

Il private equity apre le porte al retail

LUCA FORNOVO

Sale sempre di più la febbre del private equity in Italia e in Europa. Mentre si moltiplicano le incursioni dei grandi fondi (da Blackstone a Texas Pacific) nel capitale di aziende quotate (e non) sui listini del Vecchio Continente, appare in continuo aumento il numero di investitori qualificati che scommettono su questa asset class alternativa. Secondo gli ultimi dati di Standard & Poor's, nel 2006 i private equity in Europa hanno raccolto circa 90 miliardi di euro. Merito anche di banche, Sgr e assicurazioni che hanno creato prodotti, come i fondi di fondi, accessibili non solo agli istituzionali e alla clientela *private*, ma anche al retail. In Italia Banca Esperia è stata la prima istituzione finanziaria che ha collocato un fondo che investe nel private equity. Si tratta del Duemme Private Equity Strategies, che è stato lanciato nell'ottobre del 2004 e da allora ha messo a segno un guadagno del 56,65 per cento. «Le principali società in cui investe il comparto», spiega Andrea Torlonia, gestore del fondo



DARIO MOLTRASIO
Aig Life

Aumentano i prodotti per i piccoli risparmiatori che desiderano investire nel capitale di rischio Ecco le offerte di Aig, Nextam e Clerical Medical

di Esperia - sono i private equity Hldg-Reg, Kkr e Orkla Asa. Inoltre abbiamo aperto posizioni anche sul venture capital spagnolo Dinamia e sulla società d'investimenti Berkshire Hathaway, controllata dal finanziere

Warren Buffett». Questo prodotto prevede un investimento minimo di 10mila euro, ma per ora viene offerto in esclusiva ai clienti delle gestioni patrimoniali di Esperia.

È, invece, aperto a tutti i piccoli risparmiatori il fondo di private equity collocato nel giugno del 2005 dalla compagnia vita Aig Life, di proprietà del colosso assicurativo American International Group. Dalla data di lancio il fondo Aig Private Equity, agganciato alla polizza Foundation Investment, ha ottenuto una performance del 14,86 per cento. «Il fondo - dichiara Dario Moltrasio, country manager per l'Italia di

Aig Life - ha una soglia d'accesso di soli 5mila euro ed è una soluzione ideale per chi desidera diversificare il portafoglio e stabilizzare i rendimenti nel medio-lungo periodo». A settembre la ripartizione geografica dell'Aig Private Equity era così suddivisa: il 51,1% in Europa, il 42,6% nel Nord America e una quota residua del 6,3% nel resto del mondo.

E alla fine di settembre anche Nextam Partners ha deciso di puntare sulle asset class alternative, col fondo Strategia Private Equity, che prevede un investimento iniziale di 2.500 euro e commissioni di gestioni annue del

2,20 per cento. «Il nostro obiettivo - osserva il fund manager, Alessandro Michahelles - è quello di investire in società di private equity già presenti in Borsa oppure in aziende quotate partecipate dal management o dai fondi internazionali». E giovedì 14 dicembre si è chiuso, intanto, il periodo di sottoscrizione di Advanced Capital II, un fondo di fondi di private equity promosso da Banca Fideuram rivolto solo agli investitori qualificati: l'investimento minimo è di 250mila euro. Ma Fideuram non esclude che già nel 2007 potrebbe lanciare un fondo di questo tipo anche per il retail. E per il prossimo anno anche la britannica Clerical Medical sta valutando l'idea di esportare in Italia il suo Global Diversified Return Fund, un fondo multiasset gestito da Insight, una Sgr del gruppo, che investe in modo rilevante nel private equity.

Il private equity accessibile all'investitore retail

Dati in euro - Fonte: elaborazione Borsa & Finanza

FONDO	SOCIETÀ	INVEST. MINIMO	DATA DI LANCIO	PERF. DAL LANCIO
DUEMME PRIVATE EQ. STRAT.	Duemme Sicav	10mila	20/10/04	56,65%
AIG PRIVATE EQUITY	Aig Life	5mila	29/06/05	14,86%
NEX. PART. S. PRIVATE EQUITY	Nextam Partners Sgr	2mila	27/09/06	0,32%
GLOBAL DIVER. RETURN FUND	Clerical Medical	10mila	prev. nel 2007	-