

MF-MILANO CAPITALI

Data: 26.06.2020 Pag.:
Size: 4551 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

La grande sfida del private capital, il risparmio privato alle pmi

È indispensabile affermare Milano come polo di riferimento per chi vuole investire nel Nord di Italia

Il capitale privato è un settore in crescita che deve essere sostenuto per favorire la crescita dell'economia e dare solidità all'investimento

Il capitale privato è un settore in crescita che deve essere sostenuto per favorire la crescita dell'economia e dare solidità all'investimento

Settore	Investimenti (Miliardi di Euro)
Private Equity	1.200
Real Estate	800
Private Debt	500
Other	300
Totale	2.800

«Sarà necessario prevedere misure che rafforzino il profilo patrimoniale delle imprese, garantendone sostenibilità e competitività»



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile



TESTIMONIAL ▷ Raffaele Jerusalmi ▷ Ceo Borsa Italiana

PRIORITÀ, RINFORZARE IL CAPITALE D'IMPRESA

Domanda. Borsa italiana dovrebbe diventare, nella fase di rilancio, il principale traino di nuovi capitali per il sistema economico italiano, soprattutto ora che le banche hanno ridotto il credito alle imprese. Quali sono le condizioni per diventare motore di ripresa?

Risposta. Milano Capitali giunge alla sua seconda edizione in un momento senza precedenti per il mondo e per il nostro sistema economico finanziario, in particolare. Assieme a questioni non più eludibili, l'emergenza in atto pone nuove domande.

D. Quali?

R. Questa fase che richiede un'attenta valutazione delle priorità nella ripartenza e può anche essere un'opportunità di cambiamenti strutturali, tesi a rilanciare la nostra economia.

D. Dove occorre intervenire in via prioritaria?

R. Accanto a provvedimenti di natura emergenziale per l'accesso al credito, volti a far fronte ai bisogni urgenti di liquidità, mi sembra necessario prevedere misure che rafforzino il profilo patrimoniale delle imprese, garantendone sostenibilità e competitività di medio e lungo periodo.

D. Quindi la Borsa come potrà incentivare il ricorso a nuovi capitali che rafforzino il patrimonio?

R. Borsa Italiana, l'infrastruttura finanziaria, può giocare un ruolo fondamentale. Le imprese italiane che accedono al mercato azionario e obbligazionario, infatti, rispettano requisiti organizzativi, di corporate governance, di trasparenza informativa e fiscale che consente maggiore tutela all'investitore pubblico o privato.

D. Quindi il contenimento del rischio potrà portare vantaggi competitivi alla quotazione rispetto ad altre opzioni finanziarie?

R. L'investimento in strumenti quotati porta con sé vantaggi in termini di ottimizzazione e velocizzazione dell'utilizzo delle risorse e di generazione dei relativi benefici.



I NUMERI

651 mld

la capitalizzazione di Borsa Italiana a fine 2019, +20% a/a, e 36% del pil

41

nuove ammissioni al listino nel 2019 e 35 ipo, il miglior risultato in 20 anni

375

sono le imprese quotate nei listini Mta e Aim e 1.400 aderenti al programma Elite

Raffaele Jerusalmi, a sinistra, ceo di Borsa Italiana, assieme ad Andrea Sironi, presidente della stessa Borsa. Jerusalmi è entrato in Borsa Italiana nel 1988 e nel 2010 è diventato ceo e membro del board di London Stock Exchange Group che controlla Borsa Italiana

D. Quali altri vantaggi?

R. La filiera di prodotti di Borsa Italiana garantisce flessibilità alle aziende nel reperimento delle risorse, si tratti di equity o fixed income. Ma c'è anche l'accesso a una platea di investitori internazionali ampia e diversificata che consente un effetto moltiplicatore dei benefici dell'investimento, grazie alle risorse che possono aggiungersi.

D. In che modo potrà essere potenziato e migliorato l'accesso a questi investitori internazionali, soprattutto per il mercato equity?

R. Mantenere la centralità e l'efficienza del mercato al servizio dell'economia e delle imprese nazionali è la missione di Borsa Italiana, ma anche una sfida che Milano Capitali lancia costruttivamente a tutti gli attori della nostra comunità finanziaria.

D. E per quanto riguarda gli investitori domestici?

R. La sfida passa attraverso la costituzione di una base di investitori domestici diversificati e specializzati soprattutto sulle asset class meno liquide, il ricorso a strumenti di incentivazione fiscale o, quantomeno, la proroga di quelli esistenti e una semplificazione burocratica.

D. Può fare delle proposte in merito?

R. Temi non eludibili che vale la pena affrontare per superare oggi il momento di crisi e continuare ad avere domani imprese più forti, strutturate e competitive. Le ricadute positive in termini di crescita e occupazione e la possibilità di rendere le aziende più resilienti in presenza di ulteriori tensioni economico-finanziarie, sono altri benefici che il ricorso al mercato può generare.

