

CORPORATE ANGELS

STRATEGIE DI INVESTIMENTO IN ECONOMIA REALE A SUPPORTO DELLE PMI ITALIANE



ZERO IN
SHARING KNOWLEDGE

in collaborazione con

**GIANNI-ORIGONI
GRIPPO-CAPPELLI
PARTNERS**

ap
SGR

MAINCAPITAL
SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO

ALCHEMY

SAGITTA SGR
PART OF ARROW GLOBAL GROUP

Mercoledì 12 febbraio

Palazzo Albani - Del Drago

Sede Studio Legale Internazionale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners

Via delle Quattro Fontane, 20 - Roma

h 8.00 del mattino Accredитamento e Breakfast - h 8.30 Inizio - h 10.30 Termine della riunione - Caffè a seguire

Guest Speakers

Evarist Granata

Fondatore e Amministratore Delegato, Alternative Capital Partners SGR

Claudio Nardone

Amministratore Delegato, Sagitta SGR (Gruppo Arrow Global)

Vincenzo Macaione

Fondatore e Managing Director, Main Capital SGR

Stefano Zavattaro

Head of Origination Italy & France, Alchemy Partners LLP

Introduzione

Francesco Gianni

Founding Partner, Studio Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners

È noto come la propensione del legislatore italiano a favorire l'ampliamento dei canali di finanziamento non bancario alle imprese sia in atto, su larga scala. Una tale propensione ha marcato un salto qualitativo nel momento in cui si è espansa verso un ambito, come quello dell'erogazione diretta del credito, tradizionalmente oggetto di riserva a favore di banche o di altri intermediari finanziari regolati dal Testo Unico Bancario.

Oltre al più consolidato strumento del Private Equity, in Italia cresce infatti l'investimento nel Private Debt, comparto partito nel 2013 prevalentemente con lo strumento di debito del minibond, che si sta sempre più specializzando in **formule più strutturate di finanziamento a supporto dell'economia reale, per esempio i Green Bonds destinati a finanziare la realizzazione di nuove infrastrutture a supporto della transizione energetica,** come investimenti in efficienza energetica, mobilità sostenibile, energia da fonti rinnovabili, biocarburanti avanzati da economia circolare - sono stimati oltre 400 Miliardi di Euro nei prossimi 10 anni per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità secondo gli accordi sul Clima di Parigi del 2015 (Fonti: Piano Nazionale Integrato Energia e Clima MISE).

Si aggiunge poi, specie per le imprese di minori dimensioni, il mercato del Direct Lending e dell'Invoice Financing (compravendita di fatture) per il finanziamento, rispettivamente, nel medio/lungo termine e del circolante tramite piattaforme specializzate che permettono di investire - in modo diretto o indiretto tramite fondi specializzati - in prestiti e crediti commerciali, senza rischio di tasso o volatilità tipiche dei mercati finanziari, valutando il merito creditizio di aziende che possono ricevere liquidità immediata parallelamente o in alternativa al circuito bancario. **Le PMI in Italia, la seconda economia manifatturiera europea, assorbono quasi l'80% della forza lavoro e producono il 68% del valore aggiunto nazionale,** con 3,8 milioni di aziende sparse sul territorio con **un default rate dell'1,9%** e tra il 2009 e il 2017 **i prestiti alle imprese sono diminuiti di 500 Miliardi di Euro** (Fonti: Cerved, Euler Hermes, Banca d'Italia, Atradius).

Dal lato degli investitori, oltre al ruolo sistemico e sociale di supporto al tessuto economico nazionale (assumendo quindi un ruolo di "Corporate Angels"), tramite i fondi di investimento alternativo specializzati, **le nuove asset class permettono un'opportuna diversificazione, una minore volatilità ed esposizione al rischio di tassi di interesse, una decorrelazione con i mercati finanziari tradizionali oltreché rendimenti superiori a quelli disponibili nei mercati regolamentati.** Infatti, poiché le Banche centrali stanno per "chiudere i rubinetti" risulta difficile trovare rendimenti appetibili sul mercato obbligazionario, pertanto molti investitori si stanno spingendo verso opportunità di investimento alternative come il Private Debt "green", il Direct Lending e l'Invoice Financing, oltre al più noto e consolidato strumento del private equity.

Tutto questo significa che **per le imprese meno liquide sono a disposizione in prospettiva nuove, ingenti, risorse finanziarie: una nuova frontiera che si apre, con la promessa di sostenere l'economia reale del Paese.**

Sulla base del successo dell'incontro del 27 febbraio scorso ospitato nella prestigiosa sede dello Studio Internazionale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners di Piazza Belgioioso a Milano - che ha visto come protagonisti i maggiori player del mercato del Private Debt (Anthila, Tikehau, Muzinich e HIG Whitehorse) per un focus sulla specifica asset class, - nel prossimo incontro a Roma, riservato agli investitori istituzionali, avremo **l'occasione unica di analizzare i punti di forza e di attenzione, insieme a un confronto, tra le varie asset class dell'intera gamma degli strumenti di investimento specializzati in economia reale (Direct lending, Invoice Financing, Private Debt e Private Equity)** che, oltre agli interessanti livelli di rischio/rendimento, permettono agli investitori di assumere il ruolo di "Corporate Angels" a sostegno delle imprese ed infrastrutture nazionali.

In seguito ai prestigiosi saluti di benvenuto dell'**Avv. Gianni, Founding Partner dello Studio Internazionale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners** che gentilmente ospita l'incontro, entreremo "dentro la materia" del Private Equity con **Stefano Zavattaro, Head of Origination Italy & France di Alchemy Partners**, il famoso fondo londinese che è alla seconda operazione in Italia che verrà presentata come case study, per poi presentare il comparto del Private Debt e i suoi punti di forza con **Evarist Granata, CEO e Fondatore di Alternative Capital Partners SGR** con un focus specifico sui vantaggi dell'investimento nel settore infrastrutture energetiche tramite strumenti di debito "green". Analizzeremo, con **Vincenzo Macaione Fondatore e Managing Director di Main Capital SGR**, i vantaggi dei fondi di **Direct Lending**, e verrà presentata la prima piattaforma ed infrastruttura tecnologica integrata e dedicata all'erogazione e gestione di finanziamenti alle Imprese, per poi dirigere l'attenzione sui vantaggi di investire in debito di breve termine/finanziamento del circolante delle PMI italiane con il comparto dei fondi specializzati in Invoice Financing per voce di **Claudio Nardone, Amministratore Delegato di Sagitta SGR (Gruppo Arrow Global)** che presenterà il fondo, in partnership con la piattaforma Crescitalia, finalizzato all'acquisto di crediti commerciali non scaduti originati da fatture commerciali. Determinante sarà il successivo **spazio dedicato al dibattito con i partecipanti e il caffè di networking** a seguire.

L'incontro è gratuito e riservato agli investitori professionali. Gli interessati a partecipare al dibattito possono **inviare una mail con la richiesta di accredito a segreteria@zero.in**, indicando nome cognome posizione e società (anche di eventuali ospiti) entro **venerdì 7 febbraio**, ricordando che i posti sono limitati e che la priorità sarà verso i Soci del Canova Club, al quale il format Zero IN è collegato. L'accesso alla riunione è riservato esclusivamente agli ospiti accreditati, previa email di conferma da parte della Segreteria Organizzativa dell'evento.