

Capitali coraggiosi, sale il tricolore

Il venture capital italiano è cresciuto del 261%, con 408 milioni raccolti da 31 startup. E con l'arrivo dei nuovi Pir...

di **Gabriele Petrucciani**

Crescono gli investimenti tricolori in startup e scaleup, l'evoluzione naturale delle startup, si chiudono operazioni con dimensioni sempre maggiori, aumenta il numero delle exit (disinvestimenti) e le startup si espandono a livello internazionale. Sono le principali evidenze del terzo Report sul Venture Capital realizzato da P101 Sgr.

L'analisi rileva che il 2018 è stato caratterizzato da una forte crescita degli investimenti, con 177 aziende che hanno annunciato round per 480 milioni di euro, per un totale di oltre 633 milioni raccolti dall'inizio della loro operatività. Il tasso di crescita rispetto all'anno precedente è pari al 261%. Non si tratta solo di una crescita in termini numerici. Anche le dimensioni delle operazioni sono aumentate, con oltre 408 milioni raccolti da 31 startup e scaleup che hanno annunciato round dai 3 milioni di euro in su. Un valore triplicato rispetto all'anno precedente: nel 2017, soltanto 13 startup e scaleup avevano raccolto round da almeno 3 milioni di euro, per un totale di circa 110 milioni. Nel 2018 sono stati invece 12 i round da oltre 10 milioni, per un totale di oltre 316 milioni.

«Il passo sta cambiando, con il mercato che si sta accorgendo che quello che facciamo non è solo un elemento di colore, ma un contributo concreto all'economia reale — commenta Andrea Di Camillo, managing partner di P101 Sgr —. Innanzitutto, per la prima volta abbiamo osservato un volume interessante e di gran lunga superiore ai 100 milioni intorno a cui ci siamo mossi negli ultimi sei anni».

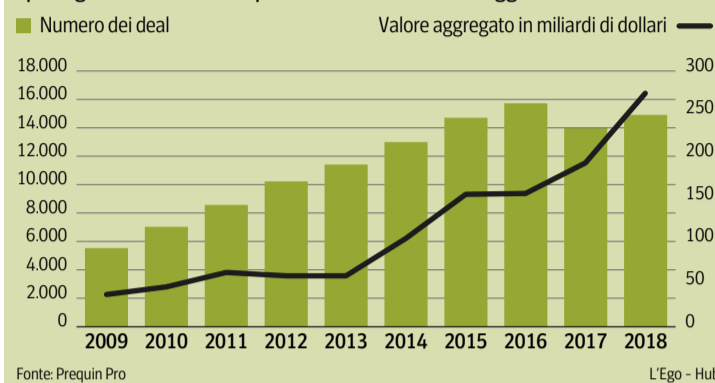
I numeri

Le stime collocano il mercato sopra il mezzo miliardo, che indica un importante salto di qualità. «Ma il 2018 sarà ricordato anche perché si sono creati i presupposti per costruire un'attività solida di investimento sull'innovazione — argomenta Di Camillo —. Finalmente si cominciano a vedere i frutti dello Startup Act, voluto fortemente nel 2012 da Corrado Passera. D'altronde, il venture capital ha bisogno di tempo per generare benefici. Tra lancio del fondo, raccolta dei capitali, investimenti e disinvestimenti, il ciclo si chiude dopo almeno di 5-6 anni».

E sul futuro, l'esperto di P101 Sgr si mostra ottimista, in particolare sul 2019, che dovrebbe beneficiare delle agevolazioni introdotte dalla legge di Bilancio 2019

La crescita

I piani globali di venture capital annuali dal 2009 ad oggi



(deducibilità Ires fino al 50%). «A conferma dell'evoluzione del mercato italiano del venture capital verso la maturità c'è il fatto che le scaleup e le grandi startup nate nel nostro Paese sono sempre più in grado di attirare investimenti internazionali — fa notare Di Camillo —. Gli operatori esteri si sono infatti affiancati nel capitale delle aziende ai fondi italiani già presenti, favorendo la crescita dimensionale e l'espansione sul mercato globale delle nostre startup». E l'ingresso degli operatori internazionali, al pari delle recenti agevolazioni fiscali, potrebbe rivitalizzare anche il fronte dei disinvestimen-



Specialisti

Andrea Di Camillo, managing partner di P101 Sgr che realizza il report sul Venture Capital, giunto alla terza edizione

ti, che in numero continuano a essere contenuti rispetto al panorama europeo. «Gli internazionali non sono mai venuti a vedere l'Italia — aggiunge Di Camillo —. Ma ora si sono accorti della qualità intrinseca delle nostre aziende». Ne è un esempio l'acquisizione a ottobre da parte della tedesca Tui Group dell'italiana Musement. Un'azienda molto promettente finanziata inizialmente dal business angel e poi dal venture capital. E ora Tui ha deciso di investire risorse importanti. Come P101 Sgr l'abbiamo lasciata l'anno scorso con 180 dipendenti e a fine 2019 potrebbe averne addirittura 300».

