

Il supporto all'economia reale e alle PMI italiane: il candeggiante che sbiancherà il cigno nero

COVID-19 ha rappresentato un evento improvviso e assolutamente inaspettato, un cigno nero che ha sconvolto gli equilibri dei mercati, delle aziende e delle organizzazioni. La ripresa, tanto attesa e necessaria, che forma avrà? Alcuni vedono una ripresa a V, altri a W o a U, altri ancora parlano di una ripresa a forma di "baffo della Nike". È difficile stimare la forma della ripresa, ma è possibile vedere **nel sostegno all'economia reale un candeggiante che sbiancherà il cigno**.

Il sostegno alla ripresa può e deve venire da investitori con una prospettiva di medio-lungo termine, consentendo di dedicare risorse a una **crescita solida e allo stesso tempo sostenibile del nostro sistema di imprese**. Investire in un'impresa e promuoverne lo sviluppo significa infatti non solo accelerare la sua crescita, ma anche rafforzare tutte le imprese che si trovano a monte e a valle della filiera, generando un effetto amplificato e quindi più duraturo nel tempo.

È il momento quindi degli **investimenti nei *private markets***: le disponibilità di capitali da investire, i prezzi delle aziende che rientrano in valori più coerenti, la limitata concorrenza da parte delle imprese industriali (occupate a riorganizzarsi) nelle operazioni di acquisizione, spingeranno il *private equity*. Il limitato sostegno del sistema bancario e la necessità di capitali per investire in progetti di ripresa sosterranno il *private debt*. In ogni caso i gestori dovranno operare con approccio selettivo e uno stile più industriale che finanziario.

Decorrelazione, rendimenti superiori e minore volatilità rispetto ai mercati finanziari sono i vantaggi che solitamente rendono attraenti i *private markets*; in epoca post COVID-19 si aggiunge il vantaggio di contribuire alla ripresa del sistema produttivo del Paese.

Federica Loconsolo, Head of Institutional and International Business Development Riello Investimenti Partners SGR

Laureata in Economia all'Università Bocconi, con un Master presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, Federica Loconsolo ha una esperienza ventennale nel settore del risparmio gestito.

Ricoprendo responsabilità crescenti, ha lavorato nei team commerciali italiani di primarie società di *asset management*, quali ING A.M., Merrill Lynch I.M., Julius Baer A.M., KBC A.M. e Allfunds Bank. Nel 2011 entra in Etica SGR con l'obiettivo di creare il *team sales* e guidare lo sviluppo commerciale della società.

Da febbraio 2020 è Responsabile delle attività di Business Development e Rapporti Istituzionali in Riello Investimenti Partners Sgr.



Federica Loconsolo, Head of Institutional and International Business Development Riello Investimenti Partners SGR
Email: f.loconsolo@riellopartners.it

Non solo gli investitori istituzionali, ma anche il risparmio privato, avranno quindi un ruolo cruciale nel supportare la ripresa e le esigenze di liquidità delle piccole e medie imprese. In questo contesto acquista un carattere molto interessante l'**opportunità dei PIR Alternativi** introdotta dal Decreto Rilancio per agevolare l'avvicinamento del risparmio privato all'economia reale. Come Sgr specializzata negli investimenti nelle PMI non quotate italiane ci sentiamo fortemente e direttamente chiamati in causa, tanto da aver già reso i nostri prodotti anche formalmente *compliant* con la normativa.

Avvicinare il risparmio privato all'economia reale significa anche considerare con grande attenzione le tematiche legate al rischio degli investimenti e all'opportunità di sviluppo nel lungo periodo. In questo contesto si inserisce il tema ESG; se prima della pandemia gestori e investitori guardavano già con crescente attenzione a questo tema, **COVID-19 ha sicuramente messo in luce l'effetto positivo, da un punto di vista sia economico che sociale, del considerare le variabili ESG.** Il nostro approccio, che prevede sia l'esclusione dei settori controversi che l'integrazione dell'analisi ESG in quella finanziaria, parte da un concetto fondamentale: la analisi ESG di una PMI non quotata non ha niente a che vedere con quella di una grande azienda presente negli indici di mercato. E questa è la grande sfida. Ma siamo convinti che un approccio ESG, se ben strutturato e non lasciato al caso, può determinare **un'importante creazione di valore economico e sociale** e un evidente impatto positivo per tutti i soggetti coinvolti: per l'azienda, la comunità in cui è inserita, la società nel suo complesso, il fondo di investimento e, conseguentemente, gli investitori.

Riello Investimenti Partners SGR

Riello Investimenti Partners Sgr è una società di gestione del risparmio indipendente, attiva da oltre 20 anni nel settore degli Investimenti Alternativi nella gestione di fondi di *private equity* e di *private debt*.



Ha oggi in raccolta il terzo fondo di *private equity* e il secondo fondo di *private debt*; dalla nascita conta più di 30 operazioni, per un patrimonio gestito di circa 240 milioni di euro.

Sin dalle origini la Sgr opera nel segmento delle PMI italiane, con l'obiettivo di creare valore sostenibile e di lungo periodo nelle aziende oggetto di investimento, puntando al loro sviluppo, al miglioramento della *corporate governance*, al consolidamento del business e all'internazionalizzazione a sostegno del made in Italy. Il *background* industriale costituisce un importante vantaggio competitivo della Sgr, sia per le competenze manageriali, sia perché garantisce un consolidato network di relazioni con imprenditori, *manager* e *advisors*. La strategia di investimento prevede un forte coinvolgimento diretto dei *team* di gestione, attraverso la gestione attiva delle aziende nei portafogli *equity* e uno stile "*equity style*" nei portafogli di debito.

Nicola Riello, Presidente Riello Investimenti Partners SGR

Email: n.riello@rielloinvestimenti.it

Sito: www.rielloinvestimenti.it