



PRIVATE EQUITY: UN TREND IN FORTE CRESCITA

#MacroMarkets

Giugno 2022

INDICE

INTRODUZIONE	3
STORIA E DEFINIZIONE DEL FENOMENO	4
LE DIVERSE STRATEGIE DI INVESTIMENTO	7
PRINCIPALI DRIVERS DI SVILUPPO	10
IMPLICAZIONI SULL'ECONOMIA REALE	13
CONCLUSIONI	16
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	17

Autore

Mirco Schibuola



INTRODUZIONE

Con il termine di “*private equity*”, (PE), si indica l’attività di investimento nel capitale di rischio di società non quotate. Storicamente tale tipologia di investimento è sempre stata classificata in contrapposizione con gli investimenti liquidi tipici dei mercati regolamentati. Oltre a fornire risorse finanziarie, l’investitore di *private equity* offre in maniera complementare un servizio di supporto al management team delle imprese delle quali acquisisce una quota di capitale di rischio. L’obiettivo dell’investitore attivo nel *private equity* è di investire nel capitale di imprese con grandi potenzialità e valorizzare le attività ai fini della sua dismissione entro un periodo di medio-lungo termine, generando un ritorno che, ponderato per il rischio, sia profittevole per gli investitori. Nel corso degli anni il *private equity* italiano è stato caratterizzato da una continua e profonda evoluzione strutturale, che ha consentito al mercato di raggiungere una posizione di assoluto rilievo all’interno del più ampio panorama internazionale, sia in quanto a dimensioni, che a livello qualitativo. Il PE è una di quelle industrie ad alto valore aggiunto, la cui peculiarità consiste nel fatto che i benefici creati non si ritrovano esclusivamente nei margini di profitto generati per i fattori produttivi impegnati, ma anche nel sistema economico in cui opera. Nel tempo, infatti, l’attività di Private Equity si è evoluta, pur rimanendo invariati i presupposti di fondo, diversificandosi in funzione del sistema imprenditoriale di riferimento e del grado di sviluppo dei diversi mercati, arrivando ad offrire una più variegata gamma di possibilità di intervento. _____ Questo *paper* si focalizza sul comprendere il panorama e le diverse strategie di investimento di questo comparto, mentre nella seconda parte verranno analizzati i molteplici *drivers* che hanno contribuito in maniera preponderante al suo sviluppo e le relative implicazioni sull’economia reale.

STORIA E DEFINIZIONE DEL FENOMENO

Il *private equity* è un'attività finanziaria mediante la quale un'entità (generalmente un investitore istituzionale, come una SGR o un fondo comune) rileva quote di una società non quotata definita obiettivo (o target), sia acquisendo azioni esistenti da terzi sia sottoscrivendo azioni di nuova emissione, apportando nuovi capitali al target. Le società obiettivo possono anche essere quotate, ma intenzionate ad abbandonare la Borsa. In questo caso si parla di *going private* o di *public private equity*. In generale, lo scopo è consentire alla società obiettivo di ricevere finanziamenti che le permettano di crescere e magari successivamente quotarsi in Borsa. I fondi di PE, infatti, hanno di solito una durata prestabilita, che di norma varia dai tre ai cinque anni: una volta raggiunto l'obiettivo di crescita della società, si raccolgono (o di dovrebbero raccogliere) i frutti dell'investimento.

È importante sottolineare come l'attività di *private equity* non comporti esclusivamente il finanziamento da parte di operatori specializzati, ma riguardi anche una vera e propria partecipazione degli investitori al fine di realizzare l'idea imprenditoriale, in modo da poter raggiungere l'obiettivo prefissato. Di solito, infatti, le aziende non vi accedono solo per ottenere della liquidità, ma per essere accompagnate in un percorso che può avere diversi obiettivi: quali avviare una nuova attività, internazionalizzarsi, affrontare il ricambio generazionale o una riorganizzazione interna.

L'interesse attorno al PE, principalmente, è dato dalla possibilità concreta di ottenere un rendimento superiore a quello di altri strumenti finanziari più tradizionali disponibili sul mercato. Nel medio periodo, infatti, i fondi di PE hanno dato rendimenti superiori a quelli dei mercati borsistici considerati nello stesso lasso temporale. Secondo un recente *report* di "PitchBook", negli ultimi dieci anni a livello globale il *private equity* ha ottenuto una performance annualizzata del 13% (in termini di IRR, *Internal Rate of Return*, il sistema con cui si misurano le performance dei fondi PE), contro il 9% dello S&P 500.

