

# Verga Group festeggia i 35 anni

## Nostra intervista con Roberto Verga, fondatore e presidente della società

Verga Group, società fiduciaria holding luganese che opera attraverso le sue controllate a denominazione VECO, festeggia quest'anno il 35° di fondazione.

Nato nel 1973 sotto la ragione sociale Fiduciaria Verga, il Gruppo offre svariati servizi che spaziano dalla consulenza fiscale e societaria internazionale, a quella aziendale, commerciale e finanziaria, nonché la gestione societaria. Nel corso degli anni il Gruppo è cresciuto anche grazie alla creazione di svariate filiali, consociate e uffici di rappresentanza sia in Svizzera (Zurigo) che all'estero (Londra, Lussemburgo, Amsterdam, Milano, Sao

Paulo, Caracas e Hong Kong) ed è prossima l'apertura di una consociata a Dubai. Complessivamente il Gruppo occupa attualmente circa 110 collaboratori di cui una settantina a Lugano. Il target della clientela del Gruppo sono sempre state le piccole e medie imprese (in particolare italiane). Da alcuni anni il Gruppo Verga si sta muovendo per diversificare il suo portafoglio di clientela, oggi ancora troppo orientato sull'Italia. Con Roberto Verga, fondatore e Presidente del Gruppo, abbiamo parlato della nascita della sua società, dello sviluppo nel corso degli anni e delle strategie per il futuro.

A CURA DI  
MARIO TETTAMANTI

### L'INTERVISTA

■ Cosa ricorda degli inizi, 35 anni fa, della sua attività di fiduciario?

«Era il 1973, ho iniziato, naturalmente, con una struttura piccolissima, ma con un buon bagaglio di esperienze, visto che avevo lavorato in una fiduciaria e successivamente in una banca che mi ha dato la possibilità di lavorare all'estero. In pratica, l'ufficio era rappresentato dal sottoscritto e da un apprendista che come tutti i giovani in formazione, lavorava tre giorni la settimana e il resto del tempo andava a scuola. I primi tempi potrei definirli da esploratore. Pensi che per impressionare favorevolmente i pochi clienti che venivano a trovarci appendevamo dei cappotti al guardaroba d'ingresso in modo che i clienti avessero l'impressione che l'ufficio fosse in piena attività».

Com'era in quel tempo la piazza finanziaria di Lugano e in particolare il cosiddetto parabanario costituito dalle fiduciarie?

«La piazza finanziaria stava nascendo. Le centrali delle grandi banche svizzere (in quel momento erano 4) avevano, chi più chi meno, capito che qualche cosa a sud delle Alpi si stava muovendo. Si iniziava a percepire che la vicinanza con l'Italia poteva trasformarsi in una fruttuosa occasione di business. Il mondo fiduciario, ad eccezione di qualche struttura già affermata, era composto da piccoli uffici attivi soprattutto nella consulenza contabile e fiscale alle piccole e medie imprese ticinesi. All'inizio della mia attività, anch'io mi sono concentrato sulla clientela locale. Mi ricordo di piccoli artigiani che venivano in ufficio consegnandomi le pezze contabili per la dichiarazione fiscale dentro sacchetti di plastica».

Le banche della piazza avevano dunque iniziato a ricevere clientela italiana in cerca di «asilo»...

«È vero, ma la clientela italiana che, oltre ai servizi di investimento, cercava anche la consulenza societaria e fiscale, era in mano prevalentemente agli avvocati della piazza. Va comunque detto che in quel periodo le esigenze di pianificazione fiscale, non essendo tutte le normative con le quali siamo oggi confrontati, erano relativamente semplici. Banche e avvocati della piazza, proponevano essenzialmente ai clienti italiani società offshore». Lei però veniva da un'esperienza lavorativa bancaria e da un periodo passato all'estero...

