



News & Insights

IR tramite tra Italgas e il mercato

Investor relations, il tramite tra Italgas e il mercato

La politica di gestione del dialogo con gli azionisti, approvata dal Consiglio di Amministrazione di Italgas nel dicembre 2020, ha trovato espressione tra le altre cose in un intenso programma di attività di Investor Relations nel corso del 2021.

I molti riconoscimenti esterni sulla qualità dell'informativa corporate, finanziaria e di sostenibilità, così come l'ampia copertura da parte dei broker sul titolo, testimoniano i continui sforzi della Società in nome della trasparenza, della tempestività e della simmetria nel comunicare con la comunità finanziaria.

Un impegno al dialogo che continua nel tempo, anche a fronte delle restrizioni legate alla pandemia e che vede coinvolto in prima linea il senior management di Italgas. Un impegno che permette agli investitori di avere a disposizione un ricco set di contenuti, canali e strumenti per formulare adeguatamente le proprie valutazioni sul titolo Italgas e di capire al meglio i driver sottostanti la visione strategica del gruppo. Esploriamo questo tema percorrendo una sintesi delle attività svolte nel 2021 in ambito IR.

Nonostante nel 2021 siano proseguiti lunghi periodi di restrizioni imposte dalla pandemia, Italgas è comunque riuscita a mantenere un costante e assiduo dialogo con gli investitori. Gli eventi principali sono stati le conference call in occasione dei risultati trimestrali e la Strategy Presentation del 15 giugno 2021, in cui il CEO e il CFO del gruppo hanno presentato la strategia al 2027.

La società ha inoltre realizzato un roadshow in presenza negli Stati Uniti nel quarto trimestre 2021, prima tra le società Italiane del settore, e numerosi incontri in forma virtuale nel corso di tutto l'anno, utilizzando le piattaforme digitali. Questo ha permesso di tenere aggiornati i principali investitori istituzionali presenti nel capitale sociale e continuare a espandere l'audience dei potenziali azionisti interessati ad approfondire la equity story della Società ed investire nelle sue azioni o nelle sue obbligazioni.

Anche nell'anno passato il **senior management** si è speso generosamente nell'attuazione di un diversificato programma di incontri con il buy-side, in linea con gli intenti dichiarati nella "Politica di gestione del dialogo con la generalità degli Azionisti" approvata dal Consiglio di Amministrazione a fine 2020. Italgas ha partecipato complessivamente a **10 conferenze**, soprattutto nell'ambito degli eventi annuali dedicati alle società del settore utility, e a diversi roadshow organizzati in collaborazione con i broker. Italgas ha inoltre partecipato ad eventi dedicati ai temi SRI e ad una conferenza con soli investitori obbligazionari.



Complessivamente nel corso del 2021 sono stati incontrati:

166 investitori

rappresentativi di

103 società di investimento

Sommando one-to-one e group meetings, Italgas ha complessivamente realizzato 115 incontri, dei quali 7 fisici in occasione del roadshow dello scorso novembre negli USA.

Circa l'89% delle istituzioni incontrate sono basate all'estero: in particolare, per il 34% con sede nel Regno Unito, per il 25% in Nordamerica, per il 22% nel resto d'Europa, escludendo l'Italia, e per il restante 8% nel Resto del Mondo, soprattutto in Australia.

Gli investitori istituzionali incontrati appartengono un elevato numero di Paesi diversi:



Regno Unito, Stati Uniti e Canada, Italia, Australia, Germania, Francia, Svizzera, Spagna, Portogallo, Paesi Bassi, Belgio, Lussemburgo, Irlanda ed Emirati Arabi Uniti.

A causa del permanere della situazione di emergenza sanitaria, l'**Assemblea Annuale degli Azionisti** anche nel 2021 si è tenuta esclusivamente attraverso il Rappresentante designato dalla Società. Italgas ha comunque offerto la possibilità ai Soci di seguire l'Assemblea **in diretta streaming sul sito web aziendale**. La percentuale di capitale votante in Assemblea il 20 aprile 2021 è rimasta su livelli elevati, in linea con l'anno precedente: hanno infatti partecipato **751 azionisti**, con quote corrispondenti al **77,2%** del capitale sociale.

Nonostante l'introduzione della direttiva MiFID II, in vigore dal 2018, abbia generalmente prodotto effetti penalizzanti sulle coperture da parte dei broker, il titolo Italgas si è distinto continuando a vantare un ampio e qualificato gruppo di analisti sell-side che coprono in titolo. Tale apetto la differenza rispetto ad altre utility di analoga capitalizzazione, non solo per l'assenza di corporate-sponsored research (ovvero della ricerca commissionata e pagata dalla Società), ma anche per il permanere nel coverage di broker che sono in cima ai ranking paneuropei.

Italgas può quindi contare sulla copertura volontaria dei seguenti **20 broker**



Banca Akros, Banca IMI, Barclays, Berenberg, Bernstein, BofA, Citi, Credit Suisse, Deutsche Bank, Equita, Exane BNP Paribas, Goldman Sachs, Intermonte, Kepler Cheuvreux, Mediobanca, Morgan Stanley, Royal Bank of Canada, Santander, Société Générale and Stifel.

