



PARTNER CONTENT

Intelligenza Artificiale e il ruolo umano dell'advisor nell'M&A

Sebastiano Signò 26 Giugno 2023



Sebastiano Signò

La si attendeva da anni, apprezzata o temuta nei film già dagli anni '80, da Terminator agli Avengers. E ora, resa disponibile a tutti, l'Artificial Intelligence (A.I.) ha spaccato in due l'opinione pubblica. Chi la teme per possibili catastrofi e chi la esalta come la cura a tutti i mali. In mezzo, però, si è aperto un dibattito concreto e reale, ma soprattutto giustificato, che si condensa in un quesito: *Come l'A.I. cambierà il mio lavoro?*

Questa domanda se la pongono più o meno tutti imprenditori, manager, operai, avvocati, commercialisti, medici, sportivi, commessi, politici etc. Tutti, se onesti intellettualmente, hanno capito che qualcosa cambierà. Parte in meglio, parte forse in peggio. Ma **questo è il progresso e come tutte le innovazioni andrà utilizzata nel migliore dei modi**. Anche nella corporate finance.

ChatGPT & Partners ha agito in qualità di Advisor Finanziario nella cessione di...

Ma l'A.I. può davvero stravolgere il mondo dell'Advisory nelle operazioni di finanza straordinaria?

Personalmente credo che la possiamo immaginare come **un nuovo collega di supporto in diverse fasi delle operazioni**. Ad oggi il ciclo di vita di un'operazione è composto da varie attività, tutte fondamentali e collegate tra loro, partendo dall' *(i)* acquisizione del cliente, *(ii)* analisi e consulenza strategica, *(iii)* ricerca dei giusti target, *(iv)* negoziazione e strutturazione dell'operazione e *(v)* conclusione dell'operazione.

Le attività di **analisi-consulenza strategica e la ricerca dei giusti target** sono, per le nostre strutture, attività **"time-consuming"**, spesso (e purtroppo) poco valorizzate dal cliente, sebbene esse siano fondamentali per raggiungere l'obiettivo da parte di un Advisor che opera nel settore con serietà e professionalità.

È lecito, quindi, aspettarsi che l'A.I. entrerà a far parte del nostro mondo, soprattutto in queste fasi, permettendo un notevole **risparmio di tempo** ed una riduzione degli **errori umani**, spesso dovuti anche allo stress al quale si è sottoposti per rispettare le famose tempistiche. Questo consentirà agli analisti di focalizzarsi sui punti più stimolanti del lavoro risultando così più efficienti ma soprattutto, spero, offrendo anche un maggiore divertimento professionale.

Quindi certamente **l'Intelligenza Artificiale entrerà nelle nostre strutture e favorirà l'efficienza dell'intero ciclo produttivo**.

Questo comporterà anche delle diverse valutazioni nei **requisiti richiesti in fase di selezione del personale** ed un aggiornamento per gli attuali professionisti. Tale approccio, però, non dovrà tradursi in una sostituzione delle conoscenze strategiche-finanziarie con l'A.I., bensì verrà valutata la **capacità di utilizzare anche l'A.I. nelle attività di analisi**. E forse, paradossalmente, verrà premiata una maggiore "creatività" a fronte dell'attuale "quantità" lavorativa.

Ma nel nostro lavoro, sebbene spesso non venga insegnato, **il fattore umano è fondamentale**. L'acquisizione di un mandato per la cessione di un'azienda, magari fondata dal nonno nel dopoguerra, la cui apertura del capitale significherebbe la fine di un ciclo, la rottura di equilibri familiari (o la loro salvezza e della stessa azienda) non è una questione semplice. Entrano in gioco diversi fattori: l'individuazione del potenziale cliente, il contatto, *la brand reputation* dell'Advisor etc... ma alla fine, specie se si tratta di PMI, **la firma sul mandato viene messa guardando negli occhi la persona che sottopone il contratto**, perché un'azienda non è una mera realtà economica, spesso è l'intera vita di una famiglia imprenditoriale e di tutti i collaboratori (e rispettive famiglie) che ci lavorano.

Preso la decisione di vendere o comprare, non basta esporre su una piattaforma i numeri e i desiderata, di nuovo i *soft skill* dell'Advisor entrano in campo per scorgere i numeri non esposti o troppo esposti, leggere tra le righe e proporre magari un'operazione diversa da quella richiesta o proposta dalla controparte.

Questo vale soprattutto nella **fase negoziale**, pensiamo infatti agli equilibri che si dovranno creare per l'ingresso di un investitore o l'integrazione tra due realtà: la governance, i diritti patrimoniali, la strategia futura, gli interessi di natura personale spesso divergenti etc... Ma non solo, molto spesso è proprio il tema principale – ovvero il valore economico – ad essere in discussione, a prescindere dalle valutazioni finanziarie fatte dagli Advisor. Ed è per questi motivi che, molte volte, dopo mesi di lavoro e la presentazione di un'operazione "perfetta" dal punto di vista strategico-finanziario-legale, **si arriva al closing solo grazie ad una mediazione "umana" tra le parti**, modificando quell'operazione "perfetta", quasi "robotica", presentata in precedenza.

La finanza è al servizio delle imprese, e le imprese sono fatte di persone

È una fortuna che in questi ultimi anni, insieme a tanta innovazione tecnologica, è cresciuta anche l'attenzione al tema della sostenibilità. In Thymos ci crediamo da anni, sia come persone che in qualità di Advisor. Per questo motivo, quando affrontiamo un'operazione straordinaria, siamo attenti alla sua sostenibilità nell'interesse del nostro cliente – come è ovvio che sia – ma anche a tutta la sua realtà aziendale, perché alla fine **le aziende sono fatte di persone e la finanza deve essere al servizio delle imprese, non viceversa**. Oltretutto, operando spesso anche *buy side*, abbiamo notato che un'operazione sostenibile si traduce in un vantaggio anche per gli investitori grazie ad una migliore transizione societaria ed agli stimoli offerti a tutte le parti coinvolte. Forse questo non vale per le operazioni puramente speculative, ma non sono nel nostro interesse.

Per raggiungere questo obiettivo **è quindi necessario utilizzare tutta la tecnologia disponibile**, compresa l'Intelligenza Artificiale, ma mantenendo sempre una **guida umana** che sappia distinguere tra la **sostenibilità teorica** e quella **pratica**.

Sull'autore

Sebastiano Signò è Partner Thymos Business & Consulting

 RELATED TOPICS
 [ADVISORY](#)
[AI](#)
[INTELLIGENZA ARTIFICIALE](#)
[M&A](#)
[Facebook](#)
[Twitter](#)
[LinkedIn](#)
[Mix](#)

Related Posts



PARTNER CONTENT

M&A: I fondi di investimento esteri a caccia di aziende italiane

28 Marzo 2023



LEGAL PARTNER CONTENT

Studi legali: i trend sul modello di distribuzione degli utili

13 Marzo 2023



PARTNER CONTENT

Cosa ci riserverà nel 2023 il mercato M&A nell'area EMEA?

9 Gennaio 2023

Lascia un commento

Devi essere connesso per inviare un commento.

Articoli recenti

Assolombarda, Stefano Rebattoni nominato vicepresidente

Atm gestirà la prima metropolitana automatica della Grecia

Hotiday completa un round di investimento da 500 mila euro

Anthilia, 10 milioni da Mcc e chiude raccolta fondo Anthilia Bit IV

Intelligenza Artificiale e il ruolo umano dell'advisor nell'M&A