La grande sfida del private capital, il risparmio privato alle pmi

Il ruolo del private equity nel sostenere la crescita delle imprese e dare reddito all'investitore

Il private equity

Il private equity (PE) è un tipo di investimento a lungo termine che mira a generare un ritorno finanziario superiore a quello dei mercati azionari tradizionali. Gli investitori PE acquistano quote di società private, spesso con l'obiettivo di migliorarne le performance operative e finanziarie, e di rivenderle in futuro a un prezzo superiore.

Il risparmio privato

Il risparmio privato è un tipo di investimento che mira a generare un ritorno finanziario superiore a quello dei mercati azionari tradizionali. Gli investitori privati acquistano quote di società private, spesso con l'obiettivo di migliorarne le performance operative e finanziarie, e di rivenderle in futuro a un prezzo superiore.

MF-MILANO CAPITALI

Data: 26.06.2020 Pag.:
 Size: 4551 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo de destinatario. Non riproducibile

«Molti imprenditori hanno capito che l'accesso al capitale di rischio è fondamentale per poter perseguire un processo di crescita»

AGRICOLI

FINOCCHIO 0,89 EUR -0,82%	SWEET POTATO 1,75 BRL +0,92%	FRUSH 3,21 BRL +3,52%
LETTUCE 5,22 ARS -0,35%	PEPPERS 1,59 USD +0,55%	SPINACI 1,38 USD +0,72%
EGGPLANT 1,44 USD +1,83%	POMODORI 1,85 EUR -0,97%	ROCKET 2,21 EUR -0,47%
PATATA 0,86 USD +0,55%	LEEK 0,36 GBP -0,82%	RAFFICCOLO 0,65 EUR +1,60%
LATTE IN POLVERE 39,8 USD +0,56%	BEEF 5,36 GBP -0,23%	CHEESE 3,29 BRL -0,97%
ORZO 376,0 JPY +102,00%	PERIS 0,98 AUD -0,63%	CAVALFIORE 1,59 AUD +0,49%
STRAWBERRY 179,0 JPY -75,91%	UVA 11,06 ARS +2,28%	POTATO 122,3 GBP +3,35%
LAVONE 2,49 USD -0,15%	SPINACI 16,01 EUR -0,92%	RUCOLA 2,21 EUR -0,49%

FINANZIARI

147,30	JAN 152,98	DEC 157,50
INDEX * FFPI * MAR 173,8	FEB 176,4	JAN

PRODOTTI FINANZIARI / AGRICOLI

ZUCCHERO 12,71 USD +0,15%	PIRELLA 4,98 -1,75%
BUTTER 30,64 EUR -17,01%	PINEAPPLE 4,98 +0,55%
WHEY POWDER 2,88 USD +0,99%	ORZO 2,46 -0,35%
LATTE 14,59 EUR -0,82%	AVOCCADO 5,59 +0,55%
SALMONE 14,81 EUR -1,32%	ORZO 5,17 +0,99%
WHEAT FLOUR 30,64 USD +26,48%	FRUGO 1,78 -1,49%
SOYBEAN MEAL 790,2 GBP -6,63%	LEGGI 5,13 -0,15%
OLIO DI COINOLE 19,81 USD +13,28%	ORZO 2,41 -0,15%
CACAO COCOA 19,27 180,35	CICCO COCOA 19,27 180,35
PRODOTTO TRAFEGGIE 22,59 200,74	OSIRA 685,0 377,74
OSIRA 22,59 200,74	OSIRA 685,0 377,74



Data: 26.06.2020 Pag.:
 Size: 4551 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



disponibile presso i fondi verrà impegnata nel sostenere il capitale circolante delle imprese partecipate, messo a dura prova dal calo dei ricavi post pandemia, molti prevedono che già l'indomani sarà foriero di buoni affari. Chi ha liquidità comprerà meglio, chi ha buona offerta, di prodotti e servizi, venderà di più e avrà margini superiori. Sono questi i conti che si stanno facendo un po' dappertutto nel mondo della finanza e anche nel distretto milanese.

Qui uno dei protagonisti, anche se formalmente domiciliato a Lugano, è Andrea Carlo Bonomi con la sua Investindustrial che lo scorso dicembre Oha annunciò la chiusura della raccolta del fondo VII alla quota record di 3,75 miliardi di euro, con l'intento di investirli in Italia, Spagna e Regno Unito, un terzo per ciascuno. Analoghe scelte di investimento sarà chiamato a farle Renato Ravanello, con il Terzo Fondo F2i gestito dall'sgr specializzata in infrastrutture, che l'anno scorso ha raccolto 3,6 miliardi, e Maurizio Tamagnini, con il suo Fsi, che ha raccolto «solo» 1,4 miliardi, ma si è assicurato l'equivalente in coinvestimenti da parte di molti dei fondi sovrani suoi partner nel fondo.

