte di un comportamento che coniuga la preparazione e la serietà professionali, con un "basso profilo" operativo quanto mai importante al fine di tutelare gli interessi del cliente in questione.

Tutto questo è tanto più vero non solo nei rapporti con l'esterno che un'istituzionale può avere; non trovandosi di fronte un "grosso" interlocutore è molto più probabile che i prezzi non vengano gonfiati dalla controparte; ma anche per quel che riguarda l'interno.

Paradossalmente determinate realtà riscontrano difficoltà a mantenere una operatività veloce, flessibile e discreta in ragione direttamente proporzionale alla loro dimensione.

Ecco che un incarico di ricerca e valutazione di singole specifiche tematiche allo Studio, comporta l'opportunità di vagliare i dati di mercato nella più completa e totale tranquillità operativa sereni di lavorare con elementi reali avulsi da pressioni e condizionamenti di sorta.

La consulenza a clienti istituzionali consiste nella messa a disposizione delle proprie conoscenze in materia di:

- Acquisizioni aziendali;
- Real estate management;
- Acquisizioni commerciali;
- Internazionalizzazione d'impresa;
- Apertura di rapporti con banche estere, finalizzati a servire la clientela nazionale in loco.

Per le realtà Governative e Ministeriali- sviluppo rapporti internazionali aventi ad oggetto insediamenti ed investimenti produttivi.

A fronte di quanto sin qui menzionato molte conoscenze possono essere messe a disposizione di quei Governi e/o uffici Ministeriali preposti, al fine di trasferire il Know-how acquisito in materia d' insediamenti ed investimenti produttivi.

Le conoscenze del tessuto industriale europeo sono tali da poter colloquiare direttamente con la dirigenza aziendale spiegando e specificando punti e argomenti di particolare interesse al fine della candidatura per un insediamento produttivo di un paese anziché un altro.

Di riflesso anche le desiderata degli uffici Ministeriali preposti alla problematica opposta, ossia portare i prodotti nazionali sui mercati delle altre nazioni possono essere soddisfatti.

Studio Garelli
Money Management Financial Advisory

A seguito della fiera campionaria di turno molte energie aziendali si disperdono in mille rivoli alla ricerca della "seconda mano" che si sostituisca alle prime pionieristiche e garibaldine vendite ed introduca l'area commerciale aziendale a discutere direttamente con il sistema paese.

Questo è all'occorrenza possibile ed auspicabile sempre però coerentemente con i dati aziendali ed i costi organizzativi che una tale operatività comporta.

Metodologia operativa:

Ciò detto non rimane che puntualizzare l'operatività diretta dello Studio Garelli.

Nell'esplicazione del proprio mandato lo Studio Garelli si comporta come segue:

- 1) Analisi della situazione economico-finanziaria con il cliente o suoi preposti (Direttore Finanziario, Amministratore Delegato, etc.) al fine di conciliare i dati presentati con le desiderata o aspettative del cliente medesimo.
- 2) Se e nel caso che, vi siano gli estremi per una proficua prosecuzione conferimento dell'incarico.
- 3) Elaborazione di uno studio di fattibilità completo di valutazioni economico-finanziarie e analisi delle eventuali alternative disponibili.
- 4) Presentazione dello studio al cliente.
- 5) Applicazione del medesimo e monitoraggio costante dello sviluppo operativo.

Nel'espletamento del proprio mandato lo Studio Garelli non è autorizzato a movimentare direttamente denaro ma soltanto a svolgere un'opera d'indirizzo ed investimento per ordine, conto ed in concerto con il cliente, sia esso persona fisica o giuridica; su conti bancari euro e/o titoli intestati direttamente all'azienda e/o all'imprenditore medesimo.

La presente brochure non è da considerarsi sollecitazione al pubblico risparmio e le tematiche che ricadono direttamente o meno nell'area di applicazione della direttiva comunitaria n° 93/22 meglio nota come Eurosim, recentemente riveduta e corretta dalla direttiva comunitaria 2004/39/CE e delle eventuali correzioni che in futuro si dovesse ritenere opportune apportare da parte del Parlamento Comunitario e recepire di conseguenza da parte di quello Italiano, verranno prese in considerazione solo e soltanto a fronte di abilitazione conferita dal cliente tramite **Procura Notarile Speciale**.

- Estratto della Brochure dello Studio Garelli ad uso degli addetti alle Public Relations e della potenziale clientela.

Studio Garelli

Money Management Financial Advisory