



CLUB DEAL

L'INVESTIMENTO DIRETTO È IN CRESCITA

Una modalità di accesso ai private markets è costituita dalla partecipazione degli investitori con una forte condivisione del rischio di investimento. Nel mercato italiano le operazioni sono in crescita, in considerazione dell'elevato numero di start-up, scale-up e piccole e medie imprese di qualità.

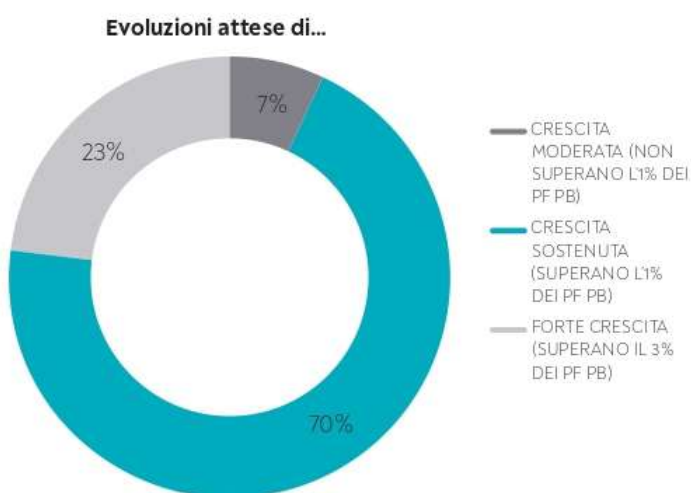
Gli investimenti in private markets stanno riscuotendo un interesse sempre maggiore da parte degli investitori istituzionali e individuali. Questa modalità di investimento è partita dagli Stati Uniti, caratterizzati da una superiore cultura finanziaria e da una maggiore conoscenza delle strategie di lungo periodo rispetto all'Italia, dove storicamente prevalgono investimenti in obbligazioni governative e immobiliare. Via via, però, ha preso piede anche nel nostro Paese, anche perché oltre a offrire rendimenti elevati sul medio-lungo periodo, costituisce una valida modalità di diversificazione e ottimizzazione dei portafogli, in particolare per via della decorrelazione dai mercati pubblici.

I vantaggi sono molteplici, in parte perché buona parte della crescita di valore di un'azienda si verifica prima di un'eventuale quotazione, in parte perché dirigere i propri risparmi verso l'economia reale comporta risparmi fiscali per l'investitore. Inoltre, in questa fase, è possibile mantenere il diretto contatto con le aziende, che consente un maggiore controllo sulle proprie scelte di investimento.

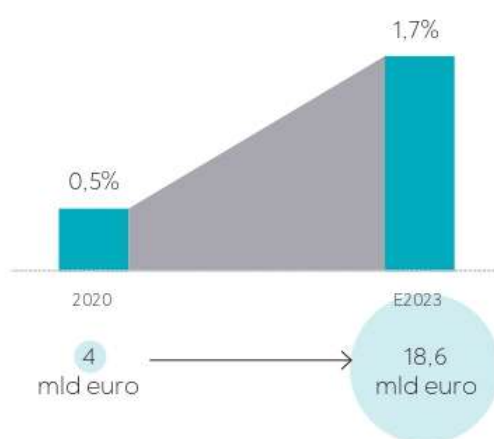
Tutti questi fattori stanno spingendo gli investitori a ripensare l'allocation del proprio patrimonio, rinunciando spesso alla liquidabilità degli strumenti finanziari a favore di rendimenti prospettici più elevati, introducendo pertanto nei propri portafogli asset alternativi come private equity, venture capital, private debt e club deal. Secondo un report di AIFI con PwC, gli investimenti in private equity e venture capital in Italia, nel solo primo semestre 2021, ammonta-

GLI INVESTIMENTI IN PRIVATE MARKETS POTREBBERO CRESCERE IN MISURA SOSTENUTA...

In base alle attese degli operatori e alle previsioni sugli asset del private banking, ceteris paribus, gli stock di private markets potrebbero portarsi a 18,6 miliardi di euro a fine 2023 (1,7% degli AuM)*



Peso private markets nei portafogli private



(*) ipotesi: peso private markets=0,7% per chi dichiara che resterà sotto 1%, 1,5% per chi dichiara che supererà l'1%, e 4% per chi dichiara che supererà il 3%: risposte ponderate per il patrimonio. Fonte: elaborazioni Prometeia su dati AIPB (Survey AIPB, Prospettive e orientamenti del private banking in Italia, 2021). Fonte: AIPB Survey - Prospettive e orientamenti del private banking in Italia.

vano a 4.549 milioni di euro mentre, secondo un report di AIFI e Deloitte, nei primi sei mesi del 2021 sono stati investiti 769 milioni di euro in private debt, il semestre con i valori più ampi mai registrati. Idealmente, per un investitore private (quindi con liquidità superiore al milione di euro) l'investimento in private asset costituisce circa il 10% del portafoglio.