Il maggiore rendimento è giustificato non solo dal maggiore profilo di rischio, ma anche dalla minore liquidabilità rispetto ad altre tipologie di investimenti (ad esempio le società quotate). Per gli investitori istituzionali, poi, i fondi di *private equity* rappresentano anche un'opportunità di diversificazione del proprio portafoglio con una *asset class* meno correlata ai mercati azionari e obbligazionari. L'extra rendimento è giustificato, inoltre, dalla discrezionalità degli investimenti, ovvero la componente gestionale fornisce un

ampio potere decisionale nelle scelte strategiche assunte. Nel corso degli anni, il mercato del *private equity* italiano ha registrato una profonda evoluzione strutturale. Se si pensa che trent'anni fa questo settore non solo non era regolamentato ma neanche esisteva, e se comparato con l'attuale volume di mercato e il suo rilievo nella crescita economica del Paese, si capisce quanto si sia evoluto velocemente. In Italia la nascita di questo settore, e dei suoi primi operatori professionali e specializzati, viene fatta risalire al 1986, anno in cui fu costituita l'AIFI (all'epoca Associazione Italiana delle Finanziarie di Investimento, oggi Associazione Italiana del *Private Equity* e *Venture Capital*) per volontà proprio delle prime società finanziarie specializzate in investimenti nel capitale di rischio in imprese non quotate (dato che all'epoca non era concesso alle aziende di credito l'investimento in capitale di rischio). L'AIFI nasce per sviluppare, coordinare e rappresentare, in sede istituzionale, i soggetti attivi sul mercato italiano del *private equity* e *venture capital*. L'Associazione rappresenta fondi e società che investono nel capitale di rischio di aziende prevalentemente non quotate, con lo scopo finale di realizzare un piano di sviluppo delle imprese partecipate.

I primi 10 anni furono anni di transizione, ma dal 1997 il settore registrò una rapida crescita, soprattutto dovuta ad investimenti nel settore dell'ITC, che fu rallentata solo da un periodo di instabilità all'inizio degli anni 2000 e dalla crisi finanziaria del 2008. Già nel 2010-2011 il settore registrava nuovamente, e forse anche prima di altri settori più maturi, una rinnovata crescita. Nonostante il contesto volatile, il PE nel corso degli anni si è contraddistinto, a livello internazionale, per una crescita pressoché continua, affermandosi come un fondamentale motore di sviluppo nel contesto del mercato finanziario e contribuendo a modificare le stesse caratteristiche dei sistemi economici di tutto il mondo. Essa rappresenta, infatti, un importante anello di congiunzione tra il sistema impresa e il mercato finanziario nel suo complesso. Sono numerose le evidenze empiriche che hanno dimostrato, nel corso degli anni, come i sistemi imprenditoriali possano beneficiare dell'attività svolta dal *Private Equity* e *Venture Capital*. Studi realizzati sia in Europa che negli Stati Uniti hanno testimoniato che le imprese partecipate da investitori in capitale di rischio non solo registrano performance in termini di risultati economici-finanziari superiori rispetto a quelle di imprese simili non in contatto con questi tipi di operatori, ma anche che tali investimenti hanno contribuito allo sviluppo del sistema imprenditoriale, creando nuovi posti di lavoro ed incentivando le esportazioni.

Non si possono trascurare le difficoltà operative di tale comparto, soprattutto in Italia, che hanno limitato lo sviluppo nei primi anni. Un importante problema, tipico del contesto italiano, caratterizzato dalla presenza di imprese a proprietà familiare sia di piccola che di grande dimensione, consiste nella scarsa propensione del socio imprenditore ad aprire la proprietà ad altri investitori. Le cause che frenarono inizialmente lo sviluppo del *private equity* sono legate alla cultura degli imprenditori italiani, che si identificano con la propria impresa, la vivono come una propria creatura e la conducono come se dovesse durare per sempre sotto il loro controllo e la loro gestione. Essi temono qualsiasi ingerenza nell'impresa, e ritengono che l'intervento di un investitore istituzionale possa rallentare il processo decisionale all'interno della stessa. Molto spesso la visione di lungo termine dell'imprenditore contrasta con l'esigenza di un partner finanziario che, dando un certo apporto a livello di capitale di rischio, ha la necessità di rientrare dall'investimento entro un determinato tempo e con un margine congruo. La creazione di valore, che viene data come effetto dell'apporto di capitale, non sempre è considerata un elemento importante da parte dell'imprenditore, il quale può privilegiare altri aspetti, quali il controllo, l'autonomia gestionale e lo sbocco per i familiari. Nonostante le difficoltà operative di tale comparto nel 2021 è stato l'anno record per gli investimenti in *private equity* con una raccolta di ben 14,7 miliardi, in crescita del 123% rispetto all'anno precedente. I *drivers* che hanno contribuito a tale sviluppo verranno trattati nell'ultimo capitolo.

