



FINANZIARE L'IMPRESA



61

BANDI & CLICK
SE IL FINANZIAMENTO SFUMA
PER COLPA DI UNO STARNUTO



62

MARCO GAY
«CARO GOVERNO, LE STARTUP
HANNO DIRITTO ALLA CONCRETEZZA»



64

INTESA SANPAOLO
IMPRESE PIÙ FORTI
PER UN'ITALIA PIÙ COMPETITIVA



66

NSA PMI INDEX
LA SANITÀ PRIVATA MANTIENE
IN SALUTE ANCHE L'ECONOMIA

SE IL RISPARMIO GESTITO INCONTRA L'ECONOMIA REALE

Dal primo fondo chiuso di private equity retail al mondo al venture capital "democratico": ecco come, grazie alla piattaforma Azimut Libera Impresa, viene stimolata la crescita delle aziende italiane

di Riccardo Venturi

Convolgiare una parte della ricchezza privata delle famiglie italiane (che vale ben oltre 4mila miliardi di euro, il doppio del debito pubblico) verso le imprese, che hanno un vitale bisogno di finanziamenti. È un'esigenza unanimemente riconosciuta, alla quale però il paese stenta a dare una risposta: i Pir dovevano andare in quella direzione, ci sono riusciti solo in modo marginale. La nuova strategia di crescita nel settore degli investimenti alternativi dedicati all'economia reale di Azimut, il principale gruppo indipendente italiano del risparmio gestito quotato alla borsa di Milano, intende coinvolgere nel cimento una platea più ampia di investitori. Nella nuova iniziativa di Azimut l'esigenza di dare sostegno alle imprese italiane si sposa con quella di offrire ai propri clienti l'accesso a ritorni superiori in un contesto di tassi estremamente bassi, che hanno determinato nel risparmio gestito deflussi importanti e una fuga dei risparmi

verso la liquidità. Nasce così Azimut Libera Impresa Sgr, una piattaforma integrata di prodotti e servizi dedicata a imprenditori e Pmi da un lato e investitori e risparmiatori dall'altro, con l'obiettivo di favorire l'immissione di liquidità nell'economia reale al fine di stimolarne la crescita e renderla sostenibile nel tempo, offrendo al contempo opportunità di rendimento maggiori a risparmiatori e investitori.

Il primo fondo della piattaforma Azimut Libera è la dimostrazione della volontà di aprire la possibilità di investire sulle aziende italiane a una platea davvero vasta di risparmiatori. Si chiama Demos 1, ed è il primo fondo chiuso di private equity retail al mondo, con importo minimo di sottoscrizione pari a 5mila euro. Ha una dotazione di 350 milioni di euro da investire in aziende italiane, con un fatturato compreso tra i 30 e i 250 milioni e un ticket di investimento per operazione dai 20 ai 60 milioni di euro. «Abbiamo chiamato questo fondo

Demos», spiega Pietro Giuliani, presidente del gruppo Azimut, «perché democratizza il mercato offrendo anche ai risparmiatori la possibilità di accedere a rendimenti e opportunità fino ad oggi riservati agli investitori istituzionali o ai family office. Azimut è il primo operatore nel risparmio gestito in Italia a intraprendere la crescita nel settore degli investimenti alternativi, una diversificazione che ci permetterà di offrire migliori rendimenti ai nostri clienti e di diventare un gestore al passo con i tempi e con i migliori asset manager mondiali». Giuliani sottolinea la propensione di Azimut a percorrere nuove strade: «Ancora una volta siamo apripista nell'industria italiana del risparmio gestito», mette in evidenza il presidente del gruppo, «siamo stati i primi a creare un operatore indipendente, i primi a diversificare all'estero, arrivando a gestire oltre 16 miliardi di euro in Paesi a elevati tassi di sviluppo. Oggi abbiamo aggiunto questo importante tassello di crescita che nei nostri piani al 2024 vale almeno dieci miliardi di euro e che ci permetterà di aumentare i rendimenti attesi per i nostri clienti del 1,5-2% all'anno». Azimut Libera Impresa Sgr guidata da Marco Belletti comprende ad oggi otto fondi, tra i quali alcuni in fase di lancio e altri che saranno varati nel corso dei prossimi mesi, per una raccolta complessiva di 1,5 miliardi di euro a fine 2020. Per Azimut la crescita negli investimenti in private market rappresenta una linea strategica di grande importanza: dei 56 miliardi di euro di masse gestite dal gruppo oggi circa l'1% è rappresentato da asset alternativi ma entro 5 anni il peso di tali attività crescerà ad almeno il 15% degli asset under management. «Grazie ai fondi di Azimut Libera Impresa Sgr la clientela retail potrà accedere all'investimento in private market, partendo dal private equity», dice Paolo Martini (nella foto), a.d. e d.g. di Azimut Holding e presidente di Azimut Libera Impresa, «abbiamo democratizzato i rendimenti degli strumenti alternativi e siamo i primi al mondo a offrire questi prodotti ad alto rendimento al cliente retail».