A caccia di buoni affari saranno, su scala minore, i fondi di venture capital, da quello di Cdp a United Ventures di Massimiliano Magrini (intervista alle pagine seguenti).

Nel cogliere le migliori opportunità gli analisti vedono in posizione privilegiata i fondi dedicati a turnaround e special situation. In queste categorie sta crescendo il numero degli operatori che acquisiscono dalle banche posizioni a rischio, cosiddette unlikely to pay (utp), di debitori che hanno saltato una o due rate di rimborso ma sono in normale attività. Tra gli ultimi arrivati sulla scena, ci sono il fondo Credit Restructuring di Clessidra, private equity fund presieduta da Carlo Pesenti, l'ex proprietario di Italcementi, il progetto Cuveé di Amco, diretta da Marina Natele, ex top manager di Unicredit, e



Andrea Carlo Bonomi

«Chi avrà il coraggio di investire ora potrà portare a casa in prospettiva rendimenti molto più interessanti»

Prelios, il gruppo finanziario presieduto da Fabrizio Palenzona e controllato dal fondo americano Davidson Kempner, e ancora i fondi di Dea Capital Alternative, veicolo della famiglia Drago De Agostini, e Pillarstone Italy, mentre si stanno affacciando sulla scena le sgr Sagitta e Main Capital.

L'affollamento sulla scena sembra essere diretta conseguenza di un meccanismo allettante, almeno sulla carta. Infatti, le banche che cedono il credito dubbio sottoscrivono con il ricavato, in parte, quote del fondo che acquisisce i crediti, il quale coinvolge investitori terzi in grado di mettere a disposizione dell'azienda titolare del debito la finanza necessaria a rilanciare il business o comunque a rimettere in carreggiata la gestione. Se l'operazione riesce tutti hanno avuto il loro tornaconto. «Chi avrà il coraggio di investire ora potrà portare a casa in prospettiva rendimenti molto più

interessanti di quelli che avrebbe potuto portare se avesse investito ai prezzi di soltanto un mese fa», ha confessato un operatore impegnato su questo fronte. Tra l'altro le strutture di debito che verranno costruite nel prossimo futuro prevederanno dei periodi di preammortamento di almeno uno o due anni, che daranno margine temporale alla ripresa. Avvertendo l'opportunità le piattaforme fintech di lending e invoice financing si stanno dando da fare per portare sottoscrittori, mentre nuove forme di finanziamento online, dal dynamic discounting all'inventary monetization (monetizzazione del magazzino), arricchiscono l'offerta alle pmi. Il trend è confermato dal numero delle aziende italiane che sono state oggetto di investimento nel 2019 da parte di investitori di private capital: 317 contro le 198 mappate nel 2018, secondo BeBeez Private Data, di cui 149 sono state operazioni condotte direttamente da fondi.

UNA RETE SOTTO TRACCIA

Ma è soprattutto sotto traccia che si sta tendendo la rete che lega il risparmio privato, gestito dagli asset manager tradizionali e dalle private bank, al mondo variegato dei private asset. Gli attori sono i gestori patrimoniali e i consulenti finanziari che ai clienti più facoltosi propongono strumenti di tipo nuovo come gli Eltif (European long term investment fund) con un focus di investimento europeo o globale, e il vantaggio di diversificare al massimo gli investimenti. L'esempio più eclatante è quello di October, piattaforma di prestiti francese attiva in vari Paesi europei, finanziata da fondi di venture capital e investitori internazionali, tra i quali la Cir di Carlo De Benedetti, che ha annunciato il primo closing del suo quarto fondo Eltif che investe in tutti i prestiti offerti in piattaforma, compresi quelli alle aziende italiane. A sottoscrivere il fondo sono stati primari investitori Fondo

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

► IL FONDO CREDIT RESTRUCTURING DI CLESSIDRA ► IL PROGETTO CUVEÉ DI AMCO, DIRETTO DA MARINA NATALE ► PRELIOS, IL GRUPPO FINANZIARIO PRESIEDUTO DA FABRIZIO PALENZONA ► I FONDI DI DEA CAPITAL ALTERNATIVE ► OCTOBER PIATTAFORMA DI PRESTITI FRANCESE ATTIVA IN VARI PAESI EU

Data: 26.06.2020 Pag.:
 Size: 4551 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



TESTIMONIAL ▷ **Claudio Costamagna** ▷ **Presidente CC&SOCl**

MADE IN ITALY E STARTUP PER RIPRENDERE FIATO

Domanda. La piazza finanziaria di Milano sta perdendo appeal? Se sì, perché?

Risposta. L'effetto della crisi del debito europeo all'inizio del decennio, dalla quale il Paese fatica a uscire a differenza del resto d'Europa, è stato molto danneggiante per l'Italia, mettendo in ombra la piazza finanziaria milanese.