LE DIVERSE STRATEGIE DI INVESTIMENTO

La letteratura accademica e gli operatori del settore hanno individuato molteplici classificazioni per racchiudere le diverse tipologie di *private equity* e *venture capital*. La letteratura inoltre usa distinguere le diverse tipologie d'investimento possibili in funzione del ciclo di vita dell'azienda target. Infatti, per ogni singolo stadio di sviluppo dell'azienda, si rende necessario un diverso intervento dell'investitore istituzionale, in termini di capitale e di conoscenze/competenze. Entrambe le tipologie di operazioni, presentano uno scopo comune, ovvero investire in imprese caratterizzate da elevate prospettive in termini di crescita e di redditività per poi dismettere le partecipazioni ed ottenere elevati *capital gain*, intesi come differenza tra il prezzo di acquisto e di vendita della quota dell'impresa. Solitamente, le operazioni di *venture capital* sono accompagnate da una combinazione rischio-rendimento più elevata rispetto al *private equity*. In Italia, le classificazioni più importanti sono quelle proposte dall'AIFI (2000 e 2004).

La prima classificazione proposta dall'AIFI (2000) distingue le diverse tipologie di investimento a seconda della fase del ciclo di vita in cui si trova l'impresa target. Ad ogni stadio di sviluppo dell'impresa, infatti, mutano le esigenze di capitale e le necessità della stessa, per cui si rendono necessari diversi tipi di apporti da parte dell'investitore istituzionale. In tal senso l'AIFI (2000) distingue le operazioni di *venture capital* nelle prime fasi del ciclo di vita dell'impresa dagli interventi di *private equity* nelle successive fasi. Le operazioni di *venture capital* si suddividono a loro volta in operazioni di *seed financing*, con le quali si finanzia la ricerca e lo sviluppo di un'idea iniziale di business, e di *start up financing*, finalizzate al sostegno di nuove imprese. Le prime fasi del ciclo di vita dell'impresa (dette anche *early stage financing* nel loro insieme) si caratterizzano da una bassa redditività e una scarsa dotazione di garanzie per gli investitori.

Per *seed financing* si intende l'investimento istituzionale di un'idea imprenditoriale. In questa fase la società finanziata non presenta ancora un prodotto ben definito, ma solo un progetto la cui validità tecnica è da dimostrare. Generalmente, non esiste un *business plan* adeguatamente strutturato e tali operazioni vengono realizzate da investitori altamente specializzati nella valutazione del gruppo imprenditoriale e del mercato di riferimento. I capitali richiesti sono solitamente contenuti ma il rischio dell'iniziativa piuttosto consistente.

Si definisce *start-up financing* la tipologia di investimento in un'impresa nella fase di sviluppo successiva al *seed financing*, nella quale il prodotto/servizio risulta già sviluppato e testato, anche solo a livello di prototipo, e, in alcuni casi, è già brevettato. In tale contesto, le premesse per sviluppare l'attività di impresa si fonda su basi più solide rispetto alla fase precedente, dal momento che le imprese in questa tappa sono già formalmente create, dispongono di un management costituito e di un prodotto/servizio già sviluppato e validato da ricerche di mercato.

L'investimento in *private equity* in senso stretto è indirizzato allo sviluppo e al sostegno di imprese già esistenti e avviate. Anche in questo caso, all'interno della tipologia d'investimento, a seconda delle caratteristiche dell'impresa target e dell'intervento, si possono distinguere ulteriori sottoclassi: *expansion financing*, *replacement capital*, *turnaround financing*, *bridge financing* e *buy out*.