La nuova piattaforma ha fatto ulteriori passi avanti in occasione di Azimut Libera Impresa



Expo (Ali Expo), la due giorni dedicata a finanza, innovazione, impresa familiare, Pmi e tecnologia, organizzato dal gruppo Azimut alla fine dello scorso mese di ottobre con l'obiettivo di creare un punto di incontro tra economia reale e risparmio gestito, che ha visto oltre 14 mila presenze tra investitori, professionisti, imprenditori e privati. Il gruppo in quell'occasione ha annunciato inoltre l'ingresso nel settore immobiliare e infrastrutture con la creazione di una nuova divisione di Azimut Libera Impresa Sgr guidata da Andrea Cornetti, che ha lasciato la carica di General Manager di Prelios Sgr per assumere in Azimut Libera Impresa Sgr il ruolo di amministratore delegato con deleghe sul bu-

**AZIMUT LIBERA IMPRESA COMPRENDE
A OGGI 8 FONDI ED ENTRO FINE 2020
LA RACCOLTA COMPLESSIVA TOCCHERÀ
QUOTA 1,5 MILIARDI DI EURO**

siness real estate e infrastrutture. «Entriamo in un settore strategico per gli investimenti alternativi con una figura di primo piano» mette in evidenza il presidente Giuliani, «Con Andrea e il suo bagaglio di esperienze nel settore real estate, Azimut si arricchisce di una grandissima competenza che ci permette di avviare da subito la nostra operatività negli investimenti immobiliari con un focus anche sulle infrastrutture sociali». Sempre in occasione di Ali Expo è stata presentata una seconda iniziativa in rampa di lancio: il fondo Italia 500, realizzato in collaborazione con P101, dedicato all'investimento in startup e Pmi innovative. Dopo 5 anni di presenza nel mondo delle startup, con

SiamoSoci e Mamacrowd, e nel venture capital in Italia attraverso la partnership con P101 Sgr, società di gestione di fondi di venture capital fondata e diretta da Andrea di Camillo, Azimut rafforza la collaborazione con la creazione del nuovo fondo comune di investimento alternativo chiuso non riservato, con 40 milioni di euro di target di raccolta e un importo minimo di sottoscrizione ancora una volta fissato a soli 5 mila euro. Le aziende target sono startup con un fatturato sino a 5 milioni di euro e Pmi con sede prevalentemente in Italia, operanti su tecnologie, prodotti e servizi industriali e digitali, con un fatturato compreso tra i 5 e 50 milioni di euro. La durata del fondo è di 10 anni.

Sempre nel campo del venture capital, Azimut ha annunciato una partnership con la piattaforma di innovazione B2B Gellify: il gruppo del risparmio gestito ha partecipato in qualità di lead investor a un round di finanziamento di 15 milioni di euro nella società fondata da Fabio Nalucci che seleziona, investe e fa crescere startup innovative nel settore digitale e le connette con aziende consolidate in ottica di open innovation. Azimut e Gellify inoltre esploreranno la creazione di un fondo comune di investimento alternativo di tipo chiuso riservato alla clientela professionale o Hnwi, che avrà ad oggetto l'investimento nel capitale di rischio di startup "B2B software as a service" operanti prevalentemente in quattro principali settori del mondo Ict: industria 4.0, artificial intelligence, internet of things, blockchain e cybersecurity, anche mediante il co-investimento del fondo medesimo con Gellify. «Italia 500 sarà il primo fondo di venture capital con una soglia di accesso democratica e rappresenta un ulteriore passo per rendere accessibile agli investitori privati i rendimenti tipici degli investimenti alternativi, sino ad ora riservati agli investitori istituzionali e professionali», commenta Giuliani, «una mossa che riteniamo importante nell'attuale contesto di tassi negativi e fuga verso la liquidità. La nostra presenza nel venture capital si amplia anche in un'ottica di B2B grazie a una partnership strategica con Gellify, con la quale stiamo studiando un altro strumento innovativo e appetibile per il settore».