

# Il Messaggero

17 giugno 2015

## Il private deal punta sull'economia reale

**F**ondi fiduciari, patrimoni immobiliari, opere d'arte e perfino vini pregiati, da collezione: sono questi i tradizionali investimenti per la ricca clientela private. Da qualche anno, invece, stanno prendendo piede anche nel nostro Paese, importati dal mondo anglosassone, i «private deal» dedicati a chi vuole investire nell'economia reale.

### CRESCITA E SVILUPPO

«Sono delle operazioni – spiega Iacopo Corradi, managing director di Azimut Wealth Management – che utilizzano i capitali di più soggetti (persone fisiche o giuridiche) riuniti in un veicolo per entrare nel capitale di società con determinate caratteristiche per sostenerne una crescita o uno sviluppo internazionale».

L'obiettivo, infatti, è «selezionare investimenti in società con elevate potenzialità e solidi fondamentali – osserva Anna Lambiase, amministratore delegato di VedoGreen – Lo scopo è quin-

di di approdare, attraverso queste operazioni, al mercato dei capitali in un'ottica, per l'investitore, di medio-lungo termine». Come GreenItaly, di cui VedoGreen è socio promotore, la prima Spac (si tratta di veicoli di investimento costituiti proprio per raccogliere capitale ed effettuare operazioni di fusione o acquisizione di aziende) specializzata nelle imprese della green economy, vale a dire prodotti o tecnologie eco-sostenibili. Un rinnovato rapporto tra il mondo della finanza e quello dell'economia reale, che troppo spesso sembrano evitarsi, con grandi e

**CON LA FORMULA UK  
SI SCOMMETTE  
SULLE IMPRESE CAPACI  
DI FARE INNOVAZIONE  
SOPRATTUTTO SE  
DI PICCOLE DIMENSIONI**

nobili eccezioni. Caso tipico è, dunque, quello del «cliente imprenditore che chiede di impegnarsi non soltanto in strumenti finanziari tradizionali ma si propone di investire parte del proprio patrimonio in vere attività industriali a capitali di rischio», ricorda ancora Corradi. Il target



Iacopo Corradi

sono le Pmi italiane, imprese medio-piccole e non colossi. In altre parole, l'economia reale. Quella che spesso è la più dinamica, capace di produrre e favorire innovazione. «Proviamo a individuare quelle aziende che necessitano di 30-40 milioni di euro per effettuare un'acquisizione o per sostenere una crescita internazionale. Oggi reperire queste risorse bussando al sistema bancario è molto più difficile».

### PER TROVARE FONDI

Ecco allora che il «private deal» diventa uno strumento prezioso per trovare fondi. Mentre per i clienti private rappresenta un'opportunità importante di rendimento «perché la ricchezza in questo Paese – sottolinea ancora il manager di Azimut – è stata costruita dagli imprenditori, piccoli e grandi, non dai finanziari. Per questo abbiamo deciso di mettere la finanza al servizio delle imprese».

Massimo Spinosa