16-NOV-2026
da pag. 62 / foglio 1 / 3

la Repubblica AFFARI&FINANZA
Settimanale - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 154000 (Data Stampa 0006901)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6901-Data Stampa 6901

RAPPORTI
INVESTIMENTI

Data Stampa 6901-Data Stampa 6901

IL COMPARTO

Private asset, inizia la sfida dei portafogli

Dagli Eltif ai club deal, si ampliano le possibilità di accesso ai mercati non quotati per la clientela privata

Luigi dell'Olio

L'incertezza sui mercati azionari e uno scenario macroeconomico che rende complicato fare previsioni a medio-lungo termine spingono a ripensare la composizione dei portafogli. Con l'inflazione che complica gli sforzi per difendere il potere d'acquisto. Un contesto che può favorire lo sviluppo degli investimenti nei private asset, per chi cerca ulteriori fonti di rendimento e diversificazione ed è disposto a impegnare una parte del patrimonio su orizzonti più lunghi. Il potenziale da sviluppare è enorme in un Paese come il nostro che da sempre ha il risparmio privato tra i suoi punti di forza.

Restringendo l'orizzonte di osservazione alla clientela del private banking, il cui bacino di riferimento comprende le famiglie con patrimoni finanziari investibili superiori a 500 mila euro, si tratta di un settore che a fine giugno 2026 contava 1.524 miliardi di euro di masse, secondo le rilevazioni dell'Associazione italiana private banking (Aipb). L'esposizione agli asset non quotati sui mercati regolamentati resta però marginale, intorno all'1% circa dei portafogli.

All'interno di questo perimetro, le diverse componenti presentano caratteristiche e rischi. Il private equity investe nel capitale delle imprese non quotate, generalmente con bilanci sani, sostenendone lo sviluppo anche attraverso aggregazioni aziendali. Il venture capital, legato alle imprese giovani e innovative, presenta invece una maggiore incertezza sui risultati: il potenziale di crescita si accompagna al rischio di insuccesso delle startup, rendendo essenziali la selezione e la diversificazione degli investimenti. Completano il quadro il private debt, che finanzia le imprese attraverso strumenti di debito, e i fondi infrastrutturali, dedicati a progetti e attività come reti, energia e trasporti.

A favorire l'ingresso graduale di questi strumenti nell'asset allocation delle famiglie facoltose è l'evoluzione dei canali distributivi. Il quadro europeo introdotto dalla revisione della disciplina degli Eltif (fondi di investimento europei a lungo termine), applicabile dall'inizio del 2024, ha eliminato il minimo regolamentare di sottoscrizione di 10 mila euro e il limite del 10% per gli investitori con portafogli finanziari fino a 500 mila euro.

Restano la valutazione di adeguatezza e gli eventuali tagli minimi previsti dai prodotti. Parallelamente trovano spazio fondi evergreen con finestre periodiche di rimborso, che offrono una flessibilità maggiore rispetto ai fondi chiusi tradizionali, pur prevedendo possibili limiti, rinvii o sospensioni delle uscite. Le modalità di accesso rispondono a esigenze diverse.

Nei club deal un gruppo ristretto di investitori partecipa a una specifica operazione, spesso attraverso un veicolo dedicato, solitamente messo in piedi dalla private bank: il vantaggio è di conoscere prima la società su cui si investe, a fronte di una maggiore concentrazione del rischio. I fondi di fondi distribuiscono invece il capitale tra più gestori e portafogli, ampliando la diversificazione ma aggiungendo un livello di costi.

I fondi secondari acquistano quote di veicoli già avviati o portafogli esistenti, con maggiore visibilità sulle attività sottostanti e una durata residua potenzialmente più breve.

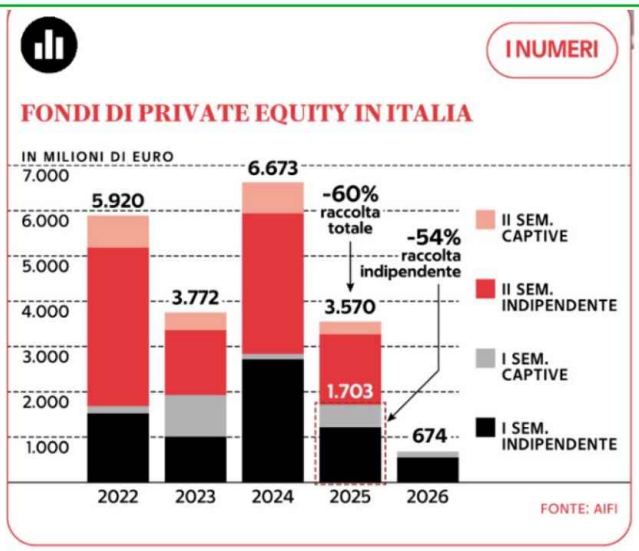
©RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30528 - L.1601 - T.1851

la Repubblica AFFARI&FINANZA
Settimanale - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 154000 (Data Stampa 0006901)

DATA STAMPA
45° Anniversario



L'OSSERVATORIO

Crowfunding arrivano le difficoltà

La promessa era aprire a tutti il finanziamento delle imprese, con pochi click. Oggi il crowdfunding italiano fa i conti con la raccolta in discesa e una fiducia da ricostruire. Secondo l'undicesimo rapporto dell'Osservatorio Crowdinvesting del Politecnico di Milano, tra luglio 2025 e giugno 2026 sono stati raccolti 164,19 milioni di euro, il 36,8% in meno rispetto ai dodici mesi precedenti: un ritorno ai livelli del 2020. A pesare sono anche le delusioni degli investitori: ritardi nell'uscita dal capitale delle società finanziate, insolvenze sui prestiti e rincari dei cantieri. Le piattaforme italiane autorizzate sono scese da 42 a 37, delle quali solo 30 effettivamente operative. Nel primo semestre di quest'anno, le campagne legate a progetti immobiliari hanno raccolto quasi 30 milioni; quelle non immobiliari appena 8,56 milioni, meno della metà di un anno prima. Parlare di tramonto è prematuro, ma la ripartenza passa dalla credibilità. Con una circolare di fine ottobre, Bankitalia ha reso strutturale la raccolta di informazioni su bilanci, prestiti e progetti. Le segnalazioni decorreranno dal 30 giugno 2027. – **l.d.o.**

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30528 - L.1601 - T.1851

la Repubblica AFFARI&FINANZA
Settimanale - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 154000 (Data Stampa 0006901)

DATA STAMPA
45° Anniversario



① Tra i veicoli emergenti ci sono quelli del private debt, che finanzia le imprese attraverso strumenti di debito

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6901 - S.30528 - L.1601 - T.1851