

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

 EQUITA

MCP.
Mindful Capital Partners

Private equity: un'industria in evoluzione

Anna Gervasoni, AIFI

Filippo Guicciardi, Equita Mid Cap Advisory

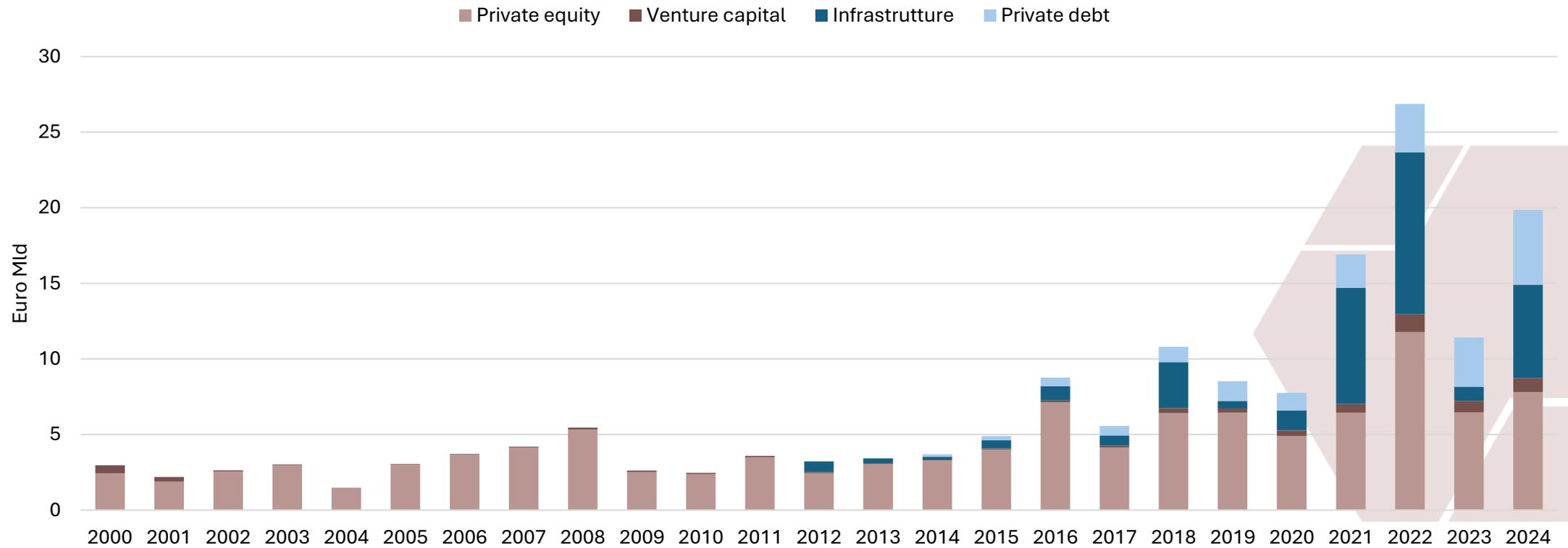
Lorenzo Stanca, Mindful Capital Partners

