

Private capital in Italia: l'industria cresce ma c'è lavoro da fare

LINK: <https://dealflower.it/private-capital-in-italia-lindustria-cresce-ma-ce-lavoro-da-fare/>



Private capital in Italia: l'industria cresce ma c'è lavoro da fare Redazione 6 Aprile 2022 Tra transizione energetica, digitalizzazione e risparmio, come il mercato del private equity si sta evolvendo anche considerando la maggiore attenzione degli investitori. Ma anche, a che punto è il private debt in Italia e in che modo si relaziona con competitor e colleghi bancari. Se ne è parlato al Centro svizzero a Milano al convegno Private investments in equity e debito, i nuovi trend realizzato da Dealflower e moderato dal direttore Laura Morelli. Tra i partecipanti, **Eugenio de Blasio**, fondatore, presidente e ceo del gruppo **Green Arrow** Capital, Gabriele Besacchi, managing director, investment advisory di Alvarium Investment Managers (Suisse), Sergio Carfizzi, direttore generale, Fondo pensione nazionale Bcc/Cra, Davide Elli, cio m u l t i m a n a g e r a n d

alternative investments di F i d e u r a m A s s e t Management, Valentina Pippolo, partner e country head Italia di Bregal Unternehmerkapital (BU) e Renato Vigezzi, partner di Accuracy. Ma anche Giancarlo Beraudo, partner di Ambienta, Davide D Affronto, partner di Simmons & Simmons, Francesco Di Trapani, senior advisor di Pemberton Capital Advisors, Elena Lodola, head of leveraged finance capital markets Italy di Bnp Paribas, Martino Mauroner, executive director private debt di Tikehau Capital, Roberto Travaglino, senior partner di Fondo italiano d investimento. Gli sviluppi dell'industria del private equity Il 2021 è stato un anno da record per private equity e venture capital. Mai nel mercato italiano era stata investita una cifra simile dagli operatori: 14,69 miliardi di euro (il 123% in più rispetto al 2020 con 6,59 miliardi) dei quali 6,4 legati al private equity. Ma

anche la raccolta è più che raddoppiata con 5,72 miliardi rispetto all'anno precedente (2,61 miliardi), secondo l'analisi di Aifi (Associazione italiana del private equity, venture capital e private debt). Dopo due anni di pandemia abbiamo avuto un 2021 eccezionale, per questo siamo estremamente ottimisti sulla ripresa ha commentato **Eugenio de Blasio**, fondatore, presidente e ceo del gruppo **Green Arrow** Capital -. Quello che è iniziato a scricchiolare è la value chain, meccanismo non facile da leggere. Noi in Europa ci siamo in questi anni dimenticati dell'inflazione e non sappiamo bene come gestire l'aumento dei prezzi. L'umore comunque è positivo. Nonostante probabilmente ci sarà un rallentamento delle operazioni a causa della situazione geopolitica, sottolinea il ceo del gruppo, per le aziende manifatturiere l'impatto dell

energia non sarà indifferente, i mezzi e le finanze però ci sono e i finanziatori credono in noi. Fare la differenza è possibile . **De Blasio** sottolinea però che questo è un momento di osservazione , per la crisi in Ucraina e per le tensioni sulla catena del valore, oltre a quelli sui prezzi dell'energia e delle materie prime, ma si è detto certo che le imprese andranno avanti . I private equity hanno dunque grandi possibilità di sfruttare le tendenze del momento in termini di strategia di creazione di valore e investimenti, ma come migliorare il tema della raccolta? Besacchi spiega che l'Italia è una parte marginale del mercato degli alternativi rispetto al livello internazionale : Per le aziende italiane la dimensione ridotta può essere un problema, come anche la scarsa managerialità. Poi all'estero c'è la percezione che l'Italia sia un Paese con una scarsa vocazione industriale. Noi sappiamo che non è vero, ma abbiamo una cattiva comunicazione . In tutto questo i fondi pensione hanno una mission principale, indica Sergio Carfizzi, direttore generale, Fondo pensione nazionale delle Bcc e cioè, pagare la pensione ai propri iscritti e quindi gestire al meglio