LE OPERAZIONI

Una modalità di accesso ai private markets è costituita dalle operazioni in club deal, ossia di partecipazione diretta degli investitori con una forte

condivisione del rischio di investimento. Nel nostro mercato le operazioni in club deal sono in crescita, in considerazione dell'elevato numero di start-up, scale-up e piccole e medie imprese di qualità. Secondo uno studio promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano, nel 2021 i finanziamenti alle startup italiane hanno superato la soglia del miliardo di euro, attestandosi a 1,4 miliardi di euro (+118% rispetto al 2020).

I finanziamenti provenienti da venture incubator, family office, club deal, angel network, independent business angel e piattaforme di equity crow- ▶

INCANALARE CAPITALI VERSO START-UP, SCALE- UP E PMI ITALIANE SIGNIFICA SUPPORTARNE IL TESSUTO PRODUTTIVO

dfunding hanno registrato una crescita superiore al 92%, passando dai 245 milioni di euro del 2020 ai 449 milioni del 2021. Questi numeri evidenziano come incanalare capitali verso le start-up, le scale-up e le pmi del nostro Paese significhi supportarne il tessuto produttivo, aiutando gli imprenditori a far crescere le grandi aziende di domani, a patto che il processo di "origination", cioè di ricerca e selezione delle aziende, sia svolto in maniera solida e rigorosa, magari con il supporto di figure, come i lead partner, che possono contare su una forte expertise nei settori di riferimento delle aziende.

PRIVATE CROWDFUNDING

I club deal nascono come forme di investimento diretto molto ristrette, solitamente composte da investitori che appartengono a una stessa ristretta cerchia di conoscenze, che individuano target sul territorio di appartenenza. Superare la dimensione locale del club deal da un lato può supportare lo sviluppo di questa modalità di investimento, dall'altro l'utilizzo di piattaforme digitali può consentire di operare le proprie scelte di investimento indipen-

dentemente dall'ubicazione geografica, un vantaggio anche per le aziende, che possono contare su una platea di investitori molto più ampia, diversificata e, spesso, competente.

Anche il private banking svolge un ruolo cruciale in questo ambito, intercettando gli interessi della propria clientela a traducendoli in proposte non necessariamente in ambito locale. Con l'obiettivo di contribuire a questo processo, abbiamo creato un modello di private crowdfunding che raccoglie capitali attraverso gli strumenti digitali, ma con una forte focalizzazione sulla clientela HNWI, raggiunta attraverso partnership commerciali con operatori di private banking.

In questo momento stiamo lavorando a due aumenti di capitale per due pmi innovative italiane, caratterizzate da un forte utilizzo della tecnologia: la siciliana Reiwa Engine, start-up che ha rivoluzionato il settore della pulizia degli impianti fotovoltaici, e Wearable Robotics, società leader a livello internazionale nel settore degli esoscheletri e della robotica indossabile, nata da un progetto della Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa. ■



L'OPINIONE
DI



TOM WALKER
Co-Head of Global Real Estate
Securities, Schroders

LE CITTÀ GLOBALI COME SOLUZIONE AL CLIMATE CHANGE

Le grandi città vengono spesso considerate una delle cause del cambiamento climatico. Più del 50% della popolazione mondiale vive in città e queste sono responsabili per più del 70% delle emissioni di CO₂. Tuttavia, riteniamo che le metropoli saranno una parte essenziale della soluzione. Diverse città stanno trovando soluzioni interessanti a una serie di problemi ambientali. In quanto investitori nelle città globali, possiamo giocare un ruolo importante, individuando le aziende che possono facilitare questa transizione il più velocemente possibile.

Tra queste troviamo Londra, che di recente ha ampliato la zona a emissioni ultra basse (ULEZ, Ultra-Low Emission Zone), prevedendo un ingresso a pagamento per i veicoli più inquinanti. Emergono anche Pechino, con la creazione di un mercato locale per le emissioni di carbonio e un'app per i servizi di riciclo dei rifiuti, e Jakarta, che ha inaugurato un nuovo sistema di trasporti pubblici sostenibili. Diverse città stanno anche creando alloggi a basso consumo di carbonio a prezzi accessibili, come Washington DC. In generale, riteniamo sia necessario evitare generalizzazioni e scavare sotto la superficie per individuare le città che si stanno realmente impegnando in tema di sostenibilità.