D. Colpa delle banche?

R. Non interamente. Nonostante i vincoli di capitale più stringenti, con conseguente riduzione del credito, la situazione è migliorata in modo significativo, negli ultimi anni. Per esempio, il Cet 1 ratio del settore bancario si è attestato al 13,3% nel 2018, rispetto al 7,1% del 2007, il flusso di nuovi crediti deteriorati, in calo dal 2014, si attesta all'1,4% dei prestiti totali, al di sotto della media precrisi, e la redditività sta migliorando.

D. Quindi?

R. Il Paese ha problemi sistemici di natura politica ed economica più che finanziaria. L'incertezza politica e normativa, la burocrazia elefantica, la pressione fiscale limitano pesantemente la capacità di attrazione di investimenti esteri.

D. Però ci sono tante belle aziende...

R. Ma hanno spesso dimensioni troppo esigue per investire quanto necessario.

D. Perché non fanno leva sulla Borsa?

R. Il listino di borsa non riflette il tessuto industriale italiano, è numericamente troppo scarso. Ciò da un lato preclude opportunità a chi avrebbe capitale da impiegare, allo stesso tempo riduce le opportunità di crescita che un'azienda con un capitale più aperto è in grado di sfruttare. In questa situazione è inevitabile il declino della nostra piazza finanziaria. La finanza può infatti intermediare e attrarre capitali, ma non può crearne di nuovi.



Claudio Costamagna, classe 1956, è stato al vertice di Goldman Sachs in Europa e presidente di Salini-Impregilo e di Cdp. Attualmente, attraverso il suo veicolo, CC&SOCl, investe in startup e pmi in crescita

I NUMERI

242

società quotate in Borsa (Mta) a fine 2019 contro 1.442 alla borsa francese Euronext

2.286

le startup in Lombardia nel 2018, il 25% del totale nazionale

13,3%

Cet 1 ratio del settore bancario nel 2018 contro 7,1% nel 2007

D. Che cosa suggerisce per riprendere quota?

R. È indispensabile affermare ulteriormente Milano come polo di riferimento per chi vuole investire nel Made in Italy. Il Nord Italia conta molte pmi leader nei loro settori, orientate all'export, solide e con opportunità di crescita; fare di Milano la vetrina per tali eccellenze ne accrescerebbe sicuramente il valore.

D. Scomparsi i grandi gruppi tradizionali nell'industria, su che cosa si baserà il prossimo sviluppo?

R. Vedo nelle startup una grossa opportunità in tutti

settori. Quando ero presidente di Cdp abbiamo aumentato gli investimenti in Venture Capital del 600%. Inoltre, abbiamo investito 100 milioni di euro per finanziare la fase di trasferimento tecnologico, in cui la conoscenza passa dalle università e i centri di ricerca al mondo industriale.

D. Basteranno le startup a reggere una nuova fase di sviluppo?

R. Le startup sono un importante fenomeno imprenditoriale sul quale l'Italia, e in particolare Milano, possono capitalizzare. La spiccata capacità imprenditoriale in Italia è infatti testimoniata dalle tante pmi di successo.

D. Milano potrebbe avvantaggiarsi dalla Brexit?

R. La Brexit ha creato incertezza, e per l'economia l'incertezza non è mai un buon segnale. Nel caso in cui le aziende decidessero di spostare le loro attività Milano è posizionata bene per assorbirle, ma lo sono anche Parigi e Francoforte. Non credo che il futuro di Milano debba dipendere dalle potenziali implicazioni della Brexit.

D. Quali sono i centri decisionali che contano nelle decisioni strategiche?

R. Le grandi decisioni strategiche per un paese sono, oggi come prima della crisi, necessariamente prese dal pubblico in maniera centralizzata. Quello che è cambiato è il fatto che tali decisioni ora vengono implementate insieme ad una serie di attori privati, sia nazionali che esteri. Tale elemento è ormai imprescindibile, e affinché porti frutto lo Stato si deve avvicinare sempre di più a logiche di mercato, dimostrandosi un partner credibile e affidabile.

D. Che rischi vede per il brand Milano?

R. Milano è un brand forte, affermato e in crescita, ma non sta portando con sé il resto del Paese, che invece resta poco più che stagnante, con il pil che è allo stesso livello di dieci anni fa. Nel breve periodo questo farà confluire risorse e talenti in città, ma col tempo è necessario, anche nell'interesse di Milano, che il divario col resto del Paese incominci a ridursi.



TESTIMONIAL ▷ **Ignazio Rocco** ▷ **Fondatore Presidente Credimi**

IL FUTURO? GESTIRE L'AZIENDA CON UNA SOLA APP

Domanda. Lei è stato un precursore del fenomeno fintech; che cosa intravede nel futuro prossimo?