14 aprile 2025

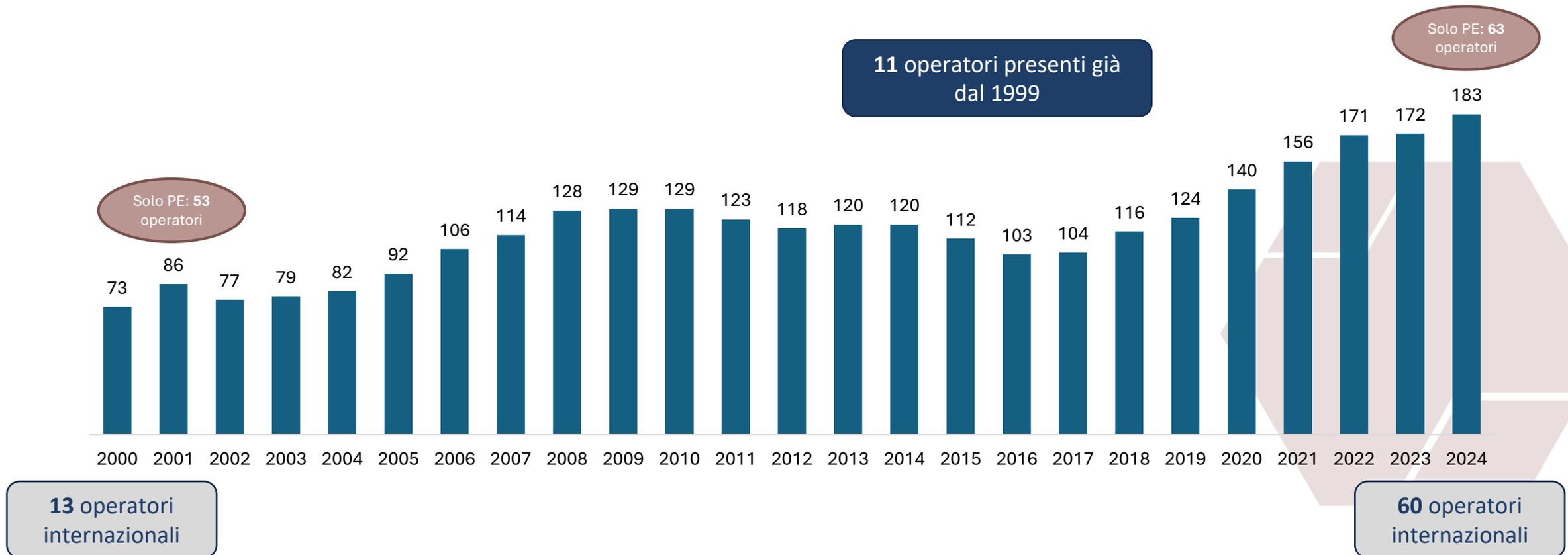


- Ci sono troppi fondi in Italia o sono troppo pochi?
- Come dare un nuovo impulso all'industria del PE?
- I fondi devono crescere di dimensione o si devono aggregare le piattaforme?
- Quanto l'eccesso di regolamentazione ostacola la nascita di nuovi soggetti, favorendo, invece, la nascita di forme di investimento alternative?
- Cosa dovremmo copiare dalla Francia (best practice) per poterci avvicinare alle loro performance?

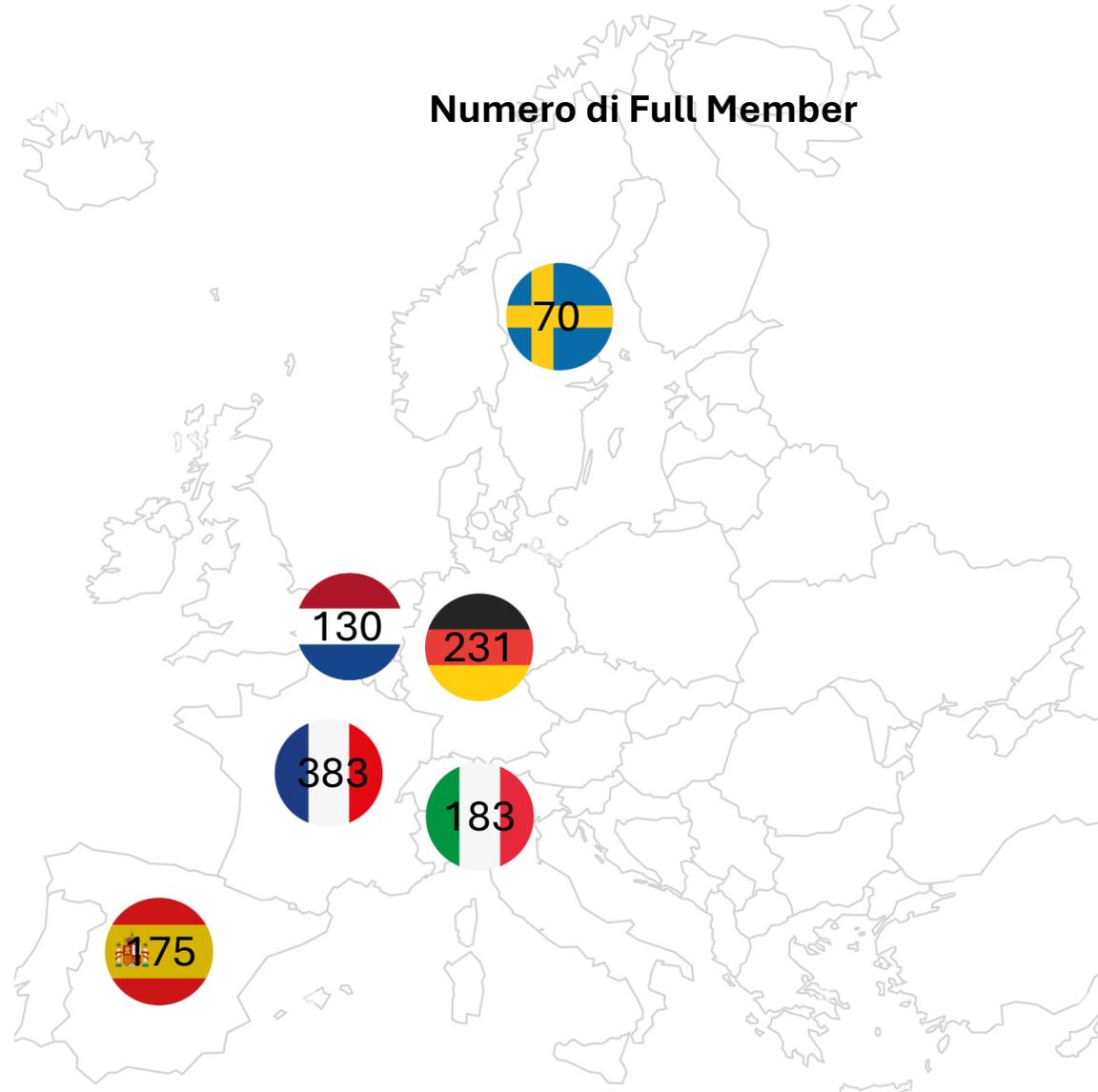
Evoluzione degli investimenti di private capital in Italia



Evoluzione del numero di Full Member (operatori)