«Sì, prima di aprire la mia fiduciaria, avevo lavorato presso quella che allora si chiamava Unione

di Banche Svizzere, ma soprattutto ho avuto la fortuna di lavorare, sempre per questa banca, a Zurigo e a Londra. A Londra ho avuto modo di conoscere diverse persone che operavano nella consulenza fiscale societaria internazionale e allora mi sono accorto che nel campo fiduciario la piazza londinese offriva prodotti e servizi più avanzati e più interessanti».

Tornando ai primi momenti della sua attività di fiduciario quest'esperienza le è stata di aiuto...

«Assolutamente. Ho capito che non avrei potuto progredire se mi fossi fermato alla contabilità per le piccole e medie aziende ticinesi. Ho capito che avrei potuto offrire un servizio più sofisticato in campo societario e fiscale rispetto a quello che all'epoca offrivano gli avvocati di Lugano. Mi sono chiesto come avrei potuto distinguermi dagli altri. Da quel momento, memore dell'esperienza londinese, ho cominciato a proporre ai clienti (imprenditori italiani) strutture societarie sia anglosassoni che di altre giurisdizioni estere a partire da Lugano. Va detto, e qui inserisco un altro importante elemento, la conoscenza delle lingue si è rivelata decisiva».

Le fiduciarie, come lei ha sottolineato prima, sono una delle componenti del settore parabanario. Questo significa che voi lavorate in simbiosi con le banche?

«Il rapporto con le banche è stato ed è ancora oggi essenziale. Da parte mia ho sempre mantenuto buoni rapporti con le banche della piazza. Il nostro lavoro di fiduciari è parallelo e complementare a quello bancario. Sono le due componenti che hanno fatto la forza della piazza finanziaria ticinese».

Che tipo di strategia era quella delle filiali delle grandi banche svizzere?

«In quell'epoca, il settore bancario italiano era costituito da piccole e medie banche che cercavano, nel limite del possibile, di seguire la fortissima evoluzione del settore imprenditoriale della penisola. Imprenditori italiani che avevano scoperto che con le esportazioni si potevano incre-



mentare utili e fatturati. Ma vendere all'estero non è cosa semplice. Chi esporta vorrebbe ricevere il pagamento prima di consegnare la merce, chi importa vorrebbe ricevere la merce prima di sbloccare il pagamento. In questo tipo di operazioni, che la letteratura bancaria chiama credito documentario, le banche svizzere erano decisamente all'avanguardia rispetto a quelle italiane che non avevano il sufficiente Know How né tanto meno le necessarie linee di credito con le banche estere corrispondenti».

Torniamo alla strategia delle grandi banche svizzere...

«In quel momento, la strategia era quella di passare a tappeto, città per città, paese per paese, proponendo a queste banche italiane di aprire presso di loro una relazione bancaria previa apertura di una linea di credito. Di fatto, le banche italiane potevano mantenere l'esportatore italiano quale cliente e, nello stesso tempo, offrirgli il servizio di una banca internazionale in grado di confermare le lettere di credito. È ovvio che a questo punto, l'imprenditore italiano veniva per la prima volta in contatto con una ban-



### I DIRIGENTI

In alto, in piedi da sinistra: Moreno Berta, Flavio Mazzoni, Stefano Fiala, Antonio Mandrà. Seduti: Davide Verga, Roberto Verga e Roberto Nosedà. A sinistra Roberto Verga. (fotogonnella)

ca svizzera, molto professionale, dove si parlava italiano e dove veniva offerta una vasta gamma di servizi. A buon intenditore...».

Come si inserisce la fiduciaria in questo tipo di attività prettamente bancaria?

«Il lavoro della fiduciaria è, lo abbiamo detto, di tipo parabanario nonché complementare. Al cliente-imprenditore che per esempio opera nell'ambito dell'import-export può essere utile creare una sua struttura societaria estera. Cosa semplice per le grandi aziende, più complicata e soprattutto costosa, per le piccole e medie imprese. Una struttura commerciale estera di appoggio era consigliabile perché, all'epoca in Italia, vivevano parecchi vincoli di ordine valutario. Un'azienda che esportava, ricevendo in cambio valuta estera, doveva entro 24 ore riconvertire questa valuta in lire italiane, oppure era tenuta a depositare il 50% del valore delle esportazioni alla Banca d'Italia su un deposito infruttifero, con tutti gli svantaggi economici che ne derivavano a causa della continua svalutazione della lira. A questo punto, per l'imprenditore italiano il pas-

so di costituire una società all'estero diventava una necessità. Ma questa società oltre ad essere costituita doveva anche essere amministrata. Ed è a questo punto che entra in gioco la fiduciaria».