Risposta. Quando ho fondato Credimi nel 2015, in Italia il fintech per piccole imprese era considerato di impensabile. Ma studiando storie di società fintech del Regno Unito, negli Usa e in Asia, mi sono invece convinto che l'Italia fosse un mercato ideale.

D. Perché?

R. Per le 4 milioni di aziende piccole e piccolissime affamate di semplificazione e burocratizzazione.

D. Il futuro?

R. Guardo ancora ad esempi di altri Paesi. La neozelandese Xero permette, utilizzando un unico software, di gestire qualunque attività finanziaria della propria azienda. Questa secondo me sarà la tendenza dei prossimi anni: una progressiva integrazione dei servizi all'interno di un'unica app, che permetterà all'imprenditore di gestire dalla fatturazione, ai pagamenti, ai gestionali.

D. Il fintech metterà in difficoltà le grandi organizzazioni del credito?

R. Il fintech non rappresenta una minaccia per le banche, al contrario può essere un valore aggiunto. Per stare al passo con i tempi, infatti, le banche dovranno inevitabilmente puntare all'innovazione e la collaborazione con le fintech permetterà loro di integrare servizi di cui prima non disponevano, raggiungendo nuove fette di mercato e soddisfacendo sempre meglio le esigenze dei clienti.

D. E l'impatto sul lavoro?

R. La tecnologia non toglie posti di lavoro, ma anzi, ha creato nuove posizioni, per esempio data scientist e ingegneri informatici. La storia di Credimi lo dimostra: dopo poco più di tre anni dal lancio sul



I NUMERI

800
milioni i crediti erogati in tre anni di attività

15 mila
le pmi servite anticipando i crediti commerciali

3 gg
tempo di risposta per un finanziamento senza garanzie a tasso fisso per 5 anni

Ignazio Rocco di Torrepadula, ha lavorato per 20 nella consulenza strategica con Boston consulting group, prima di fondare Credimi, specializzata in digital lending per pmi

mercato conta oggi 50 collaboratori che arriveranno a 100 in pochi trimestri.

D. Il fenomeno fintech si allargherà anche alle assicurazioni?

R. L'Insurtech ha già cambiato in profondità il pricing e la gestione dei sinistri

nelle polizze auto, e proprio l'Italia è all'avanguardia nella penetrazione delle blackbox che permettono di tracciare utilizzo dell'auto, comportamenti, e dinamiche dei sinistri.

D. Previsioni?

R. Mi aspetto che il tracciamento e la connessione degli oggetti, l'utilizzazione

sempre più massiccia dei dati, e il collegamento sempre più profondo tra clienti, agenti, e compagnie, cambino in profondità lo stesso concetto di prodotto assicurativo per come lo conosciamo oggi. Vedremo emergere coperture che oggi non esistono, e momenti di acquisto delle assicurazioni oggi non contemplati.

D. Nella classifica dell'attrattività come si piazza Milano?

R. La piazza milanese può contare da sempre su grandi talenti e su un'etica del lavoro e della produttività uniche al mondo. La capacità di attrarre e trattenere i migliori è da sempre ciò che fa la differenza nello sviluppo di un'azienda. Oggi però per l'Italia è diventata una sfida difficile da vincere.

D. Perché?

R. La fuga dei cervelli è un fenomeno ancora molto diffuso, non tanto per carenze di Milano, ma per il grande ristagno degli investimenti privati e pubblici in tutto il Paese, un ristagno che sta penalizzando in modo serio la velocità di innovazione di tutto il sistema sociale ed economico. Uno degli aspetti, ma non il solo, di questo ristagno è la dimensione ridottissima degli investimenti di Venture Capital in Italia, rispetto non soltanto al Regno Unito, ma anche alla Germania, la Francia e la Spagna.

D. Rimedi possibili?

R. Negli ultimi dieci anni il governo ha studiato ogni tipo di incentivo per contrastare questo fenomeno e qualcosa ha iniziato a muoversi. Milano quest'anno per la prima volta è entrata nella classifica mondiale delle città più allettanti per i talenti. La strada però è ancora lunga e le aziende devono fare la loro parte.

D. In che modo?

R. Per i giovani la remunerazione non è l'unico aspetto che conta, ma puntano a vivere nelle comunità più innovative e più dinamiche, alla possibilità di crescere, godere di benefit e anche avere orari di lavoro flessibili che permettano loro di ottenere un buon bilanciamento tra lavoro e vita privata.



TESTIMONIAL ▷ **Massimiliano Magrini** ▷ **Managing Partner United Ventures**

VENTURE CAPITAL, È ARRIVATA LA RISCOSSA

Domanda. Il 2019 è stato un anno positivo in termini di raccolta per il venture capital. Siamo finalmente alla svolta in Italia, anche in termini di mentalità?

