

IL PRIVATE CREDIT CHE SOSTIENE LA DIFESA

in Marcella Persola

L'incertezza geopolitica ha riportato al centro dell'attenzione il settore della difesa, che rappresenta secondo quanto illustrato anche dal rapporto Draghi del 2024 sulla competitività una sfida strategica. La Commissione Europea ha stimato, inoltre, che nei prossimi due lustri il sistema potrebbe accogliere oltre 500 miliardi di euro. Abbiamo quindi chiesto a **Sergio Trezzi**, managing director distribution di **Sienna Investment Managers**, come investire in questo ambito e se questa tipologia di investimento collima con le richieste della clientela wealth.

Il tema della difesa e dei mercati privati sono molto di attualità. Quali sono le ragioni di sviluppo di questo settore?

L'instabilità geopolitica sta costringendo a pensare di più in termini di Sovranità e autonomia, ovvero ad investire risorse per garantire di avere un forte ed ampio ecosistema del settore difesa, capace di supportare le aziende nella loro produzione ed espansione. Si tratta naturalmente di un progetto a lungo termine per l'UE, per il quale la Commissione Europea stima che nel prossimo decennio saranno necessari ulteriori 500 miliardi di euro da investire proprio nella difesa. Gli appelli pubblici all'azione, tra cui il rapporto Draghi nel 2024 sulla competitività, evidenziano sia l'entità di questa sfida sia l'opportunità strategica che essa rappresenta. Molti aspetti devono essere affrontati, dal quadro normativo alle barriere linguistiche, alla tassazione e all'educazione degli investitori. In questo ambito il Fondo Europeo degli Investimenti (FEI) sta lavorando attivamente per promuovere un

approccio paneuropeo agli investimenti e, in particolare, per affrontare le debolezze dell'ecosistema Europeo.

In che modo agite in questo settore e come riuscite a differenziarvi rispetto alla proposizione già presente?

Alla luce del contesto sopra evidenziato, grazie ad una profonda e ventennale esperienza nel settore del Private Credit, nei passati 18 mesi Sienna IM ha investito tempo e risorse nella copertura del settore della Difesa Europea, avendone identificato il forte potenziale di crescita e le rilevanti barriere all'ingresso, principalmente legate al segmento delle PMI. Il ruolo cruciale svolto dalle banche nell'economia nel suo complesso è evidente, in particolare gestendo un elevato numero di richieste di finanziamento ogni anno. Tuttavia, ci sono situazioni nel mondo delle PMI e delle mid-cap europee nelle quali l'offerta bancaria può soddisfare solo in modo limitato e imperfetto le loro esigenze di finanziamento. Ciò accade in particolare per importi compresi tra i 5 e 50 milioni di euro allorché la specifica situazione dell'azienda e l'articolazione dei suoi piani aziendali prevedono flussi di cassa con specifici patti (covenant) e profili di rimborso differito.

Per tali ragioni a metà settembre Sienna IM è stata in grado di ufficializzare il "first closing" della sua strategia di Private Debt, focalizzata sulle PMI e sulle mid-cap operanti nel settore della difesa europea. La strategia comprende un fondo istituzionale, Sienna Hephaistos, e un fondo pensato per la clientela retail, da distribuire in partnership con compagnie assicurative e veicoli di risparmio. Sono già stati raccolti oltre 270 milioni di euro, confermando l'obiettivo di raccolta

Sergio Trezzi
SIENNA INVESTMENT MANAGERS

fondi compreso tra 500 milioni e 1 miliardo di euro nel 2026. Più nel dettaglio, Sienna Hephaistos, fondo di debito senior garantito destinato a supportare la filiera di subappalto dei principali gruppi dell'industria europea della difesa attraverso prestiti che finanzino sia il capitale circolante e gli investimenti in conto capitale, che le operazioni di crescita esterna, avrà dalle 30 alle 40 aziende in portafoglio

Come stanno evolvendo le esigenze dei clienti Wealth?

Sempre più spesso - e aggiungerei velocemente - la clientela del wealth management esprime la necessità di partecipare alle opportunità offerte dai mercati in maniera specifica e non più generalista. In passato lo abbiamo visto nel settore del real estate, poi delle infrastrutture, successivamente nell'AI ed ora in quello della difesa.

LA CLIENTELA WEALTH
ESPRIME LA NECESSITÀ
DI PARTECIPARE
ALLE OPPORTUNITÀ
OFFERTE DAI MERCATI
IN MANIERA PIÙ SPECIFICA
CHE GENERALISTA.
IN PASSATO LO ABBIAMO
VISTO CON ALCUNI
SEGMENTI COME
REAL ESTATE,
INFRASTRUTTURE
E OGGI ANCHE
PER LA DIFESA

Per rispondere a ciò, la nostra piattaforma Difesa prevede due livelli di accesso. Il primo, brevemente menzionato sopra, è un EL-TIF 2.0 di private debt. Il secondo “declinato” nei mercati quotati delle azioni euro (UCITS), dove allargandone le linee guide, gestiamo la strategia denominata Sovranità Euro.

Una strategia unica nel suo genere che si focalizza su 7 sottotemi di investimento che hanno come base comune la sovranità dell'Europa, e più precisamente: **Innovazione tecnologica** con aziende leader in termini di ricerca e sviluppo di tecnologie chiave; **Indipendenza energetica**: sviluppo di infrastrutture per le energie rinnovabili, lo stoccaggio dell'energia e le reti intelligenti, parallelamente alla necessaria transizione ecologica; **Difesa, Aeronautica e Spazio**: imprese europee della difesa e sostegno della leadership mondiale nelle industrie aeronautiche e spaziali; **Sicurezza alimentare**: sostegno dell'indipendenza alimentare, promozione dell'agricoltura e delle tecnologie agricole sostenibili; **Finanziamento dell'economia**: partecipazione al finanziamento dell'economia europea attraverso banche e gestori patrimoniali, con particolare attenzione al private equity e al debito privato; **Autonomia industriale**: modernizzazione ed espansione delle infrastrutture industriali, di trasporto e logistiche europee e tecnologie per la decarbonizzazione e infine **Asset strategici**: garantire l'indipendenza di settori essenziali e strategici come le telecomunicazioni, la sanità e le risorse di base.

Quando si parla di mercati privati viene in mente il tema della democratizzazione di questi asset. Voi cosa ne pensate e come vi avete risposto?

Crediamo sia un'importante evoluzione del mercato che però deve essere gestita con forte cautela e attenzione. Le esperienze passate di allargamento delle opportunità di investimento agli investitori non istituzionali hanno mostrato come i rischi di una “vendita” forzata si siano trasformati in qualcosa di estremamente negativo per gli investitori e il settore dell'asset management nel suo complesso. Basti ricordare gli hedge funds o i fondi long-short. Il premio di illiquidità non può essere sostituito dalla possibilità di avere la liquidità e mantenere il premio. Per tale ragione, accanto a un forte programma di educazione che realizziamo insieme agli attori del settore della distribuzione, in Sienna abbiamo previsto differenti soluzioni e veicoli nel pensare all'opportunità offerta dal settore difesa, incluso - in futuro - un fondo dedicato principalmente alle PMI della filiera italiana della difesa.