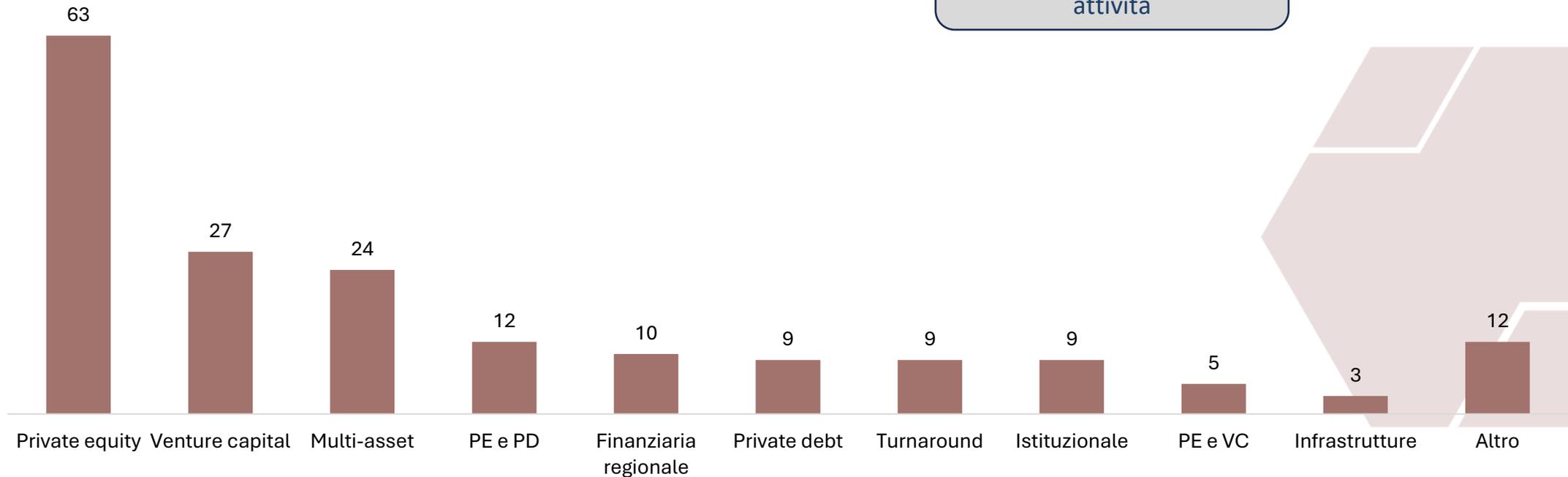
...ma in Italia gli operatori non sono troppi, anzi, sono troppo pochi



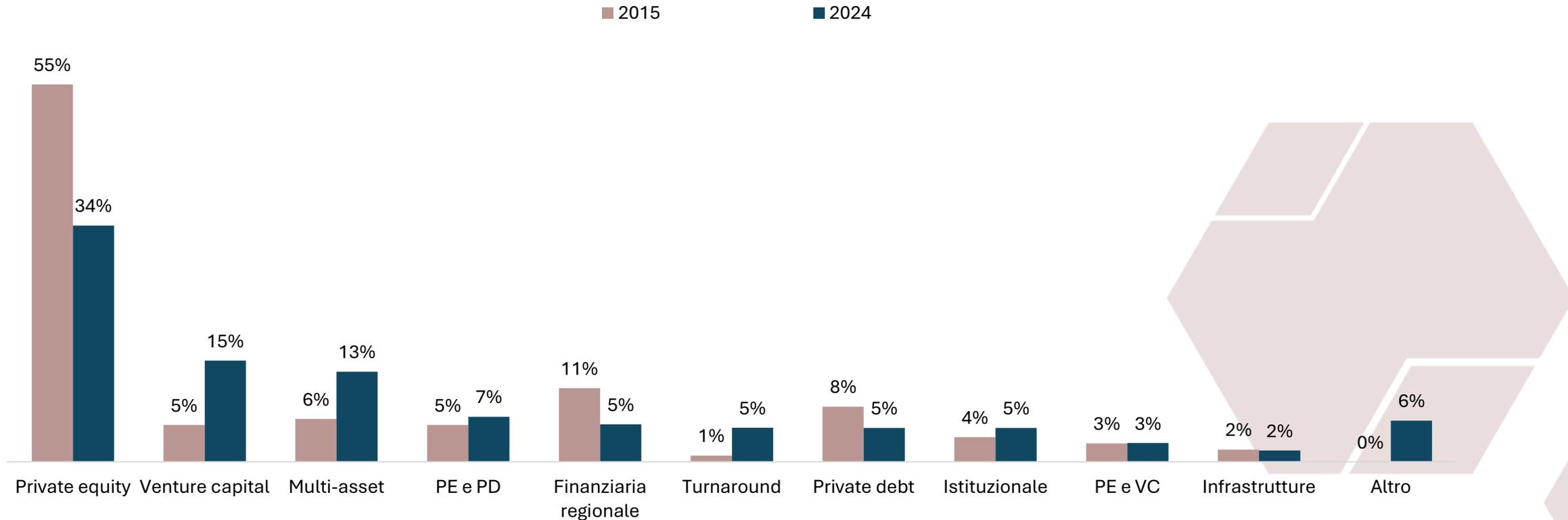
Distribuzione dei Full Member per tipologia di attività