ITALGAS NELLA TOP 10 DELLA TRASPARENZA DIGITALE



A confermare l'impegno di Italgas alla massima trasparenza e diffusione simmetrica dell'informativa aziendale, contribuiscono anche i risultati della **comunicazione digitale**.

Potendo contare anche sulla **nuova versione del proprio sito web**, avendo ottenuto un punteggio di 84,7 punti su 100, Italgas ha infatti conquistato **la sesta posizione nell'Italian Webranking 2021-2022** di Comparend, condotto da Lundquist, confermando di essere una azienda "5 stars" per trasparenza della comunicazione corporate e finanziaria attraverso i canali digitali, con un miglioramento rispetto alla settima posizione dell'anno precedente.

Il punteggio di 84,7/100 ha inoltre spinto Italgas più in alto anche nella **classifica europea**, dove è passata dalla decima alla sesta posizione.

Nell'analisi condotta per il Webranking, Italgas è stata inoltre riconosciuta come best practice per la propria **Investor Proposition**.

Prendendo spunto da questi dati e informazioni, abbiamo posto alcune domande ad Anna Maria Scaglia, responsabile della funzione Investor Relations di Italgas.



[Anna Maria Scaglia](#)

Abbiamo visto che anche nel 2021 Italgas ha portato avanti un intensivo programma di incontri con gli investitori, utilizzando prevalentemente piattaforme digitali. Quali sono i principali vantaggi e svantaggi che avete riscontrato negli incontri virtuali?

Un primo evidente beneficio dell'uso della modalità virtuale consiste nel poter agevolmente creare e rafforzare nuove relazioni con investitori che sono basati in Paesi lontani: investitori che nel mondo pre-Covid avremmo incontrato solo se fossero venuti in Europa per una conference o nel corso di un field trip.

Il formato virtuale ha però dei limiti rendendo per esempio meno fluido il rapporto con alcuni degli investitori che prima incontravamo frequentemente di persona. Questo diventa più evidente confrontando con il passato l'interazione in alcuni dei group meeting. Se manca qualche partecipante che anima il dialogo con molte domande, gli incontri allargati possono diventare meno interattivi. Da qui la nostra scelta di privilegiare, specie nel caso di incontri che vedono coinvolti il management, i one-to-one o i piccoli gruppi, che permettono un interscambio più efficace e rendono gli investitori più liberi di esprimere opinioni più personali e dare feedback diretti al management sulle azioni in corso o pianificate per il futuro.

Italgas è una delle pochissime società italiane ad avere fatto un roadshow fisico negli USA nel 2021. Da che cosa siete stati spinti nel prendere questa decisione?

La distribuzione geografica degli investitori istituzionali presenti nel capitale di Italgas ha visto una aumentata concentrazione negli Stati Uniti, avendo ampiamente superato la soglia del 40% del totale. A causa della pandemia, mancavamo da tempo da quell'area. Era importante, perciò, tornare lì di persona, per confrontarci con investitori di peso e creare un'interazione diretta con quanti sono entrati nel capitale recentemente, senza averci magari mai incontrato di persona in precedenza. I risultati del roadshow ci hanno dato ragione di avere fatto lo sforzo di essere presenti fisicamente. È una scelta che abbiamo compiuto comunque seguendo rigorosamente il protocollo per la tutela della salute del management e della sottoscritta, essendo Italgas una realtà che per DNA è molto sensibile ai temi di Salute & Sicurezza. Durante questi incontri abbiamo potuto riscontrare grande attenzione e preparazione da parte delle diverse istituzioni. Abbiamo avuto la presenza di senior portfolio manager o/e del Chief Investment Officer nella maggioranza degli incontri. Le considerazioni e le domande di queste figure di alto profilo sono state particolarmente interessanti e stimolanti anche per il nostro team.

Come si spiega che Italgas abbia una copertura da parte degli analisti sell-side così numerosa e di elevato profilo?

Credo che i principi che abbiamo indicato nella Politica di Investor Engagement un anno fa siano stati sempre applicati nel dialogo che abbiamo quotidianamente con il sell-side. Devo però aggiungere che si tratta di principi che hanno sempre caratterizzato la società e portati avanti nel tempo da chi mi ha preceduto e da chi collabora con me. Cerchiamo infatti di continuare ad essere trasparenti nello spiegare i driver sottostanti i risultati e i target, di rispondere con tempestività alle richieste e di osservare sempre il principio della simmetria nelle informazioni che forniamo ai diversi interlocutori. Non ci limitiamo a una logica di rispetto della normativa che regola il rapporto con la comunità finanziaria, ma cerchiamo davvero di trasferire il purpose aziendale, sia quando ad esempio spieghiamo i dettagli del Piano Strategico sia quando illustriamo come un'acquisizione creerà valore. I risultati emersi lo scorso settembre dalla classifica che Institutional Investor pubblica annualmente testimoniano che questo sforzo è stato riconosciuto e apprezzato. Nella classifica generale delle utilities europee più votate dal sell-side e dal buy-side, l'IR team Italgas ha infatti conquistato la terza posizione, dietro blue chips del calibro di Iberdrola ed Enel. In base ai voti del sell-side siamo inoltre risultati i primi in assoluto. Se poi guardiamo alla classifica del Best IR Professional, secondo il sell-side, io e il mio collega Armando Iobbi ci siamo guadagnati rispettivamente la seconda e la prima posizione, precedendo l'IRO di Iberdrola, che è arrivato terzo. Per completare il quadro, nella categoria Small & MidCap Utilities Italgas ha anche ottenuto un posizionamento di tutto riguardo, al secondo posto, nella categoria Best Investor Event, e come terza Most Honoured Company. Direi che sono riconoscimenti, come del resto lo spessore dell'analyst coverage, che confermano che ci stiamo impegnando nella direzione giusta.