Si parla di *expansion financing* nel caso in cui si effettuano investimenti di minoranza in imprese ad alto potenziale di crescita, con lo scopo di affiancare l'imprenditore e il management con risorse finanziarie e *know how*.

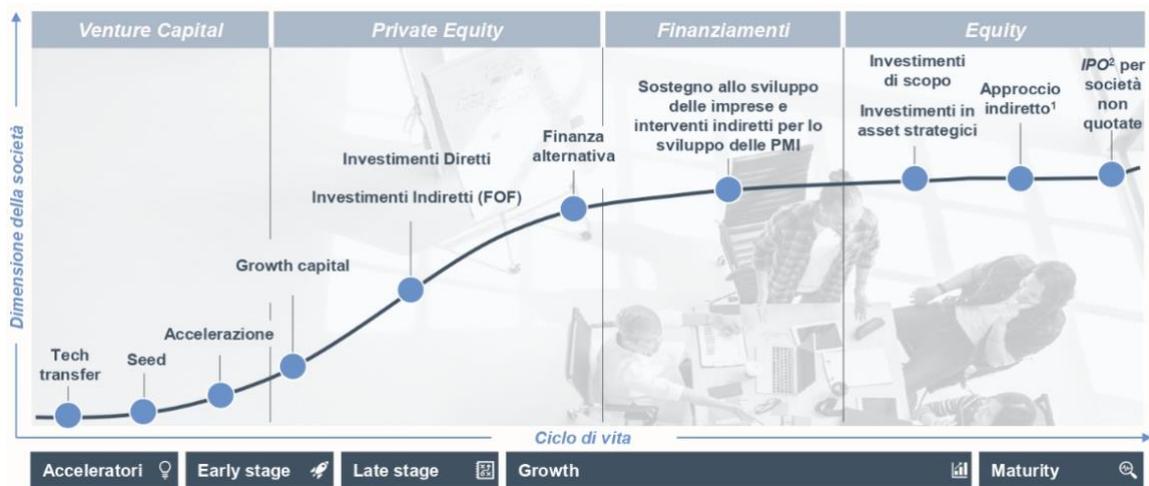
Gli interventi di *replacement capital*, invece, avvengono in imprese in cui si sostituisce la compagine azionaria senza mutare la consistenza del capitale sociale della stessa.

Gli investimenti di tipo *turnaround financing* a loro volta costituiscono l'insieme di investimenti in imprese in situazioni di dissesto finanziario o di fallimento, e, data la particolarità dell'intervento, sono solitamente svolti da operatori specializzati.

Il *bridge financing* consiste in un finanziamento "ponte" che accompagna l'impresa verso la quotazione nei mercati dei capitali, determinando così il passaggio dallo status di impresa a capitale chiuso a quello di impresa quotata.

Infine, gli investimenti di *buy out* comportano l'acquisizione di partecipazioni di maggioranza in imprese mature, già in grado di creare utile e flussi di cassa stabili nel tempo. Quest'ultima categoria racchiude un insieme molto vasto di operazioni. Sotto il profilo terminologico, la letteratura specifica riconosce le seguenti fattispecie di *buy out*: *Leverage buy out* (LBO): operazione condotta con un ampio utilizzo della leva finanziaria. Queste operazioni comportano un alto livello di indebitamento per l'impresa target; tuttavia, ci si attende che l'impresa possa generare stabili flussi di cassa negli anni d'investimento che permettano il pagamento del debito. Inoltre, *Management buy out* (MBO), ovvero l'investimento promosso dal management dell'impresa target, a cui si

affianca ad un investitore istituzionale nella partecipazione azionaria. Il valore aggiunto dell'investimento è dato dalla conoscenza specifica del management nell'impresa oggetto di acquisizione e nel business in cui opera. L'immagine sotto riportata evidenzia le diverse tipologie di strumenti necessari per ad ogni stadio del ciclo di vita di un'impresa. Pertanto, assume un ruolo di rilevante importanza lo strumento con il quale si interviene all'interno della struttura aziendale al fine di apportare un valore aggiunto per l'impresa stessa e per il contesto esterno costituito dall'insieme degli *stakeholders*.