23 asset manager,
di cui 13 domestici

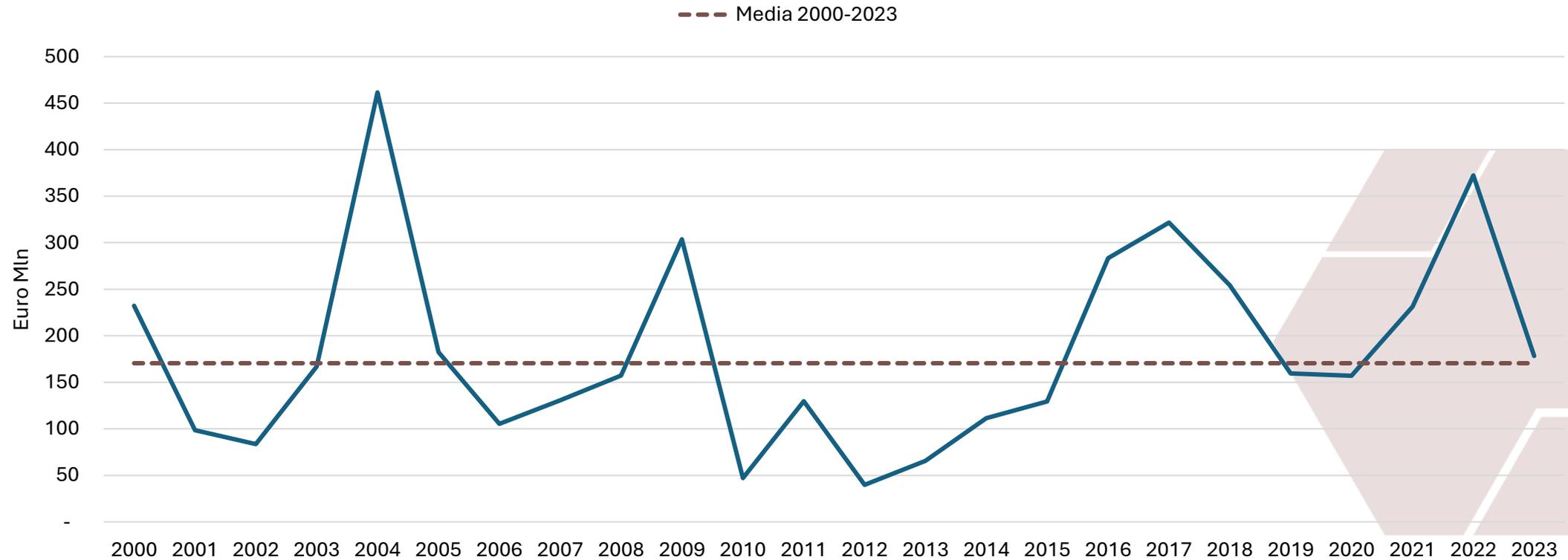
15 soggetti negli ultimi anni
hanno ampliato la propria
attività



Distribuzione dei Full Member per tipologia di attività



I fondi di private equity in Italia restano mediamente di dimensioni contenute

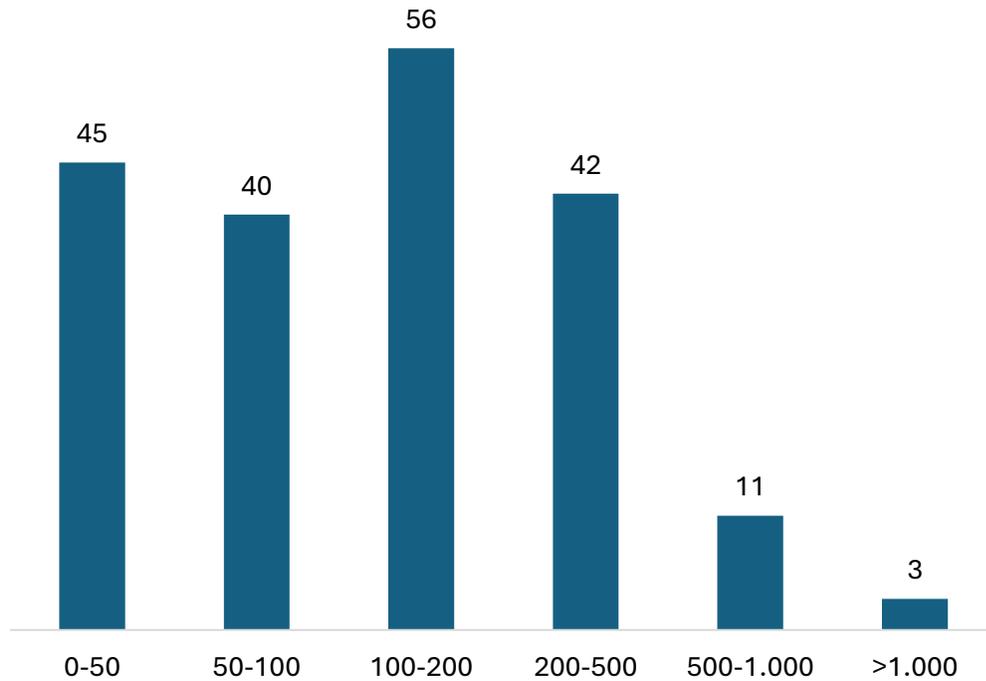


Nota: dati riferiti all'anno del closing finale. Non è stato considerato il 2024 in quanto non era disponibile un campione sufficiente di dati

