L'Italia ci prova, con la garanzia dello Stato

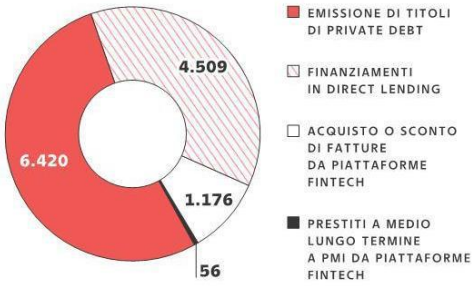
FRANCESCA VERCESI

Il governo ha esteso ai finanziamenti che arrivano dai nuovi canali le tutele pubbliche offerte a quelli bancari. E il mercato si muove

Il fondo Riello Investimenti, che sottoscrive un minibond per il produttore di bufala campana Spinosa. Groupama AM, che con il fondo di direct lending Supply Chain Fund supera il miliardo di euro in finanziamenti alle Pmi italiane. E ancora: il primo produttore mondiale di cartucce di insulina per il trattamento del diabete Stevanato Group, che incassa un prestito in private placement da 50 milioni di euro. Nato per essere vicino al mondo dell'economia reale, l'universo del private debt e del direct lending, i prestiti concessi da soggetti privati, in questa fase potrebbe giocare un ruolo molto importante. E, sebbene i numeri non siano paragonabili a quelli dei Paesi anglosassoni, qualcosa si sta muovendo. Così, il fundraising complessivo dei fondi italiani di private debt nel 2019 è stato di 2,6 miliardi, a fronte di 1,3 miliardi di investimenti, secondo i dati di Aifi-Deloitte. Mentre se si considerano tutte le emissioni di private debt e i finanziamenti in direct lending (condotti quindi da soggetti diversi dalle banche), anche su piattaforme fintech, si arriva a 12,2 miliardi investiti l'anno scorso, secondo l'osservatorio di BeBeez Private Data. Di certo, gli interventi dei fondi di private equity e di private debt sono diventati sempre più frequenti in Italia per rispondere all'esigenza di rafforzare il capitale delle imprese (soprattutto piccole) riducendone la dipendenza dal canale bancario.

I numeri

DAI BOND PRIVATI ALLE PIATTAFORME DIGITALI
I FINANZIAMENTI RACCOLTI NEL 2019 ATTRAVERSO I CANALI ALTERNATIVI



DATI RELATIVI AL 2019, IN MILIONI DI EURO
FONTE: BEBEEZ

In aiuto sono arrivati gli ultimi interventi governativi, che hanno prima esteso le garanzie pubbliche anche ai prestiti veicolati dalle piattaforme di invoice trading, ai fondi alternativi di credito e altri soggetti che fanno direct lending, poi ai soggetti che sottoscrivono prestiti obbligazionari o altri titoli di debito. «In questa fase tutto ciò che si può fare per accelerare i tempi e ampliare i canali di distribuzione dei prestiti garantiti è benvenuto. A oggi il mondo del private lending in Italia è in fase di sviluppo ma il 99% del business è ancora bancario. È inevitabile che cresca. È bene sottolineare, però, che il nostro mestiere va visto come complementare al sistema bancario e, del resto, il 50% dei nostri investitori sono banche. Lavoriamo insieme: noi finanziamo lo sviluppo dell'impresa e ci dedichiamo alla pianificazione a lungo termine, loro finanziano il circolante, la parte breve, in genere fino ai 5 anni», afferma Giovanni Landi, vice chairman, ceo e fondatore di Anthilia sgr, 1,5 miliardi di euro di masse in gestione di cui 600 milioni per il private debt. Quanto all'ultimo decreto, commenta: «Ha garanzie pubbliche piene, ma se prima per averla ci voleva un mese, adesso ne servono vogliono quattro. Bisogna lavorare sulla semplificazione attuativa e sull'efficienza di apparato burocratico e sistema giuridico». Spiega Eugenio de Blasio, fondatore e ceo di Green Arrow Capital, piattaforma di riferimento del mercato italiano specializzate negli investimenti alternativi con masse gestite per 1,7 miliardi: «Con tassi così bassi, che dureranno a lungo, non sarà semplice promuovere nuovi fondi ma stiamo assistendo finalmente a una segmentazione del mercato più evidente, con le banche che accettano che ci siano forme di debito alternative. Fa-

ranno meno concorrenza al settore dato che si va verso una separazione tra la banca commerciale e quella tradizionale».

C'è poi da considerare il lending su piattaforme fintech, che crescere a ritmo esponenziale. Nel 2019 le piattaforme hanno finanziato pmi per oltre 1,2 miliardi di euro, di cui la maggior parte nella forma di acquisto di fatture commerciali. Dice Sergio Zocchi, ad di October Italia: «Nell'emergenza degli ultimi mesi gli operatori di direct lending e le piattaforme fintech hanno dimostrato di saper erogare credito in maniera rapida e flessibile, mentre gli operatori di private debt saranno sicuramente un elemento fondamentale per l'accesso al credito di medio e lungo periodo finalizzato agli investimenti necessari per la ripresa». Operativa in Italia dal 2017, October ha finanziato 149 progetti per oltre 75 milioni.

©RIPRODUZIONE RISERVATA