In questo caso in che cosa consiste l'appoggio amministrativo che voi siete in grado di offrire?

«Nel caso di una società commerciale si tratta di offrire al cliente servizi di vario tipo: come si organizzano le spedizioni, come si negoziano le lettere di credito, come si imbastiscono i contratti (esportazione di un impianto industriale per esempio). Alla base di tutto c'è un contratto, ma poi le garanzie devono essere concepite in maniera tale che siano negoziabili e scontabili presso la banca. Tutto questo fa parte del mondo dell'import-export internazionale di cui si occupa per esempio la nostra VECO TRADE».

Questa vostra attività continua, naturalmente, ancora oggi...

«In parte sì. Qualcosa però è cambiato in Italia. Le banche «del bel Paese» si sono organizzate e non esistono più le normative di un tempo. La piazza finanziaria svizzera ha però ancora molto da offrire in questo campo. Per esempio, in Ticino, oltre alle esperienze accumulate, abbiamo la fortuna di esprimerci in diverse lingue. Ancora oggi un imprenditore italiano che vuole costituire, per esempio, una joint-venture all'estero viene più volentieri a Lugano perché da noi trova fiduciarie che negli anni hanno saputo creare, anche grazie ai corsi di formazione post universitari della SUPSI, un notevole Know How e un Network di corrispondenti esteri. Parliamo l'italiano, ma sap-

priamo interloquire con il professionista in India piuttosto che in Sud America e quindi abbiamo maturato questa cultura internazionale che ancora oggi, almeno per certe piccole e medie aziende, è impossibile da costruire in casa. La gran parte dei commercialisti italiani sono particolarmente bravi in ambito fiscale e societario nazionale, lo sono meno in ambito internazionale. Il nostro Gruppo si sta orientando sempre di più alla consulenza fiscale internazionale, che richiede soluzioni più sofisticate e un costante aggiornamento delle normative in continuo cambiamento. Proprio per far fronte a queste necessità la nostra VECO TRUST si è attrezzata con una équipe di fiscalisti internazionali che collaborano tra loro sia presso la nostra sede di Lugano che nelle altre nostre sedi all'estero. Grazie a questi professionisti oggi, oltre che alla nostra clientela, offriamo servizi di consulenza fiscale e societaria anche ad altri professionisti e banche delle piazze finanziarie di Lugano e Zurigo».

Negli ultimi anni è venuto di moda il cosiddetto «Family Office»...

«L'idea della nostra VECO MULTI FAMILY OFFICE (2007), nasce dal fatto che dopo diversi anni di attività, all'interno della nostra clientela vi sono gruppi imprenditoriali familiari importanti che ci hanno chiesto di essere seguiti come si suol dire, a 360 gradi: dalla consulenza fiscale e societaria a quella aziendale, finanziaria, immobiliare, legale e successoria, fino alla ricerca del luogo più adatto per lo studio dei figli. Laddove il cliente chiede servizi che noi non siamo in grado di of-

>>> Continua a pagina 41

### ESPANSIONE

## All'estero per diversificare la clientela e l'offerta di servizi

■ Quali motivi vi hanno spinto ad espandervi all'estero?

«L'idea di creare filiali all'estero è stata la logica conseguenza dell'aumento del numero dei nostri clienti. A Londra (1992) innanzitutto, perché l'indotto anglosassone nel campo societario era molto attrattivo, e sotto certi aspetti lo è ancora. A questo punto non volevamo più dipendere dai nostri corrispondenti e abbiamo ritenuto importante aprire una nostra filiale diretta. La stessa cosa è avvenuta per la filiale di Lussemburgo (1995) e successivamente ad Amsterdam (1997) perché anche queste giurisdizioni offrono notevoli vantaggi di ordine fiscale. Vale la pena segnalare che queste nostre filiali oltre a servire le nostre necessità, acquisiscono loro stesse nuovi clienti di svariate nazionalità e di fatto, anche se nate come supporto all'attività di Lugano, ora operano a nostro vantaggio ma in modo indipendente». E a Milano?

