

[Link alla pagina web](#)

Operazioni di private capital in crescita, ma di piccole dimensioni

Nel 2019, la mappa delle startup finanziate da investitori di venture capital conta 129 società per un totale di 271 milioni. Da inizio anno sono state contate 119 operazioni di private equity, in netto aumento rispetto alle 188 del 2018. Occhi puntati sugli eltif: secondo Antonella Massari di **Aipb**, la clientela



private ha le caratteristiche giuste per accogliere questo tipo di strumenti alternativi. Il numero delle operazioni di private capital dei primi sei mesi del 2019 è superiore rispetto al totale del 2018, ma mancano grandi operazioni. Il punto di Bebeez, Aifi e **Aipb** sugli investimenti di private capital in Italia. Nei primi sei mesi del 2019 è stato registrato un aumento delle operazioni di private capital, ma soltanto di piccole dimensioni. A dichiararlo è Stefania Peveraro, direttore di Bebeez, che fa un punto sul primo semestre di investimenti di private capital in Italia, confrontando i dati pubblici raccolti da BeBeez Private Data con quelli dello scorso anno. Quello che emerge è un inizio anno positivo, anche se i round importanti sembrerebbero essere ancora contenuti. Nel 2019, la mappa delle startup finanziate da investitori di venture capital conta 129 società per un totale di 271 milioni, che comprendono anche i 22,7 milioni raccolti sulle piattaforme di equity crowdfunding, escluse le operazioni di real estate. Si tratta di dati in crescita rispetto al 2018, quando sono stati mappati 480 milioni di euro raccolti da 178 aziende nell'intero anno. Anologo trend anche per gli investimenti di private equity. Da inizio anno sono state contate 119 operazioni, in netto aumento rispetto alle 188 che hanno coinvolto le aziende italiane alla fine dello scorso anno. In particolare, 62 operazioni di questi primi sei mesi del 2019 sono investimenti diretti di fondi di private equity, che si confrontano con le 91 del 2018. "Quello che salta nell'occhio è la mancanza di deal importanti - commenta Stefania Peveraro - Anche nel private equity, come nel venture capital, ci sono state tante operazioni ma pochi deal". Non manca poi uno sguardo al private debt. BeBeez Private Data ha mappato le operazioni di private debt classico, evidenziando come anche in questo caso nei primi sei mesi del 2019 siano state registrate emissioni in particolare su operazioni piccole. "Sulle size fino a 50 milioni sono state registrate emissioni per 346 milioni - aggiunge Stefania Peveraro - Non c'è stato nulla tra i 50 e i 100 milioni, mentre sui 100 milioni abbiamo mappato solo tre operazioni". In questo senso, si tratta di numeri in linea con gli anni precedenti:

in tutto il 2018 sono state raccolte emissioni per 647 milioni di euro nella prima fascia di debito (0-50) e 666 milioni di euro nel 2017. “Negli ultimi quattro anni abbiamo investito in Italia in tutto il private capital 34 miliardi di euro - commenta Anna Gervasoni, direttore generale di Aifi - Abbiamo toccato duemila imprese, un lavoro capillare, ma possiamo fare molto di più rispetto alla realtà italiana. Potremmo raddoppiare questi numeri, ma è un obiettivo molto ambizioso, perché è un lavoro molto time consuming, non ci sono economie di scala ma ogni azienda ha un suo percorso”. Secondo la Gervasoni, confrontando l’attività di private equity e venture capital con il mercato internazionale, l’Italia sarebbe leggermente indietro rispetto alle capofila, ma “non troppo”. Guardando ai volumi del 2018, il Belpaese ha una dimensione di mercato simile a quella della Germania, più piccola della Francia, ma più grande della Spagna. Ma le vere distanze si registrano in termini di numeri: se la Francia ha registrato oltre 2000 operazioni in un anno, accompagnata dalle 1000 operazioni della Germania, l’Italia resta indietro con circa 200 operazioni. Il mondo private punta poi il cannocchiale sugli eltf, aprendosi agli investimenti illiquidi, anche se non mancano alcune preoccupazioni. “Dobbiamo essere investitori pazienti e capaci conoscitori dei vari segmenti dell’economia reale - aggiunge Anna Gervasoni - Illiquido vuol dire che devi capire, in quanto investitore, che prima di 4-5 anni non vedrai i tuoi soldi indietro”. A tal proposito, Antonella Massari, segretario generale di **Aipb**, ritiene che la clientela private abbia le caratteristiche giuste per accogliere questo tipo di strumenti alternativi. Essendo abituata alla diversificazione e preparata a essere investita in strumenti di medio-lungo periodo, la clientela private ha una buona propensione al rischio, a fronte di rendimenti interessanti. “La prima barriera è il cliente stesso che non conosce, non si fida e non è abituato - chiosa Antonella Massari - L’offerta ci sarebbe, la domanda sembra essere disponibile, ma i numeri sono bassissimi. Nel 2018 la quota di investimenti alternativi nei portafogli private era del 5%. Se ci fossero agevolazioni fiscali, si potrebbe favorire l’afflusso”. Ma come è possibile accompagnare il cliente-imprenditore in questo processo? “È necessario aumentare le competenze, a partire da quelle del private banker, che deve essere preparato nella collocazione di questa tipologia di strumenti”, aggiunge la Massari. Dello stesso avviso anche Anna Gervasoni, secondo la quale bisogna fare tanta formazione sia a chi si rivolge ai risparmiatori, sia agli stessi investitori e clienti. “Bisogna proporre questi strumenti alla clientela giusta, nel momento giusto”, conclude la Gervasoni. Rita Annunziata