

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

PRIVATE BANKING Cresce il numero degli investitori che puntano su private equity e private debt. Se da un lato prende piede il fenomeno dei club deal, dall'altro c'è chi si muove individualmente. La mappa dei prodotti

di Stefania Peveraro

Pprivate bank e asset manager tradizionali più vicini al mondo dei private market alla ricerca di rendimenti interessanti da offrire alla propria clientela privata, che abbia disponibilità patrimoniali e conoscenze finanziarie adeguate. In alcuni casi questi prodotti sono oggi strutturati come Eltif o European Long-Term Investment Fund, cioè fondi di investimento alternativi chiusi di diritto europeo che hanno un'ottica di lungo termine e sono sottoscrivibili anche dagli investitori privati dal momento che limitano i rischi. Ma in altri casi si può arrivare a fondi chiusi non riservati e quindi destinati anche a investitori retail con ticket minimi di ingresso molto bassi.

Paolo Langé, presidente Aipb (Associazione Italiana Private Banking), sul tema dice che «gli investitori sono alla ricerca di performance che non trovano più nei mercati tradizionali e si rivolgono sempre di più verso nuove frontiere di investimento come quelle dei private market». Langé parlava in occasione della presentazione del Quarto Quaderno di Ricerca Intermonte su Economia reale e private banking, commissionato alla School of Management del Politecnico di Milano per analizzare il contributo del private banking sul totale degli investimenti in economia reale in Italia. Uno studio che ha dimostrato che questo contributo, pur in crescita, è ancora basso. Le famiglie italiane avevano investito 1.318 miliardi nell'economia reale a fine 2018 e lo stock è sceso a 1.306 miliardi a fine giugno 2019. Di questo

Il bello degli alternativi

CHI OFFRE I PRIVATE ASSETS AGLI INVESTITORI PRIVATI ITALIANI

Nome fondo	Struttura fondo	Totale raccolto (mln euro)	Taglio minimo euro
Azimut Private Debt	fondo alternativo chiuso, non riservato	120	25 mila
Azimut Demos I	fondo alternativo chiuso di private equity, non riservato	350	5 mila
Italia 500	fondo alternativo chiuso di coinvestimento di venture capital, non riservato	40	5 mila
BlackRock Private Equity Opp. Eltif	Eltif	nd	125 mila
Credem Venture Capital II	fondo alternativo chiuso, non riservato	25,85	100 mila
Elite	fondo alternativo chiuso, non riservato	72,8	100 mila
Eurizon Italian Fund	Eltif	nd	100 mila
Fideuram Alternative Investments-Mercati Privati Globali	fondo alternativo chiuso, non riservato	530	100 mila
Dea Private Capital	fondo alternativo chiuso, non riservato	target min 100	100 mila
Mediobanca Private Markets Fund I	Icav irlandese riservato	135	100 mila*
Mediobanca Private Markets Fund II	Icav irlandese riservato Russell Alternative Investments	100***	100 mila*
Firstlight Middle Market Eltif	Eltif	450**	100 mila

*100 mila per i clienti professionali, 500 mila per gli altri investitori, retail compresi
raccolto in Italia, leva finanziaria compresa *dollari Usa

BeBeez

Fonte: <https://privatedata.bebeez.it>

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

totale, il private banking italiano rappresentava a fine giugno 125,7 miliardi dai 120,6 miliardi a fine dicembre 2018. Il concetto di economia reale della ricerca è però molto ampio e include gli investimenti in aziende quotate. E il punto vero da considerare è che un conto è parlare di economia reale e altro è parlare di investimenti in equity o debito di società non quotate, che sono la maggior parte delle imprese italiane, appunto i private asset, la cui quota parte nel portafoglio del private banking è davvero ancora minimale. A novembre

Antonella Massari, segretario generale di Aipb, in occasione del XV Forum del Private Banking, aveva detto che il private banking in Italia ha in gestione 844 miliardi, ma di questo soltanto 3,9 miliardi sono investiti nei private market, cioè lo 0,25%. Insomma, c'è ancora molto da fare, ma certo il settore si sta muovendo.

L'ultimo annuncio in questo senso è arrivato nei giorni scorsi da Bnl Bnp Paribas Private Banking e Wealth Management, che ha annunciato che colloche-

rà il fondo BlackRock Private Equity Opportunities Eltif, gestito da BlackRock, che effettua investimenti diretti in società non quotate, per la maggior parte europee, in partnership con altri gestori internazionali di private equity. Sempre nei giorni scorsi anche Banca Generali ha confermato che entro marzo lancerà un Eltif dedicato alla clientela privata e con lo stesso obiettivo la direzione di Wealth management di Banca Generali dalla scorsa primavera sta studiando un proprio club deal, dedicato agli investimenti in startup.

Quello del club deal è un altro tema del momento e ben si inserisce nel contesto della ricerca di rendimenti più alti di quelli offerti dagli investimenti tradizionali. Private bank e asset manager tradizionali grazie alle loro reti di consulenti sono in grado di organizzare club deal anche importanti in poco tempo. Si può trattare di operazioni spot oppure strutturate all'interno di un accordo-quadro. In un focus sul tema pubblicato da MF-Milano Finanza a novembre, BeBeez Private Data aveva contato 26 club deal attivi in Italia.

Tornando ai prodotti con focus sui private market offerti dal private banking, in dicembre sempre Mediobanca Private Banking ha annunciato la chiusura della raccolta del Mediobanca Private Markets Fund II, dedicato ai private market e in partnership con Russell Investment. A marzo 2019 il Mediobanca Private Markets Fund I aveva invece raccolto 135 milioni, sempre in partnership con Russell Investments. In totale, a oggi i due fondi hanno raccolto un equivalente di oltre 250 milioni di dollari. Sempre a dicembre Muzinich ha annunciato il closing finale a 450 milioni della raccolta del suo primo Eltif, Firstlight Middle Market Eltif, realizzato in partnership con Cordusio sim e poi distribuito anche da altri operatori europei, tra cui Ersel. Che a sua volta, di recente, ha lanciato un fondo di private equity in collaborazione con Fondaco sgr, che si rivolge ai clienti istituzionali di Fondaco ma è accessibile anche ad alcuni clienti private di Ersel. Mentre Azimut Holding a settembre ha annunciato un nuovo corso che punta a raggiungere quota 10 miliardi di euro investiti in private asset nei prossimi cinque anni grazie al lancio di nuovi fondi chiusi di investimento in parte riservati e in parte dedicati alla clientela retail, con ticket minimi di investimento di 5 mila euro.

In arrivo poi ci sono altre novità. Per esempio, in casa Neuberger Berman, NB Aurora, veicolo di investimento quotato sul segmento Miv di Piazza Affari, le cui azioni possono essere acquistate per questo soltanto da investitori istituzionali oppure professionali, potrebbe affiancare con una delega di gestione gli asset manager tradizionali che stanno pensando di offrire Eltif alla loro clientela. (riproduzione riservata)