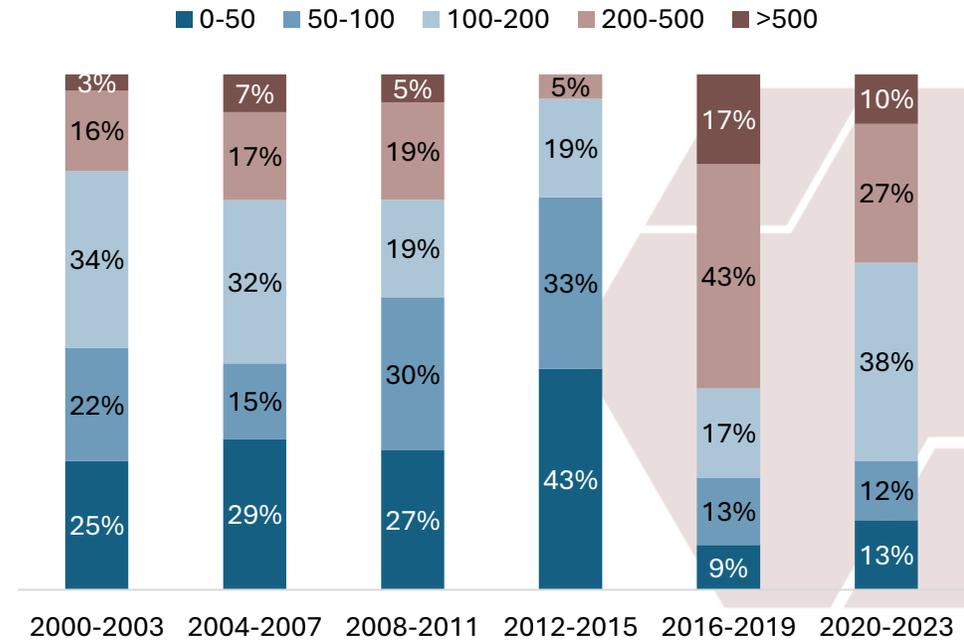
Fonte: AIFI-PwC

I fondi maggiori di 500 milioni restano una rarità

Numero di fondi raccolti per dimensione (2000-2023)

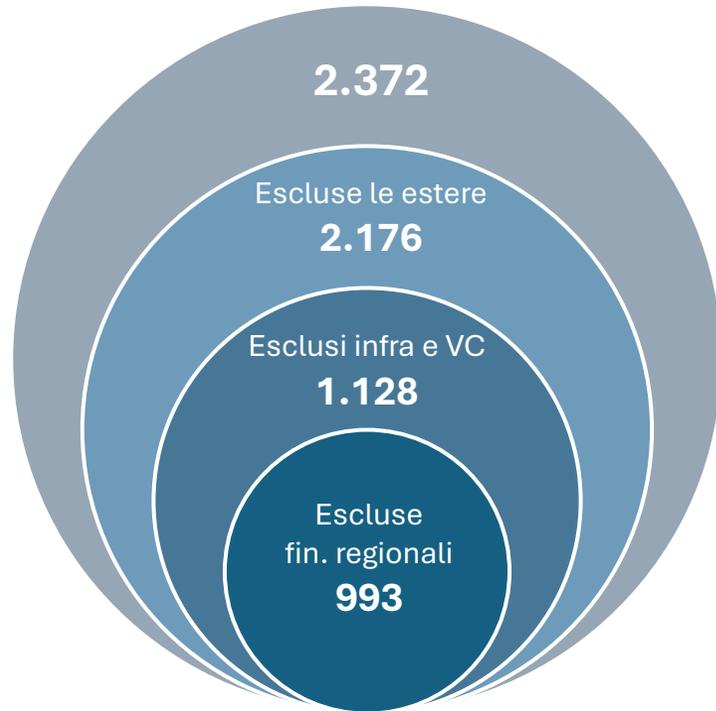


Distribuzione dei fondi raccolti nel tempo per dimensione



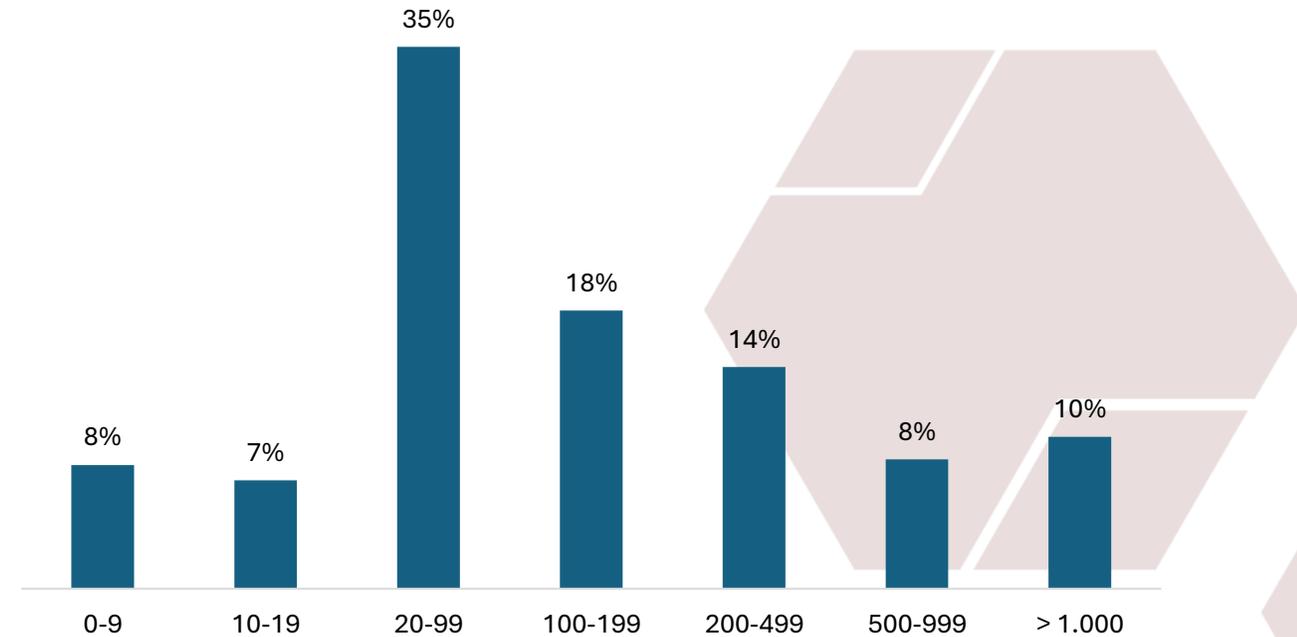
I fondi sono di dimensioni limitate perché i target sono mediamente piccole aziende