Quali sono i benefici di una copertura accurata da parte dei broker?

Quando incontriamo i portfolio manager nei roadshow possiamo contare sul fatto che gli analisti dei broker hanno già affrontato con l'analista buy-side gli aspetti di base della nostra equity story e dei nostri numeri. A propria volta l'analista del fondo svolge un'azione di affinamento del modello e compie un' "education" sui colleghi che gestiscono i portafogli. Gli incontri di Italgas con il buy-side a quel punto possono avere un taglio molto più strategico, con un'allocatione molto più efficiente del tempo del senior management, che non è costretto a fornire spiegazioni di base ma si può concentrare sui punti dirimenti per le decisioni di investimento del fondo. Tutto ciò innesca anche un circolo virtuoso: il management a propria volta è soddisfatto della qualità del dialogo durante gli incontri e si rende più volentieri disponibile per realizzarne altri. Mantenere un buon analyst coverage per noi resta dunque una priorità.

Ci sono incontri con gli investitori che fate solo con la presenza delle IR?

Sì, anche se sono abbastanza limitati. Nel 2021, nei tre quarti dei casi abbiamo avuto la presenza del CEO e/o del CFO, questo anche perché il nostro management team mostra in generale un'ampia disponibilità a incontrare gli investitori che fanno richiesta.

Su quali altri fronti il team IR ha offerto un contributo di rilievo?

Penso che, come IR, abbiamo offerto un contributo sostanziale sui temi della sostenibilità.

È infatti proprio in capo alle IR la responsabilità sulla correttezza e completezza nella compilazione dei questionari che vengono inviati ai vari assessors come CSA S&P (per i Dow Jones Sustainability Indexes), FTSE4Good, CDP – Carbon Disclosure Project o Vigeo, ai fini dell’inserimento di Italgas nei più importanti indici di sostenibilità. Nel 2021, il generalizzato miglioramento di punteggio ottenuto nei questionari ESG discende in modo determinante dallo sforzo congiunto del IR team e del team di sostenibilità affinché la compilazione dei questionari coinvolgesse tutte le diverse aree dell’azienda e diventasse un’opportunità per ripensare alcune delle strategie in corso o portasse a far emergere quanto di buono venisse già fatto. In questo grande supporto è arrivato anche dalla prima linea di management.

Oltre che attraverso le conference call e gli incontri, quali sono gli strumenti che utilizzate per alimentare il rapporto con il mercato?

Abbiamo da tempo una serie di pubblicazioni che sono pensate proprio in ottica di engagement. La newsletter “IG focus” approfondisce le novità strategiche, le performance economico-finanziarie, quelle borsistiche e di sostenibilità, mentre la “Financial Market Review” con cadenza mensile percorre i fattori che hanno influenzato gli andamenti dei listini azionari, fornendo uno spaccato settoriale e collocando l’analisi dell’evoluzione dei prezzi dell’azione Italgas nell’ambito del contesto macroeconomico e dei mercati azionari. Una volta all’anno prepariamo inoltre una pubblicazione, “L’azionista di Italgas”, che rappresenta una guida per chi vuole partecipare attivamente alla vita della Società, esprimendo il proprio voto in Assemblea sulla base di scelte informate. A questo si aggiungono le presentazioni al mercato in occasione dei risultati trimestrali e del Piano Strategico.

La campagna assembleare è un altro momento tipico per gli IR?

Certamente. L’attività pre-assembleare di shareholder engagement assorbe una parte importante del nostro lavoro nel primo trimestre dell’anno. Ci dedichiamo infatti a parlare con investitori passivi e proxy advisor per spiegare approfonditamente le politiche di remunerazione e di ESG, con un valore aggiunto che è poi rilevabile nelle percentuali di voti favorevoli e nell’assenza di criticità in Assemblea. Avendo io fatto l’analista per molti anni, quando sono passata a fare il responsabile delle Investor Relations in Italgas mi sono resa conto che questo lavoro è molto più vasto e impegnativo di quanto non sia percepito dall’esterno. Sulla sostenibilità, per esempio, la complessità e profondità degli aspetti che vengono valutati va decisamente oltre quanto immagina di norma un investitore o un analista,, che essenzialmente si concentra sul tema ‘net zero’ o efficienza energetica. È fondamentale invece dare visibilità a tutto quello che Italgas effettivamente fa nelle diverse aree ESG e che in passato non emergeva ancora in modo adeguato.