

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

**TENDENZE/2** Non è detto che solo gli investitori istituzionali possono prendere vantaggio degli alti rendimenti del private equity. Sono sempre più numerosi infatti i prodotti dedicati alla clientela privata

# Il fondo si apre al retail

di Stefania Peveraro

**S**e i private equity strappano alle borse le società più interessanti, non è detto che soltanto gli investitori istituzionali possano prendere vantaggio degli alti rendimenti e della minore volatilità del private equity. Anzi. Gli asset manager stanno strutturando sempre più prodotti dedicati alla clientela privata, sia questa classificata come high networth individual, come affluent o anche come semplice clientela retail. Gli investitori privati italiani sinora hanno avuto poche possibilità di investimento in economia reale. Certo, possono investire sulle piattaforme di equity crowdfunding e di lending, possono comprare azioni di spac sul secondario, comprare in borsa i titoli di veicoli come Digital Magics, H-Farm, L Venture e Tamburi Investment Partners, Intek, First Capital e 4Aim sicaf (ma non quelle di Nb Aurora, quotata al Miv). Ma è chiaro che ci si espone a un'alta volatilità. È per questo che sempre più asset manager italiani e internazionali stanno proponendo alla clientela privata prodotti di investimento con focus sugli asset alternativi. Come già fanno da tempo i fam-

ily office. «Si tratta di capitali che si mettono al lavoro con pazienza di pari passo con l'evoluzione del ciclo economico, senza fretta di investire tutto subito o di disinvestire a scadenza», dice Elena Giordano, partner di Albacore. Guidato dal ceo Francesco Fabiani, Albacore è nato come spin-off della Starfin

sa, family office di Carlo De Benedetti, e si è poi trasformato in un multifamily office che assiste una trentina di famiglie imprenditoriali con asset investiti per circa un miliardo di euro. «I programmi d'investimento che abbiamo sviluppato per i nostri clienti hanno sempre avuto performance stabili dal 2002 a oggi tra il 15 e il 18%», spiega Giordano, sottolineando che «tra il 2016 e il 2018 Albacore ha investito nei fondi di growth capital, cioè i fondi di private equity che forniscono capitale

di BeBeez ha anticipato: «Green Arrow ha allo studio la strutturazione di due Eltif da 250 milioni di euro ciascuno da promuovere con partnership con primari player, che gestiscono reti. Gli Eltif a cui pensiamo sono quelli che andranno a investire su due diverse strategie debito: il microcredito e il private debt di mid cap italiane». E anche Giovanni Carenini, condirettore generale di Amundi sgr, ha detto: «Siamo già al lavoro con l'obiettivo di lanciare un Eltif tra la fine d'anno e l'inizio 2020».

Che l'Eltif possa aver successo lo dimostra Muzinich: «Il nostro Firstlight Middle Market Eltif, strutturato in collaborazione con Cordusio sim, in solo tre mesi ha già raccolto 140 milioni di euro», ha detto Filomena Cocco, managing director business development Europa.

Ma c'è chi preferisce altre strutture da proporre alla sua clientela privata, come The Delia-Russell, deputy head di Mediobanca Private Banking, che ha ricordato che il Mediobanca Private Markets Fund I, strutturato come fondo di fondi chiuso riservato di diritto irlandese,

«fa parte di un programma di investimento in questa asset class: un secondo fondo partirà immediatamente dopo l'estate».

Quanto ad Azimut, nel luglio 2018 ha lanciato il fondo chiuso non riservato Azimut Private Debt, dedicato agli investitori retail, che ha raccolto 120 milioni. Ma questo è stato solo il primo assaggio, perché Azimut ha in programma tutta una serie di progetti sul tema. Tanto da immaginare di «arrivare nel 2024 con un 15% delle masse in gestione investite in private market, il che significa 8-10 miliardi di euro», ha sottolineato l'amministratore delegato Paolo Martini al convegno di BeBeez, aggiungendo che «la soglia di accesso ai fondi chiusi (500 mila euro, ndr) è troppo elevata, bisogna spingere verso la democratizzazione». (riproduzione riservata)

## CHI OFFRE I PRIVATE ASSETS AGLI INVESTITORI RETAIL

Nome fondo	Struttura fondo
◆ Azimut Private Debt	fondo alternativo chiuso, non riservato
◆ BlackRock Private Equity Opportunities Eltif	Eltif
◆ Credem Venture Capital II	fondo alternativo chiuso, non riservato
◆ Elite (Credem Private Equity sgr)	fondo alternativo chiuso, non riservato
◆ Eurizon Italian Fund	Eltif
◆ Fideuram Alternative Investments Mercati Privati Globali	fondo alternativo chiuso, non riservato
◆ Dea Private Capital	fondo alternativo chiuso, non riservato
◆ Mediobanca Private Markets Fund I	ICAV irlandese riservato
◆ Firstlight Middle Market Eltif (Muzinich)	Eltif

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

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

per lo sviluppo e che si affiancano agli imprenditori. Abbiamo investito negli Usa, in Europa e in Cina. Abbiamo sottoscritto fondi di private debt, anche dedicati a non performing loan e distressed asset in Italia e in Est Europa, e in specifiche operazioni di real estate».

Ma perché non far accedere a queste opportunità anche chi patrimoni più limitati? Di questo si è parlato la scorsa settimana al convegno organizzato da BeBeez nella sede di MF-Milano Finanza su investimenti alternativi e mondo private, che non a caso ha avuto il patrocinio dell'Associazione Italiana Private Banking. C'è chi, puntando a sfruttare gli incentivi fiscali appena introdotti dalla normativa italiana, si prepara a lanciare nuovi Eltif. Per esempio Eugenio de Blasio, fondatore e ad di Green Arrow Capital sgr, al convegno