denaro che viene affidato. Tutti i fondi pensione sono fortemente normati, a livello italiano ed europeo. Noi quindi non siamo liberi di gestire come vorremmo il nostro patrimonio, ma abbiamo dei limiti di investimento che non possiamo superare . Per compensare tutto ciò, quindi, una delle soluzioni è la diversificazione. Tuttavia, aggiunge, sicuramente se noi fondi pensione italiani non avessimo questi lacci sarebbe più facile per noi stare vicino all'economia reale. Dopotutto, ciò non vale per le Casse di previdenza previste per alcune categorie, come i notai, in cui vige la nostra stessa autorità, ma la normativa è differente . Un cambiamento normativo c'è stato, almeno sul fronte del risparmio e cioè l'abbassamento della soglia per investire nei fondi di investimento alternativi da 500mila a 100mila euro. Questo, secondo Davide Elli, è un passo in avanti: Le ragioni sono diverse: compressione dei rendimenti, necessità di diversificazione di fonti di rendimento, allargamento dell'universo investibile. Nel senso che, investire in private market permette all'investitore finale di accedere a opportunità di investimento che altrimenti non avrebbe e se prendiamo l'Italia ci sono

350-400 aziende quotate sui vari segmenti, ma abbiamo milioni di piccole e medie imprese. Quindi se ci si fa guidare dall'operatore specializzato si crea valore per i clienti e, dal nostro punto di vista, l'abbassamento della soglia per i prodotti riservati sempre con limite del 10% all'interno del portafoglio dei clienti prosegue in questo percorso . Un esempio di fondo internazionale, invece, è dato da Pippolo, partner e country head Italia, Bu (B r e g a l Unternehmerkaptal), fondo tedesco sprovvisto, però, di investitori italiani. Si tratta di una cultura finanziaria, quella tedesca, differente rispetto a quella italiana. Il mercato è cresciuto molto, ma si sta consolidando. È sempre più difficile, infatti, partire da zero e creare nuovi fondi, gli investitori sono più selettivi . Una componente ormai fondamentale da applicare al mercato senza tralasciare il ritorno economico sono gli indicatori Esg, che sottolinea Vigezzi, partner di Accuracy, non possono essere calati dall'alto sulle singole realtà. Bisogna prima capire quali sono gli obiettivi di sviluppo di queste imprese su cui investono i private equity. La crescita deve essere sostenibile, ma anche economica . La sostenibilità,

infatti, non è più solo una moda che deve essere seguita per necessità di mercato, ma una vera e propria opportunità di investimento e business, concorda anche Elli. Private debt, l'Italia è un mercato maturo? I fondi di private debt e direct lending in Italia nel 2021 hanno investito 2,214 miliardi di euro, quasi il doppio del 2020 (1,153 miliardi), ma anche la raccolta degli operatori di private debt italiani è quasi raddoppiata, attestandosi a 987 milioni di euro dai 551 milioni del 2020 (+79%), secondo i dati di Aifi. C'è quindi ancora tanto lavoro da fare nel mercato che negli ultimi anni è molto cambiato. Lo conosce bene il Fondo italiano di investimento rappresentato dal senior partner Roberto Travaglino: Siamo stati i primi essendo nati nel 2014, grazie all'investimento di Cdp di 150 milioni e poi la raccolta di altri 150 milioni dal mercato. Abbiamo fatto partire il mercato che prima di noi era poco sviluppato e dopo sette anni vediamo i primi risultati. In pochi anni le cose stanno già evolvendo, come la scelta dei player che agiscono al fianco di aziende e imprese nelle operazioni. Anni fa ci si faceva finanziare dalle banche più che da private debt. Oggi invece la situazione è quasi invertita,

sottolinea Davide D'Affronto, partner di Simmons & Simmons. Spesso, però, le due realtà si trovano spesso a collaborare, oltre che a vivere una sana competizione, garantisce Martino Mauroner, executive director private debt di Tikehau Capital. Ci sono infatti operazioni che favoriscono di più l'intervento del debito bancario e quelle in cui si predilige il private debt, spiegano Giancarlo Beraudo, partner di Ambienta e Elena Lodola, head of leveraged finance capital markets Italy di Bnp Paribas: A volte i due strumenti si alternano, nelle fasi iniziali di solito interviene il debito bancario e in quelle successive il bullet può essere più interessante. Come all'estero, ormai anche in Italia la spartizione delle operazioni poi avviene in modo naturale. Tipicamente le banche vanno su scadenze più brevi, poi si inserisce anche il discorso di capitale. Ci sono infatti delle segmentazioni di mercato tra 150 e 250 milioni di debito, operazioni quindi troppo piccole in cui prevale il private debt. Ognuno quindi sceglie e converge in aree di mercato più confacenti, spiega Francesco Di Trapani, senior advisor di Pemberton

Capital Advisors.