«Dal 1999 siamo presenti a Milano con un team attivo nella consulenza finanziaria ad azien-

de e imprenditori per la capitalizzazione d'impresa ad opera del mercato finanziario, sia privato che pubblico, la cessione e l'acquisizione di imprese o parti di esse. Il nostro team di Milano è particolarmente specializzato nella quotazione in borsa di piccole e medie imprese. Oltre ad un'esperienza specifica, vanta anche un interessante track record di operazioni eseguite. Il tema ha avuto un interesse crescente nel tempo, soprattutto in Italia, e risponde ad una domanda del mercato sempre più pressante in tempi come quelli attuali di restrizioni creditizie e bisogni di capitali di rischio. La nostra VECO CORPORATE FINANCE risponde altresì ad una domanda di soluzioni di problematiche successive che nel panorama imprenditoriale italiano si presentano sempre più numerose e complesse».

Poi avete però deciso di tentare l'avventura in luoghi più lontani...

«L'idea del Brasile (2002) è nata quando, dopo un periodo di euforia durato alcuni decenni, il mercato italiano ha iniziato a

scricchiolare vuoi per lo scudo fiscale, vuoi per alcuni momenti di difficoltà economica. La mia riflessione è stata rapida, mi sono chiesto: ma il nostro Gruppo non è forse troppo Italia-dipendente? Non è forse giunto il momento di attivarsi per diversificare la clientela?».

Perché il Brasile?

«Il Brasile era un paese che già conoscevo poiché all'interno del nostro Gruppo vi sono alcuni clienti che possiedono attività industriali in Brasile. Da qui l'idea di partire in esplorazione per capire se i nostri servizi potevano essere di interesse anche a imprenditori brasiliani. Fatto sta che dopo i sondaggi del caso abbiamo capito l'importanza e le potenzialità del Paese creando così una filiale a Sao Paulo. Agli esportatori brasiliani, in modo particolare, diamo loro assistenza nella creazione e gestione di strutture societarie estere che consentono di sdoganare e stoccare le merci esportate, per esempio in Europa. A Rotterdam, tra l'altro, disponiamo nella free-zone di nostri magazzini in grado di ac-

cogliere qualsiasi tipo di merci. Inoltre, grazie anche al fatto che siamo rappresentanti della Euler-Hermes siamo in grado di offrire loro, a prezzi più competitivi rispetto al mercato brasiliano, sia un'assicurazione crediti che lo sconto delle fatture d'esportazione sotto forma di forfaiting o factoring tramite cessione alle banche della polizza assicurativa. Nello stesso tempo abbiamo sempre più clienti europei che investono in Brasile in campo industriale ed immobiliare. A loro siamo in grado di offrire un'assistenza in loco. Per un imprenditore italiano, per esempio, che ha bisogno di una struttura societaria in Brasile, il fatto di potersi affidare alla nostra filiale di Sao Paulo, dove abbiamo professionisti che parlano anche italiano, è sicuramente una facilitazione ed una sicurezza in più».

Ma, sempre in Sud America, non vi siete fermati al Brasile...

«E' vero, già che eravamo in Sud America abbiamo esplorato altri luoghi. Il paese in cui abbiamo avuto più successo per il momento è il Venezuela dove nel

2006 abbiamo creato un ufficio di rappresentanza a Caracas. Il Venezuela assomiglia molto all'Italia di 40 anni fa. Un paese con un potenziale interessante, ma confrontato con una notevole instabilità politica ed una regolamentazione valutaria molto restrittiva. Il nostro obiettivo è di allargare la cerchia dei nostri clienti in tutto il Sud America». Per chiudere il cerchio manca Hong Kong...