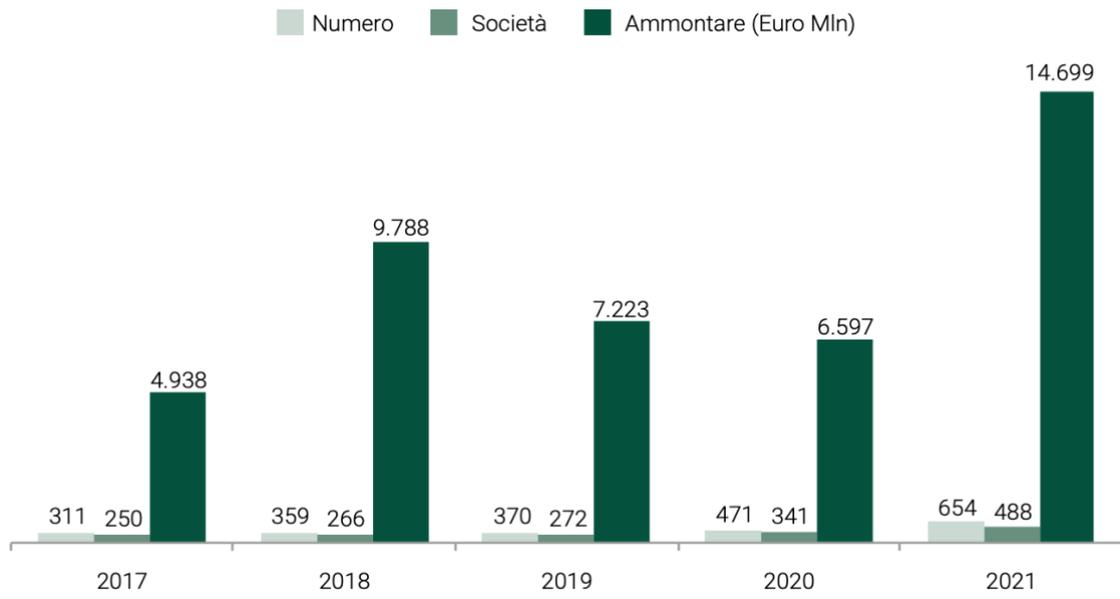


Fonte: Cdp

PRINCIPALI DRIVERS DI SVILUPPO

La crescita del mercato del *private equity* è stata particolarmente rapida a partire dagli anni Novanta, mentre nella prima fase, che comprende gli anni tra il 1986 e il 1996, il numero degli operatori che svolgeva attività di investimento in capitale di rischio risultava limitato e stabile. Tra il 1997 e il 2001 la diffusione delle nuove tecnologie dell'*ICT* ha favorito un fiorente sviluppo e la nascita di nuovi operatori. Successivamente è seguito un periodo di relativa stabilità, interrotto, nel corso del 2005, da una nuova espansione del settore e, soprattutto, da segnali di rinnovata vivacità del segmento dell'*early stage*. Gli anni più recenti sono stati caratterizzati dalla crisi finanziaria globale, che ha influenzato lo scenario e le caratteristiche del settore, causandone un rallentamento. A partire dal 2010, comunque, sono emersi i primi segnali di ripresa e il 2011, nonostante sia stato ancora un anno impegnativo per molti segmenti dell'economia, ha registrato buoni risultati sia per quanto riguarda gli investimenti che per i disinvestimenti, a testimonianza della ritrovata fiducia degli operatori nei confronti del settore. Per dare un'idea delle dimensioni attuali del fenomeno, risulta interessante notare come, a livello mondiale, nel corso degli ultimi 25 anni le società di *private equity* attive siano costantemente aumentate, passando da un numero di 139 nel 1986 a oltre 1.000 nel 1999, per poi arrivare ad un totale di 4.354 società attive nel 2011, con una tendenza di crescita che è continuato anche durante l'ultima crisi. Nel 2021 l'ammontare investito dagli operatori di *private equity* e *venture capital* ha raggiunto il livello più alto mai registrato nel mercato italiano, attestandosi a 14.699 milioni di euro. Rispetto all'anno precedente (6.597 milioni di euro), si è osservata una crescita del 123%, trainata dall'attività nel comparto delle infrastrutture, dove sono stati investiti 7.671 milioni di euro (contro i 1.322 del 2020). Negli anni più complessi, il *private equity* ha mostrato tutta la propria forza intervenendo sul mercato e investendo in modo massiccio sull'economia reale. I risultati eccezionali dimostrano quale ruolo strategico questo asset possa avere per spingere innovazione e crescita delle aziende. Le aziende italiane continuano ad attrarre l'interesse dei grandi operatori internazionali che rafforzano sempre più la loro presenza in Italia e spesso contribuiscono in maniera decisiva alla crescita delle nostre eccellenze sui mercati globali. A livello settoriale, il 2021 ha visto al primo posto per numero di investimenti il comparto ICT, con il 28% delle operazioni totali, seguito dai beni e servizi industriali, 14%, e dal medicale, 12%. Il 28% del numero di operazioni ha riguardato