Risposta. La maturità del sistema sarà raggiunta quando gli investitori istituzionali e corporate dedicheranno a questa asset class una quota di investimenti stabile negli anni e in linea con quella dei mercati più evoluti. L'anno scorso gli investimenti complessivi di venture capital hanno raggiunto quota 650 milioni di euro, in crescita del 35% sull'anno prima.

D. Anche il suo fondo ha beneficiato del clima positivo?

R. United Ventures ha chiuso l'anno annunciando il final closing del secondo fondo Uv2, che ha già all'attivo sei investimenti, e il raggiungimento dell'hard cap di 120 milioni di euro. Un risultato rilevante non solo per il mercato italiano del venture capital, ma per l'intero ecosistema nazionale dell'innovazione.

D. In che settori avete investito?

R. MishiPay, per i pagamenti via smartphone, e Credimi sono fintech, Equalum è specializzata nel trattamento di dati, brumbrum è il primo car reatailer online, Exein si occupa di cybersecurity.

D. A Milano c'è un framework positivo per la nuova finanza?

R. L'ecosistema finanziario a Milano è sicuramente sviluppato e sta godendo di un momento di rientro di molte figure professionali qualificate da Regno Unito e Stati Uniti, anche grazie all'introduzione di specifici benefici fiscali.

D. Che cosa suggerisce per incentivare questo trend?

R. Lavorare per aumentare la dimensione e la liquidità dei mercati, in particolare quelli dedicati alle imprese innovative. In questo senso, la normativa sui Pir ha solo parzialmente raggiunto l'obiettivo di mettere in connessione i capitali reali con le imprese maggiormente innovative.

D. Quindi è solo un problema di finanza?

R. No, non solo. È ormai evidente che



Massimiliano Magrini nel 2013 ha fondato, assieme a Paolo Gesess, United Ventures che è diventato il maggior fondo di venture capital indipendente in Italia. Dal 2002 al 2009 ha lavorato per Google e successivamente ha lanciato il fondo Annapurna

l'impresa innovativa può nascere in ogni parte del mondo, ma è altresì vero che queste iniziative tendono poi a consolidarsi in alcune aree metropolitane che hanno sviluppato una massa critica e una complessità tali da contraddistinguere lo status di ecosistema.

D. Milano ce l'ha?

R. Sì, Milano ha raggiunto quella massa critica, fatta dalla presenza di grandi aziende, multinazionali, università con vocazione cosmopolita, nuove imprese, capace di attrarre i migliori talenti e connetterli con gli altri hub continentali e mondiali. Ha

guadagnato lo status di hub nazionale e di capitale di tecnologia e finanza.

D. In che modo?

R. Principalmente grazie alla presenza dei fattori che indicavo prima: multinazionali, università con vocazione internazionale e storica presenza di imprese innovative. Oggi rappresenta per l'Italia quello che Parigi rappresenta per la Francia, Londra per il Regno Unito, e Berlino per la Germania. Ma resta comunque dodicesima nella graduatoria per imprese innovative delle prime 20 città europee.

D. Milano forte ma un Paese debole alle spalle?

R. Sono realisticamente positivo sulle potenzialità dell'Italia, nonostante si sia mossa con ritardo e scarsa consapevolezza in merito al ruolo del venture capital come leva di crescita economica e sociale. In Europa è stato uno dei pochi paesi ad aver sperimentato per oltre dieci anni, perlomeno dal 2001 al 2012, un buco strutturale negli investimenti di venture capital.

D. Tuttavia?

R. Negli ultimi anni sono stati fatti molti passi avanti, dall'introduzione della normativa sulle startup durante il governo Monti, alla partenza del Fondo Italiano d'Investimento, che ha cominciato a svolgere un importante ruolo di cornerstone investor per i fondi, fino alla recente costituzione del Fondo Nazionale per l'Innovazione.

D. Quali leve azionerebbe per migliorare strategicamente

l'immagine del brand Milano?

R. Bisognerebbe pianificare le necessarie infrastrutture per immaginarsi lo sviluppo di del venture capital nei prossimi anni, evitando gli effetti di eccessiva gentrificazione che hanno sofferto altre città, con effetti negativi sulla vivibilità, diversità e complementarità della propria base economica e sociale.

I NUMERI

650

milioni la raccolta del venture capital in Italia nel 2019, in crescita del 35%

120

milioni la raccolta di Uv2, il secondo fondo lanciato da United Ventures

14

le società innovative attualmente in portafoglio ai due fondi



TESTIMONIAL ▷ **Giovanni Natali** ▷ **Presidente e Ceo 4AIM SICAF**

APRIRE L'AIM ANCHE ALLE STARTUP

Domanda. Il mercato Aim, in cui il suo fondo è uno dei maggiori investitori, sarà in grado di sostenere la ripresa delle pmi innovative?

Risposta. È confortante la crescita significativa del listino negli ultimi anni, da 77 società con 3 miliardi di capitalizzazione nel 2016 a 132 a fine 2019 con 6,7 miliardi di capitalizzazione. Il 2020 presentava una ricca pipeline di società che si stavano adoperando per la quotazione.