«A Hong Kong (2002) abbiamo una filiale da dove diamo assistenza alla clientela desiderosa di fare affari in Cina. Per gli imprenditori esteri muoversi in Cina non è facile, vuoi per la lingua, per le abitudini e per il modo di fare affari. A questi imprenditori da Hong Kong diamo una assistenza linguistica, amministrativa, li aiutiamo a selezionare fornitori affidabili e a trovare nuovi sbocchi commerciali».

Avete altri progetti all'estero in futuro?

«Entro marzo 2009 è prevista l'apertura di una consociata a Dubai volta all'acquisizione di clientela mediorientale».



### Il Family Office

Gruppi familiari importanti ci hanno chiesto di essere seguiti a 360 gradi. Noi abbiamo risposto all'invito

# Verga Group festeggia i 35 anni

frire all'interno del nostro Gruppo, ricerchiamo e selezioniamo sia in Svizzera che all'estero i migliori professionisti che noi riteniamo in grado di aiutarci a risolvere i problemi di questi clienti. Si tratta, naturalmente, di clienti con disponibilità importanti».

## **A suo giudizio quali sono le prospettive della piazza finanziaria ticinese?**

«La piazza finanziaria ticinese dipende troppo dalla clientela italiana. Gli operatori finanziari devono cercare di allargare la loro clientela ad altri paesi sia europei sia di altri Continenti, cercando di superare gli svantaggi dovuti alla posizione geografica del Cantone Ticino. Questo obiettivo è perseguibile. Per raggiungerlo occorre tuttavia collegarsi agli Istituti bancari che hanno la sede centrale in altri Cantoni, quali Zurigo e Ginevra, poiché le banche di queste piazze servono clientela internazionale. Noi per essere più vicini e poter dare un'assistenza diretta in loco, ci siamo adattati posizionandoci, per il momento, a Zurigo creando una filiale (2007). Grazie alle buone relazioni con le banche zurighesi riusciamo a «intercettare» con più facilità clienti di nazionalità diverse. Questa clientela alimenta l'attività di tutto il Gruppo compresa la nostra sede centrale di Lugano. Penso quindi che con maggiori sforzi e con maggiore inventiva la piazza finanziaria ticinese possa superare il suo limite attuale che è dato dalla dipendenza dalla clientela italiana».

## **Dunque vede un futuro roseo per il Ticino?**

«Io sono ottimista di natura, ma ho sempre cercato di basare il mio ottimismo sul duro lavoro.

Credo che la piazza finanziaria ticinese debba «svegliarsi» o, se vuole, scrollarsi di dosso la «pigrizia mentale» dovuta alla facilità con cui si è acquisita finora la clientela italiana. In altre parole, si deve lavorare duramente e si deve essere innovativi. Se riusciamo a superare la «monocultura italiana» e a fornire servizi di sempre migliore qualità a livello internazionale, non dobbiamo avere paura di nulla, nemmeno di altri scudi fiscali o di altri attacchi al segreto bancario. Dobbiamo renderci conto che anche la media e piccola impresa italiana, così come quella di altri Paesi, ha bisogno come il pane di servizi di ingegneria fiscale, dei sostegni finanziari e assicurativi nelle operazioni di import-export e di una gestione ottimale della tesoreria. Quindi se la piazza finanziaria ticinese migliora ulteriormente queste sue qualità non vi è ragione di aver paura per il futuro. Dico di più. Se si soddisfano queste condizioni, l'attuale crisi economica potrebbe diventare paradossalmente un'occasione di ulteriore sviluppo per le nostre attività. Infatti, se si esclude il pericolo di un ritorno al protezionismo, la media e piccola impresa di qualsiasi paese dovrà trovare nuovi sbocchi e dovrà quindi avere quei sostegni professionali che una piazza come quella di Lugano può offrire. Per questi motivi desidero concludere con orgoglio che, quale gruppo fiduciario ticinese, è nostra ferma volontà continuare a progredire mantenendo sempre il cervello ed il controllo operativo e direzionale a Lugano».

**Mario Tettamanti**