Numero di società
(dati a fine 2024)



58% nel portafoglio di operatori domestici

Distribuzione delle società in portafoglio del PE per numero di addetti



Fonti della raccolta di private equity e venture capital in Italia e Francia (2020-2024, milioni di Euro)

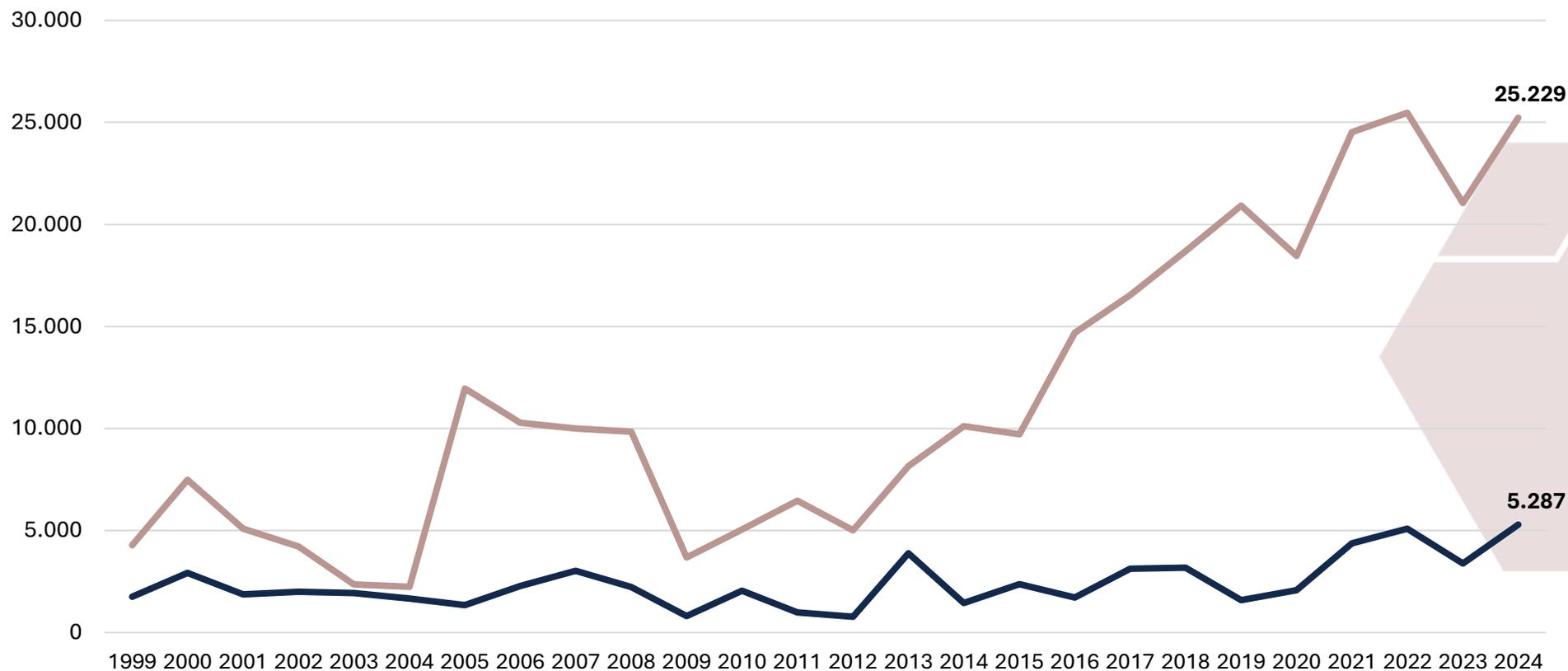
	 Italia	 Francia
Investitori individuali e family office	2.471	20.034
Fondi pensione	2.307	9.525
Settore pubblico	2.137	12.521
Fondi di fondi e altri soggetti finanziari	1.664	26.733
Banche	1.617	10.189
Assicurazioni	1.045	19.867
Fondi sovrani	387	6.681
Altro	1.213	9.159

Lo sviluppo della Francia è il risultato di politiche ben studiate

Due misure su tutte:

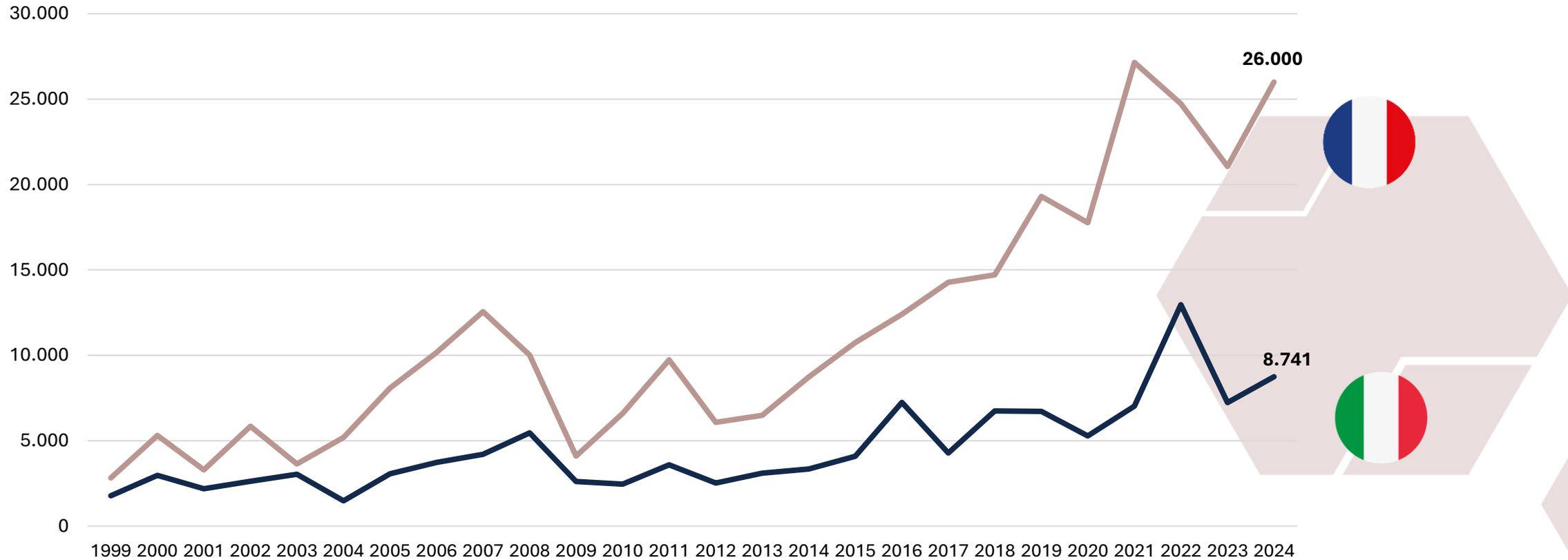
- 1) Un investitore pubblico molto attivo
- 2) Moral suasion sulle assicurazioni

Evoluzione della raccolta di private equity e venture capital in Italia e Francia (infrastrutture escluse, milioni di Euro)



Anche negli investimenti la Francia dal 2000 ad oggi ha distanziato il mercato italiano

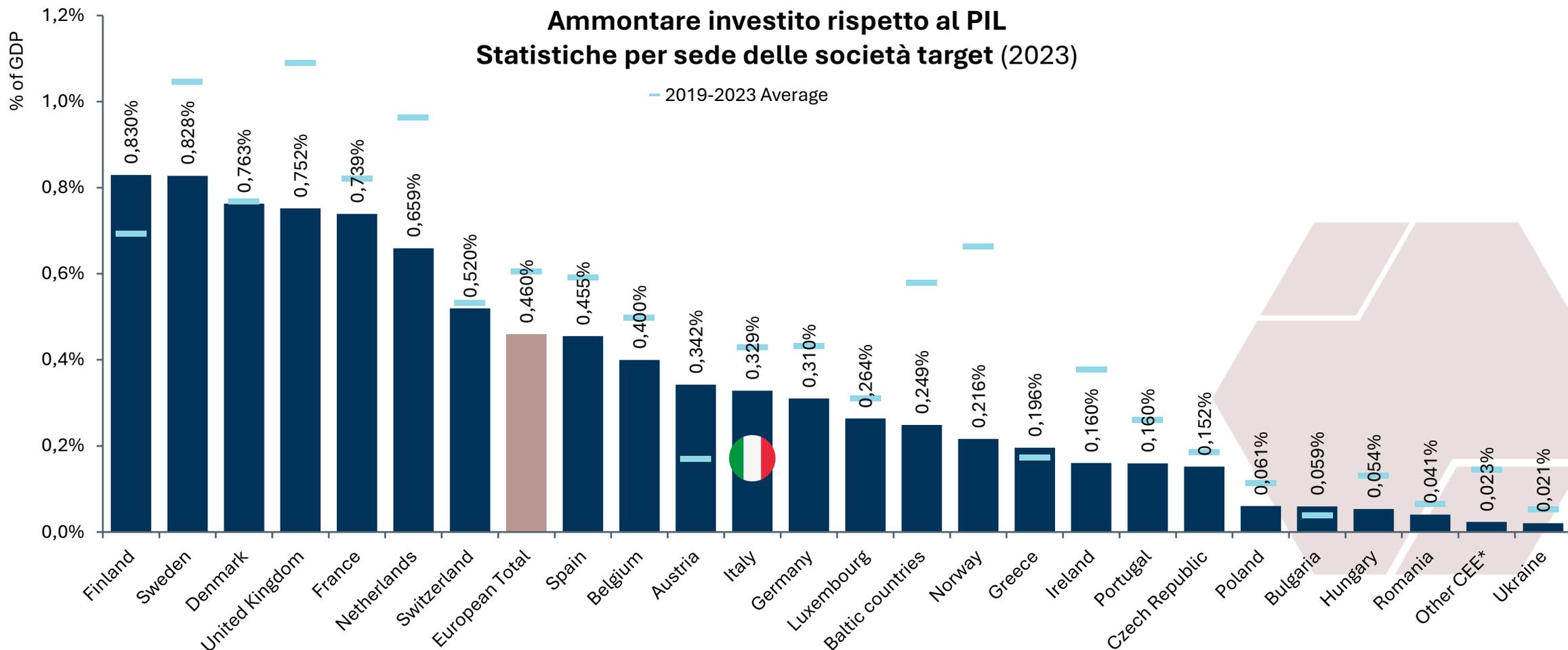
Evoluzione degli investimenti di private equity e venture capital in Italia e Francia
(infrastrutture escluse, milioni di Euro)