D. E ora, a metà aprile?

R. Alcuni processi di ipo stanno proseguendo ma è evidente che le previsioni di medio periodo rimangono molto legate a come e quando l'economia uscirà dall'emergenza Covid. Un dato è però certo, a grandi crisi sono legate anche grandi opportunità e le pmi che intenderanno affrontare le sfide del futuro potranno trovare nel mercato Aim i capitali che possono sostenere i loro piani di sviluppo.

D. Che cosa la rende ottimista sulle potenzialità di Aim?

R. La ricchezza, in termini numerici e tecnologici, di pmi attive oltre che nella manifattura e nell'hi-tech, in settori quali digital, green, moda e farmaceutico, che potrebbero trovare il forte interesse di investitori istituzionali. Aim Italia raccoglie già oggi l'interesse di oltre 100 investitori istituzionali esteri che hanno investito in pmi quotate.

D. Quali ostacoli occorre subito rimuovere per attirare nuovi e incentivare le quotazioni?

R. L'obiettivo è chiaro: aumentare l'attrattività del mercato aumentando il numero di società quotate per aumentare l'offerta per gli investitori.

D. In che modo?

R. Si deve agire da un lato nel facilitare il processo di ipo per le società, dall'altro



anni e sull'eventuale capital gain. Per rendere più interessante per gli investitori i titoli delle società quotate all'Aim, si dovrebbe prevedere la detraibilità dell'investimento nel capitale di rischio di queste società già dal primo anno.

D. Altre proposte?

R. Ritengo anche molto valida l'iniziativa già allo studio di Borsa Italiana riguardo l'inserimento sul listino Aim di un comparto, il cosiddetto segmento professional, dedicato a società, per esempio le startup, quindi potenzialmente molto interessanti ma per natura più rischiose, in cui potranno operare solo gli investitori istituzionali.

D. Su quali leve in via prioritaria agirebbe per migliorare strategicamente l'immagine della piazza finanziaria milanese?

R. L'immagine del mercato è strettamente collegata a quella delle società quotate e degli investitori che ci operano. In termini di trasparenza e comunicazioni al mercato, oggi l'Aim è sostanzialmente in linea con quanto previsto nel mercato principale e il set informativo che le società quotate devono fornire al mercato, sia in fase di quotazione che nell'ongoing si può ritenere soddisfacente.

D. Perché allora il mercato dei capitali è sottosviluppato in Italia rispetto all'economia reale?

R. Le ragioni sono antiche. Le banche hanno sempre avuto un ruolo centrale e il canale «finanziamento» è sempre stato preferito; questo ha portato molte pmi a trovarsi sottocapitalizzate con una struttura patrimoniale poco equilibrata. A questo si aggiunge un lento sviluppo della cultura finanziaria che sino a pochi anni fa riguardava solo aziende più strutturate e di grandi dimensioni.

D. Cause superate?

R. In gran parte. Il mercato dedicato e su misura per le esigenze delle pmi c'è ed è l'Aim. E gli imprenditori hanno capito che l'accesso al capitale di rischio, accompagnato in alcuni casi da una riorganizzazione societaria più efficiente, sono fondamentali per poter perseguire un processo di crescita in un contesto sempre più complesso e competitivo.

I NUMERI

132

le società quotate all'Aim con 6,7 miliardi di capitalizzazione a fine 2019

182

milioni la raccolta sull'Aim attraverso 31 ipo, primo hub finanziario in Europa

419

milioni investiti sull'Aim da 101 operatori esteri a metà 2019

Giovanni Natali, classe 1966, già top manager di imprese industriali è co-fondatore e ceo del primo veicolo finanziario dedicato all'investimento in società quotate all'Aim

garantendo degli sgravi fiscali agli investitori, come avviene in altri Paesi.

D. In dettaglio?

R. Per incentivare gli imprenditori ritengo fondamentale la proroga per un altro biennio del Credito di imposta, in scadenza quest'anno, per i costi di quotazione, che non sono irrilevanti per una pmi.

