Cento di questi giorni? Sì, ma con la healthy longevity

Il Silver Economy Fund di Quadrivio ha aperto a Londra la prima clinica della longevità. Un modello che intende replicare anche altrove. Nel frattempo aiuta le Pmi italiane dei medical device a internazionalizzarsi

di Riccardo Venturi

INVESTIRE IN LONGEVITÀ È SEMPRE PIÙ NECESSARIO NON SOLO PER MIGLIORARE LA QUALITÀ DELLA VITA DI CHI INVECCHIA, MA ANCHE PER RENDERE SOSTENIBILE IL SISTEMA ALLE PRESE CON UN DRASTICO AUMENTO DELL'ETÀ MEDIA. «Per questo nella silver economy le esigenze dei capitali pubblici e di quelli privati convergono; e per questo abbiamo lanciato a Londra la prima clinica della longevità» dice in questa intervista a Economy **Stefano Malagoli**, Partner del Silver Economy Fund di **Quadrivio**.

In che modo si sta sviluppando la silver economy?

Un concetto chiave è quello di healthy longevity, o longevità sana. C'è una necessità che riguarda almeno tutto l'Occidente di poter invecchiare in modo sano, a beneficio non soltanto delle persone, ma anche della tenuta del sistema. I costi delle pensioni e quelli sanitari dovuti all'aumento delle persone che invecchiano saranno troppo alti se le persone non invecchiano in modo sano. È un principio semplice ma molto forte, perché c'è già e ci sarà sempre di più un'economia, sostenuta sia da capitali pubblici che privati, legata all'invecchiamento della popolazione. Questo è il primo motivo per il quale, come fondo, investiamo in healthy longevity. L'altro è l'elevata capacità di spesa dei boomers, nati tra il '46 e il '64, e della generazione X nata tra il '65 e l'81-'84: per noi la silver economy riguarda tutti gli over 50.

INVECCHIARE IN MODO SANO RISPONDE A UNA DOPPIA ESIGENZA: DELLE PERSONE E DELLA TENUTA DEL SISTEMA SANITARIO E DI WELFARE

Come riportate questa analisi nelle vostre scelte di investimento?

Attorno a questa macro dinamica abbiamo identificato alcuni ambiti in cui investiamo. Il primo è quella del life care, il settore sanitario, che per noi significa da una parte servizi, e quindi cliniche, poliambulatori, centri diagnostici, dall'altra parte device medici. Il secondo è quella della prevenzione, nella quale rientrano la nutraceutica e le cliniche di longevità. Il terzo riguarda la mobilità all'interno degli edifici: le persone che invecchiano desiderano essere gestite a casa, il che fa nascere l'esigenza di una serie di tecnologie abilitanti, dalla domotica agli ascensori domestici, e di servizi legati alla telemedicina. Il quarto è quello della qualità della vita, dalle attività sportive a quelle di riqualificazione professionale, sempre più importanti per gli over 50 e oltre.



Stefano Malagoli, Partner del Silver Economy Fund di Quadrivio group

Come state sviluppando le cliniche di longevità?

A Londra, all'interno di cliniche di medicina e chirurgia estetica che abbiamo rilevato. Per noi devono avere un posizionamento medico: non ci dev'essere una confusione tra lusso, lifestyle e longevità. Sono disponibili sul mercato sul fronte diagnostico delle tecniche ben identificate, mentre su quello terapeutico c'è ancora un po' di confusione: noi però, lavorando con medici specializzati, ci stiamo focalizzando nelle terapie che hanno un vero impatto sulla longevità e la salute. Parliamo di nutrizione, sonno, movimento, quindi sport e attività fisica, e anche socializzazione. Dal punto di vista dell'epigenetica, la longevità dipende per il 20-30% da aspetti puramente genetici, e per il resto da come si nutrono, dormono, si muovono e interagiscono socialmente. È un modello che intendiamo replicare altrove.

Come vi rapportate alle Pmi nelle quali investite?

Soprattutto nei business di prodotto, per esempio nei medical device, abbiamo la capacità di aiutare le imprese italiane, che hanno un'ottima tecnologia in vari ambiti, a penetrare e presidiare meglio i mercati internazionali, sia europei che soprattutto americani. Questo passa attraverso una strategia di acquisizioni successive: per esempio acquisiamo un'impresa italiana e un distributore americano che permette di migliorare la sua penetrazione sul mercato Usa. Nei medical device abbiamo investito e stiamo investendo in campo di ventilazione polmonare, macchine per l'anestesia, spirometri, medicina estetica, chirurgia ortopedica.