imprese ad alto contenuto tecnologico. Diverse sono le cause che hanno contribuito a sviluppare tale comparto. In primo luogo, la trasformazione dei modelli di business e delle *operations* delle aziende, accelerata dalla pandemia legata al Covid-19, hanno innescato processi di riorganizzazione supportati, dall'altro, da acquisizioni per dotarsi di competenze, tecnologie, catene di produzione e mercati di sbocco non già disponibili internamente. Il volume di transazioni, in forte crescita nel nostro paese, ha visto forte attività da parte dei buyers industriali, sia domestici sia internazionali. Una rinnovata attenzione ai temi della sostenibilità, nel senso ampio del termine, ha contribuito a spingere ulteriormente la dinamica transazionale. In secondo luogo, seppure l'elevata disponibilità di capitale di rischio fosse un fenomeno già registrato da alcuni anni, come effetto, peraltro, di politiche monetarie espansive, nel corso del 2021 tale capitale ha finalmente trovato sbocchi significativi nel supportare il riposizionamento strategico e operativo delle aziende innescato dall'emergenza sanitaria in atto. Il Private Equity ha fornito, quindi, una spinta importante, registrando un volume complessivo investito nelle aziende del nostro Paese di oltre il doppio registrato nel corso del 2020. Dimostrato dall'elevata incidenza dei cosiddetti “*megadeals*”, ovvero operazioni con controvalore superiore a € 1 miliardo, in settori strategici come quello delle concessioni, finanziario, *technology* ed energia. Tali operazioni hanno totalizzato un volume di investimento superiore a € 60 miliardi. Infine, le operazioni di investimento di matrice pubblica, tra queste vanno ricordate il passaggio di SACE sotto il diretto controllo del MEF e l'acquisizione nell'orbita di CDP da parte di Autostrade per l'Italia. Ad ogni modo, anche nel cosiddetto “*Mid Market*”, particolarmente importante nel nostro Paese, tenendo conto delle caratteristiche del tessuto produttivo esistente, il dato è stato positivo con un ritorno ai livelli pre-crisi del 2019. Il grafico sotto riportato evidenzia l'evoluzione delle attività di investimento con il numero delle società e la raccolta in milioni di euro negli ultimi anni. Si può notare come l'anno 2021 sia stato molto fiorente, registrando un nuovo record in termini di raccolta.



Fonte: Pwc

IMPLICAZIONI SULL'ECONOMIA REALE

Nei prossimi anni, gli investitori istituzionali, pressati dalla necessità di trovare rendimenti più elevati, saranno spinti ad incrementare in maniera significativa le proprie allocazioni di capitali verso gli investimenti alternativi e, tra questi, il *private equity* rappresenterà l'asset class principale. Ciò può essere previsto a causa di una molteplicità di fattori che inducono ad una situazione di instabilità del mercato. Le politiche delle banche centrali prevedono un rialzo per contrastare l'avanzare delle pressioni inflazionistiche. Inoltre, nei prossimi anni anche l'invecchiamento della popolazione nei paesi sviluppati accrescerà la necessità per i fondi pensione di ottenere maggiori rendimenti.

Questo rappresenterà una grande opportunità per il *fundraising* dei gestori di asset alternativi con una comprovata capacità di generare rendimenti costanti in un mercato in fase di maturazione. In effetti, già da alcuni anni in Europa e negli Usa i fondi pensione hanno iniziato ad allocare capitale verso gli investimenti alternativi. Anche in Italia si è potuto riscontare un'accelerazione in questa direzione, ne sono evidente riprova i progetti nati di recente, come Iride, e la *partnership* tra "Assofondipensione" e CDP, che ha avviato gli investimenti in *private capital* nel 2020. Una spinta significativa agli asset alternativi verrà data anche dal mercato retail, alla ricerca di fonti di alto rendimento e diversificazione rispetto ai mercati tradizionali. Secondo uno studio di "Preqi", un *data provider* di servizi finanziari e informazioni circa gli asset alternativi di investimento, si assisterà ad una crescita significativa degli *asset under management* (AuM) globali in tutte le classi di asset alternativi.