D. E per incentivare gli investitori?

R. Anche qui intervenire sugli incentivi fiscali. La riforma dei Piani individuali di risparmio, i Pir, avvenuta a fine 2019 aveva riportato l'attenzione sull'utilizzo di questo strumento che però porta un beneficio solo dopo cinque

Data: 26.06.2020 Pag.:
Size: 4551 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



Mario Fera



Maurizio Tamagnini

Europeo per gli Investimenti (Fei), CNP Assurances, Bpifrance e Zencap, già investitori nei precedenti fondi di October. L'anno scorso October ha anche annunciato il primo closing a 30 milioni di euro di un nuovo fondo di direct lending che investirà nelle pmi italiane, in collaborazione con cinque Confidi aderenti a Federconfidi e a Rete Fidi Italia e con il Fei. Il primo closing del fondo è stato sottoscritto da Neafidi, Confidi Systema!, Fidimpresa Italia, Confidi Sardegna e Confidi Centro. Le reti di consulenti finanziari hanno anche incominciato a proporre ai loro clienti investimenti mirati su piattaforme di equity crowdfunding. Così, Fin-novia, che su BacktoWork, la piattaforma partecipata da Neva Finventures del gruppo Intesa Sanpaolo, ha chiuso lo scorso marzo oltre 7.6 milioni di raccolta, un record. Li investirà in e-Novia, a sua volta un veicolo di investimento dedicato alla creazione di startup. Il successo della campagna che si è chiusa a inizio marzo è stato dovuto al sostegno di Intesa Sanpaolo Private Banking, che, attraverso la propria rete, ha deciso di proporre l'operazione ai clienti. Lo stesso tipo di approccio ha fatto affluire 2.6 milioni di euro su ClubDealOnline per dare sostegno finanziario a D-Orbit, attiva del settore aerospaziale. Questa volta il compito di promoter dell'investimento ai loro clienti è toccato ai private banker

« La piazza milanese può contare da sempre su grandi talenti e su un'etica del lavoro e della produttività uniche »

di Banca Sella e Sparkasse. Il gruppo finanziario che si è lanciato con più convinzione in questo tipo di operazioni è Azimut, la società di fondi, 56 miliardi in gestione, fondata e guidata da Pietro Giuliani. Il primo passo è stato il lancio, durante la pandemia, su Mamacrowd di una campagna di equity crowdfunding per Azimut Crescimprese, veicolo di investimento il cui brand commerciale è Azimut Sostieni Italia. L'obiettivo è di raggiungere almeno 500 mila euro, con un tetto di 8 milioni, per sostenere gli esercizi commerciali paralizzati dall'emergenza sanitaria. La piattaforma Mamacrowd, tra l'altro, è di proprietà di Siamo Soci, a sua volta partecipata da Azimut. Ma la scelta del gruppo di Giuliani è più radicale e punta a investire almeno 10 miliardi di euro nei prossimi cinque anni in private asset, lanciando una serie di veicoli di investimento in buona parte

dedicata anche al pubblico retail. Il fitto intreccio tra private banking, asset management e fintech coinvolge anche istituzioni di prima grandezza come Generali. La compagnia del Leone sarà anchor investor, con una quota da 10 milioni di euro sottoscritta dal Fondo Straordinario Internazionale lanciato per fronteggiare l'emergenza coronavirus, nell'emissione di titoli (notes) battezzata Italianonsiferma, strutturata da Credimi. L'intreccio è più complesso perché Banca Generali da anni investe nelle note di cartolarizzazione, emesse da Credimi a fronte delle fatture liquidate alle pmi e dei prestiti lanciati più recentemente. La banca si è impegnata a distribuire ai suoi clienti professionali questi titoli, contribuendo a mobilitare velocemente almeno 100 milioni di risparmio privato a supporto dell'economia reale. L'anno scorso, la stessa banca aveva già collocato ai clienti professionali 60 milioni di euro di titoli emessi a fronte di crediti a medio-lungo termine a circa 450 pmi che offerti da Credimi nell'ambito dell'iniziativa Credimi Futuro. L'intreccio si dipana anche in Lussemburgo dove i titoli emessi da Credimi a fronte della sua attività verso le pmi sono sottoscritti da un gruppo di fondi da BG Fund (gruppo Banca Generali), Anthilia Capital Partners, Anima, Tikehau Capital e da Banca Sella. Al pubblico professionale, ma anche a privati con portafogli di almeno 250 mila euro, si rivolgono le piattaforme di equity crowdfunding che si sono aperte anche al collocamento di minibond. Lo ha fatto Fundera, piattaforma di proprietà di Frigiolini&Partners Merchant, il più attivo advisor nel settore minibond per numero di emissioni curate, e CrowdFundMe, la piattaforma fondata da Tommaso Baldissera Pacchetti, quotata all'Aim Italia. La maggior parte degli investitori in prestiti alle imprese e fatture commerciali è costituita, tuttavia e per fortuna, da investitori istituzionali, quindi abituati a valutare bene la rischiosità dell'offerta.



▶ 7,6 MILIONI DI RACCOLTA PER FIN-NOVIA, UN RECORD ▶ 2,6 MILIONI DI EURO SU CLUBDEALONLINE
DA INVESTIRE SU D-ORBIT, SETTORE AEROSPAZIALE ▶ AZIMUT SOSTIENI ITALIA CON L'OBIETTIVO DI
500 MILA EURO, CON UN TETTO DI 8 MILIONI ▶ PRIMO CLOSING, 30 MILIONI PER IL DIRECT LENDING ▶ FONDO