Se a questo si aggiungono le ultime novità introdotte sui Pir (il decreto attuativo del Mise è stato pubblicato in Gazzetta l'8 maggio), che dovranno investire almeno il 5% del patrimonio in pmi non quotate e fondi di venture capital, sembrerebbe che ci siano tutti gli elementi per immaginare un futuro roseo. «L'investimento nei Pir è stato agevolato fiscalmente per portare liquidità alle piccole e medie imprese — conclude Di Camillo —. E l'ultimo intervento normativo potrebbe favorire il canale della raccolta del venture capital e dall'altro impattare positivamente sulla cultura dei risparmiatori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ingabbiato nei soliti fondi?

FondiOnline.it ti permette di investire autonomamente in oltre 9.500 Fondi Comuni e Sicav delle principali case, senza commissioni di sottoscrizione

Confronta più di 20.000 Fondi Comuni, Sicav e Fondi Pensione Aperti

FondiOnline.it ti consente di analizzare tutti i Fondi disponibili al collocamento al dettaglio in Italia. Utilizza i nostri strumenti per un confronto completo e imparziale di tutte le caratteristiche essenziali dei prodotti, sulla base di criteri oggettivi.

Un servizio semplice e sempre a tua disposizione

Opera dove e quando vuoi tramite internet. Non occorre aprire un conto corrente per operare, basta un semplice contratto di collocamento.

Acquista oltre 9.500 Fondi Comuni e Sicav senza commissioni di sottoscrizione

FondiOnline.it distribuisce i Fondi di moltissime case d'investimento internazionali e italiane, con una lista in costante aumento. FondiOnline.it non applica spese di custodia e amministrazione, sottoscrizione, conversione o rimborso.

L'affidabilità di una SIM indipendente appartenente a un Gruppo quotato

FondiOnline.it è una iniziativa di Innofin SIM S.p.A., società del Gruppo MutuiOnline, quotato presso il segmento STAR di Borsa Italiana.

FondiOnline.it
PIÙ SCELTA PIÙ RENDIMENTO
www.fondionline.it

FondiOnline.it è il sito di Innofin SIM S.p.A., società integralmente controllata da Gruppo MutuiOnline S.p.A. Per maggiori informazioni su Innofin SIM S.p.A. e i servizi offerti visita il sito www.fondionline.it e consulta la modulistica contrattuale o contattaci allo 800.92.92.95.

La presente comunicazione non ha contenuto negoziale e non costituisce sollecitazione all'investimento.

Nuove tendenze

Polizze, come si cambia tra cyber attacchi e clima

L'emergenza clima e la digitalizzazione impongono al mondo assicurativo un giro di boa. Occorre cambiare il modo di fare assicurazione e studiare polizze a copertura dei nuovi rischi, anche su misura. È la sfida lanciata nell'ultimo convegno nazionale di Aiba (Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni). Sul fronte del clima, per comprendere l'urgenza, basta dare un sguardo ai numeri. Fino al 2009 le catastrofi naturali hanno avuto un costo medio annuo di circa 3,5 miliardi di euro, ma dal 2010 la spesa è decisamente aumentata, con punte arrivate a circa 7 miliardi in un solo anno.

«La crescente frequenza e intensità degli eventi naturali — ha detto il presidente di Aiba, Luca Franzini de Luca — richiede un adeguamento dei contratti e l'adozione di misure di prevenzione da parte delle istituzioni». Attualmente, invece, nonostante il 78% degli immobili nel nostro Paese (aziende e abitazioni) si trovi in zone a rischio climatico medio-alto, solo una piccola parte è assicurata. Molto poco diffusa è l'assicurazione «danni indiretti» che garantisce alle aziende la copertura dei costi fissi e della perdita di profitto nel periodo di fermo dell'attività.

Anche le tecnologie digitali hanno portato nuovi rischi estremamente complessi, come quello cyber, legato non solo a malfunzionamenti, ma anche ad azioni criminose che sfruttano la vulnerabilità It per trarne un indebito vantaggio. «I costi dei cybercrime possono essere molti ingenti — ha

aggiunto Stefano De Polis segretario generale di Ivass (Istituto di vigilanza delle assicurazioni) — ma attualmente le coperture per questi danni sono ancora allo stato embrionale in Italia e poco diffuse in Europa».

Dunque che cosa fare? Per Maria Bianca Farina, la presidente dell'Ania (Associazione delle compagnie assicurative) di fronte al ritmo accelerato

Sfide

Luca Franzini de Luca, presidente di Aiba (Associazione italiana brokers di assicurazioni e riassicurazioni)



del cambiamento e appurata l'interconnessione di tutti i rischi (climatici, digitali, demografici), occorre un approccio olistico per comprendere l'impatto sul sistema e proporre nuove soluzioni anche su misura. «Cambia anche il rapporto con il cliente — aggiunge Farina — l'assicurato non è più un soggetto passivo, ma vuole prendere parte alla fase di gestione del rischio e all'assicuratore chiede di mettere a disposizione il suo know-how in termini di cultura di risk management e di servizi». Per Farina l'evoluzione digitale spinge verso un nuovo rapporto di partnership tra compagnie, intermediari professionali e clienti.

Pa. Pu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA