

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



# L'ora dei private market

Crescono gli investimenti della clientela del pb al di fuori dei mercati quotati  
La destinazione principale è costituita dall'equity, meglio se con quote di maggioranza

DI ANTONELLA MASSARI\*

I private market continuano a farsi spazio all'interno dei portafogli della clientela private.

## Potenziale inesplorato

La ricchezza finanziaria affidata alla consulenza professionale del private banking ha raggiunto volumi mai registrati prima d'ora, pari a 1.057 miliardi di euro alla fine del primo semestre, e attualmente solo lo 0,8% dei portafogli delle famiglie private viene investito nei private market. Una quota che è cresciuta dal 2018 a oggi, ma più lentamente di quanto previsto, spostando così in avanti il **target dell'1%** che il private banking aveva stimato di raggiungere entro il 2022. In termini di stock, siamo passati dai 2.300 milioni circa del 2018, anno in cui abbiamo attivato l'osservatorio Aipb sui private market commercializzati in Italia, agli oltre 7.800 del 2022.

## Preferenza per il pe

Nel 2022, Aipb ha rilevato nuovi investimenti in economia reale per 1.600 milioni di euro, e questo nonostante uno scenario economico finanziario che dal punto di vista del private banking, a partire

dall'estate, ha assunto caratteristiche più favorevoli per i titoli governativi e le obbligazioni investment grade piuttosto che per i private market. In termini di stock, l'asset class principale presente nei portafogli del private banking è il **private equity, cresciuto dal 25% del 2021 al 30% del 2022 grazie a un volume di nuovi investimenti pari a 780 milioni**. Le preferenze in termini di strategie sono orientate principalmente verso il buyout (45% di quanto investito in private equity nel 2022) e growth (30%) mentre, per quanto riguarda le caratteristiche

delle imprese target, non si rileva una preferenza per una determinata dimensione dell'impresa. Secondo per volumi è stato il **multiasset**, che ha raccolto più di 400 milioni, seguita da 170 milioni nelle infrastrutture. Si tratta di un flusso contenuto in una asset class caratterizzata da orizzonti temporali di lungo/lunghissimo periodo che, però, ha per la prima volta superato il volume di nuovi investimenti dedicati all'immobiliare, storica preferenza sia dell'offerta sia della domanda italiana di investimenti fuori dai mercati quotati.

## PRIVATE MARKET: LA VALUE PROPOSITION ALLA CLIENTELA PRIVATE

Quali argomenti vengono utilizzati nella consulenza al cliente private per proporre soluzioni di investimento alternative?





I tradizionali **fondi di investimento alternativo** (Fia) rappresentano lo strumento di investimento principale, ma iniziano a crescere anche gli investimenti diretti tramite club deal (+35% nel 2022), nei quali risultano investiti 800 milioni di euro, pari al 10% dei volumi totali del 2022. Cominciano a guadagnare spazio gli European long term investments (Eltif), cresciuti lo scorso anno del 50% rispetto ai volumi del 2021. Si tratta di Fia con caratteristiche adatte a investitori non professionali

(nel 2022 si rilevano nuovi investimenti per oltre 300 milioni che porta lo stock a 1.250 milioni) ed è proprio sulla diffusione di una nuova generazione di questa tipologia di strumenti chiamati Eltif 2.0, su cui stanno concentrando l'attenzione gli operatori di private banking per vedere crescere i volumi dei private market nei portafogli private.

**I vantaggi della diversificazione**  
Gli investimenti di private market possono dare diversi vantaggi

all'investitore per proteggere il valore del suo patrimonio nel tempo. I più rilevanti, secondo gli esperti di settore, riguardano **l'accesso a opportunità non presenti nei mercati quotati**, un maggiore livello di diversificazione del portafoglio grazie a un più ampio spettro di asset class, un allungamento dell'orizzonte temporale dell'investimento che ben si sposa con una logica di pianificazione di medio e lungo periodo, un maggiore livello di protezione del portafoglio grazie alla decorrelazione rispetto ai mercati quotati. In ogni caso, gli investimenti in private market non sono ritenuti adatti dagli operatori di private banking a qualunque tipologia di investitore. **È preferibile, ad esempio, che il cliente disponga di un'adeguata ricchezza finanziaria** per evitare di essere obbligato a liquidare l'investimento in anticipo rispetto alla sua naturale scadenza, dal momento che potrebbe incontrare difficoltà di liquidazione o subire perdite di valore significative. Inoltre, pur essendo investimenti decorrelati dai mercati quotati, possono essere fortemente influenzati dai rischi macroeconomici generali. Quindi è importante che l'investitore disponga di una certa capacità di sostenere perdite e una sufficiente tolleranza al rischio di investimento, a fronte di un chiaro obiettivo di crescita del patrimonio grazie a maggiori possibilità di performance.

\*Segretario generale di Aipb

#### Il forum

**Un patto tra le generazioni: l'agenda del Private Banking.** Si intitola così la **diciannovesima edizione del Forum di Aipb**, in programma il 28 novembre. L'evento si svolgerà a Milano presso Palazzo Mezzanotte, con ingresso riservato agli associati e possibilità per gli altri di seguire la diretta streaming collegandosi al sito internet [Forumprivatebanking.it](http://Forumprivatebanking.it). Il giorno precedente, alle 11, sempre presso la sede di Borsa Italiana, si svolgerà la conferenza stampa di presentazione, alla presenza del presidente, Andrea Ragaini, e del segretario generale, Antonella Massari. Durante l'evento, analisti, opinion leader ed economisti affronteranno le principali tematiche che rappresentano sfide centrali dell'industria del Private Banking, tra cui le potenzialità di un **capitale umano multigenerazionale**, l'importanza di una **protezione** che va oltre il solo ambito finanziario e le opportunità offerte dall'utilizzo dei **dati e dall'intelligenza artificiale**. In uno scenario macroeconomico e geopolitico sempre più complesso, l'Associazione dedicherà anche un approfondimento al valore cruciale della consulenza private ai clienti imprenditori.