Fino alla fine del 2025, l'AuM globale in asset alternativi dovrebbe aumentare del 60%, pari a un CAGR del 9,8%. L'incertezza relativa al Covid-19, non ancora terminata del tutto ed ad essa si aggiungono l'elevata inflazione, il conflitto tra Russia e Ucraina e le "supply shortages". Nonostante ciò, gli investitori continueranno a puntare sul *private equity*, spinti dalla sovra-performance di questi prodotti rispetto ai mercati pubblici. Secondo i dati di "Cambridge Associates" e "Burgiss", rielaborato da "McKinsey" nel suo "Global Private Markets Review" del 2020, i fondi di *private equity* negli ultimi dieci anni hanno registrato performance superiori alle azioni quotate nonostante abbiamo vissuto uno dei più lunghi periodi di mercato rialzista della storia. Le maggiori masse da

allocare e la maggiore competitività, spingeranno alla professionalizzazione del settore, con un numero crescente di gestori più focalizzati su settori specifici dell'economia, in grado di comprendere meglio le dinamiche proprie dei singoli settori in cui devono impiegare i capitali raccolti.

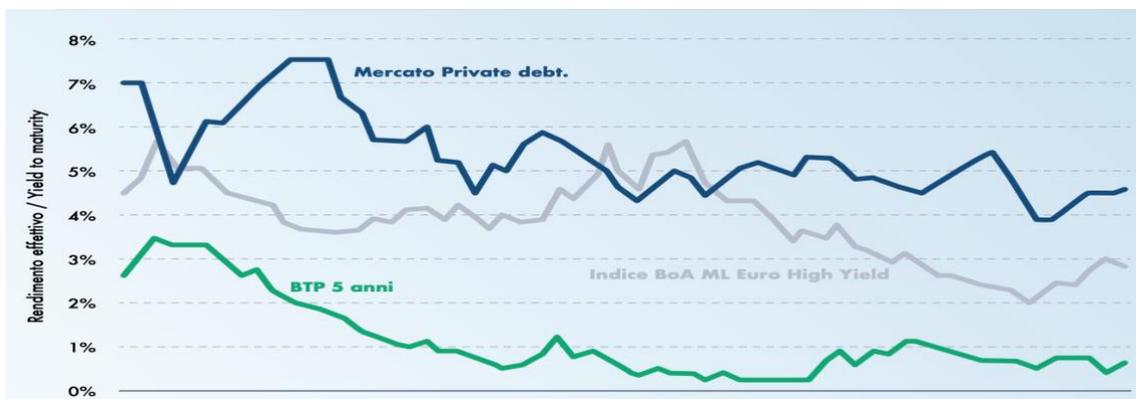
Tra i trend in forte crescita vi sono gli investimenti di Private Equity, da un parte verso i settori più difensivi e resilienti, come quello *healthcare* e, dall'altra, i settori dell'innovazione e della tecnologia con un particolare focus verso la digitalizzazione e il mondo Ict, divenuti essenziali con la pandemia. Grandi opportunità risiedono, pertanto, nell'innovazione e nella digitalizzazione delle imprese, con i fondi di *private equity* come motore per promuovere redditività e competitività delle aziende, migliorandone i processi produttivi e automatizzandole per mezzo di intelligenza artificiale, *big data* e *additive manufacturing*. L'Italia, presenta grandi opportunità in questi ambiti. Digitalizzare il paese, investire in Ict e innovazione, sembrerebbero le leve su cui puntare nei prossimi anni. Si può far menzione, in questo caso, al Piano nazionale di ripresa e resilienza, il quale ha stanziato circa 40 miliardi per quanto concerne la digitalizzazione, l'innovazione e competitività.

Il *private equity* come sistema di finanziamento, come precedentemente menzionato, non soltanto supporterà le aziende mediante l'apporto di capitale, ma la sua azione avrà impatti diretti sull'economia reale dei paesi in cui opera, contribuendo, alla generazione di nuovi posti di lavoro e alla crescita dei ricavi delle società acquisite, in termini di produttività, di investimenti e Ebitda. Una recente ricerca di "PwC" ha stimato che il *private equity* ha inciso in modo diretto sulle performance delle aziende da esso possedute, determinando differenze di crescita netto rispetto ad altre società.

Inoltre, negli ultimi anni si evidenzia come abbia contribuito all'aumento dei posti di lavoro in Italia.

Negli ultimi anni, il panorama finanziario internazionale ha continuato la sua evoluzione nonostante gli effetti negativi della pandemia sull'economia mondiale. Una tendenza destinata a consolidarsi anche in futuro, quando la ripresa economica favorirà ulteriormente l'espansione del mercato e di alcune classi di investimento, in particolare gli asset alternativi. Tra quest'ultime, rientrano anche i fondi di *private equity*, già cresciuti da 2.400 a 5.300 miliardi tra il 2015 e il 2020. Si prevede che, nei prossimi cinque anni, essi arriveranno a raddoppiare il patrimonio in gestione, raggiungendo un

valore complessivo di 11 mila miliardi. Tuttavia, la presenza degli investitori privati si estenderà non solo in termini di volume, ma anche di provenienza geografica. Saranno, infatti, i clienti cinesi ed americani ad apportare il maggiore contributo a questa asset class, seguiti dagli europei. Sebbene su scala minore, anche i singoli risparmiatori italiani aumenteranno il proprio contributo a questa asset class entro il 2025, quando arriveranno a detenere 13,5 miliardi nei fondi. A prova del fatto che gli asset alternativi sono più resilienti anche in presenza di fasi avverse, il grafico dimostra il maggior rendimento ottenuto con gli strumenti del *private debt* rispetto ad altri strumenti finanziari tradizionali.



Fonte: Azimut Group

CONCLUSIONI

La revisione delle normative sugli investimenti in materia, come, ad esempio, le soglie minime di investimento per clientela individuale, insieme al progresso tecnologico, infatti, stanno abbattendo gran parte delle barriere d'ingresso ai mercati privati. È così che, anche gli investitori privati, potranno cogliere opportunità di investimento in asset class che negli anni hanno dimostrato ritorni rilevanti nel medio-lungo periodo e benefici di diversificazione del portafoglio.

Stiamo assistendo ad una rilevante creazione di ricchezza al di fuori dei mercati pubblici, dovuta al fatto che le società rimangono private più a lungo. Di conseguenza, tenuto conto dei maggiori benefici in termini di rendimento e diversificazione, molti gestori patrimoniali stanno facendo dei mercati privati una priorità strategica fondamentale. La tecnologia e la formazione giocheranno un ruolo fondamentale nel supportare i *wealth manager* nel rispondere alla crescente domanda di incorporare gli investimenti nei mercati privati in un portafoglio diversificato dei loro clienti.

Le banche e i *Wealth Manager*, per gestire al meglio l'opportunità, dovranno poter adottare un approccio sistematico per ridurre le barriere che storicamente hanno limitato l'accesso degli investitori individuali. In primis, definendo soglie minime accessibili, congiuntamente ad un'esperienza semplificata e fortemente digitalizzata in ogni fase del ciclo di vita dell'investimento per limitare la complessità degli attuali processi di gestione. In questo contesto soluzioni tecnologiche di mercato, potenzialmente in partnership con *FinTech*, potranno supportare l'offerta a scala di questa *asset class*.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Banca D'Italia: "*Financing innovation in Italy: an analysis of venture capital and private equity investments*", 20/10/2020

Borsa Italiana. "*Investire in Italia: attivare le potenzialità del Paese*",

Davis Haltiwanger, Handley Jarmin and Miranda. 20/04/2020. "*Private Equity, Jobs and Productivity*". American Economic Review,

European central bank. 04/06/2019 "*On the real effects of Private Equity investment*",

The journal of Private Equity: 29/12/2019. "*Start-Up Accelerators and Crowdfunding to Drive Innovation Development*",

Vanguard. 21/02/2021 "*The case for Private Equity at Vanguard*",

<https://www.aifi.it/it/news/private-equity-e-venture-capital-2021>

<https://www.ilsole24ore.com/art/giu-borse-non-private-equity-mercato-diviso-reale-tenuta-settore-AE0RnjgB>

<https://www.bloomberg.com/professional/expertise/private-equity/>