Rapporto numero di società oggetto di investimento/numero di società
(periodo 2019-2023, investimenti con equity 5-100 milioni, società con 20-250 dipendenti)

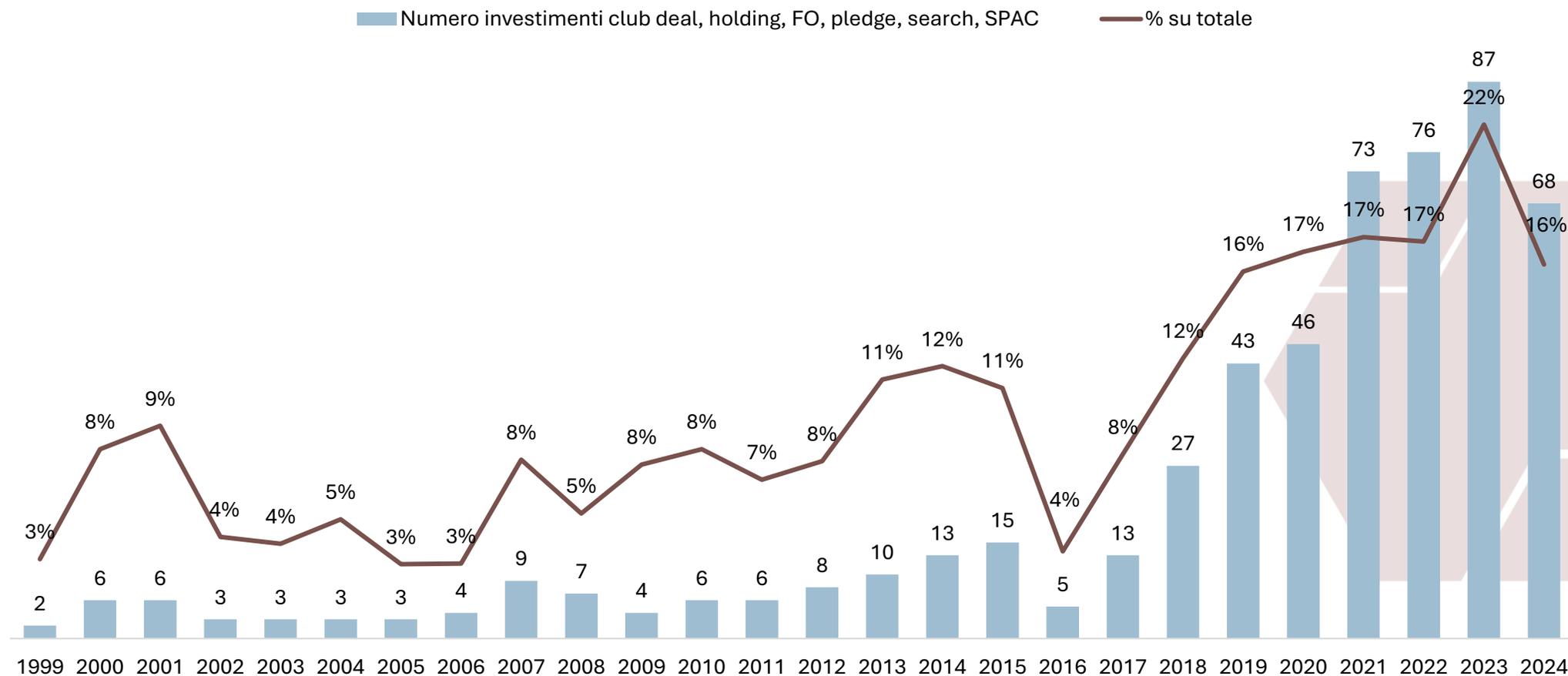
		Numero società oggetto di investimento	Peso sul numero di società
	Italia	782	0,9%
	Francia	2.963	3,8%
	Spagna*	701	0,9%

Oltre alla Francia, anche la Spagna ha fatto meglio dell'Italia



* Bosnia Herzegovina, Croatia, Macedonia, Moldova, Montenegro, Serbia, Slovakia, Slovenia

Un segnale di debolezza dell'industria italiana è la grande crescita del segmento dei club deal



- L'industria del private equity in Italia è sottodimensionata sia come masse complessive gestite che come numero di operatori.
- C'è un tema di scarsità di operatori di dimensioni elevate e quindi di dimensioni medie dei fondi contenute, riflesso in buona misura della struttura industriale del paese.
- L'esempio francese mostra che sarebbe possibile, con politiche appropriate, sviluppare in misura più significativa l'industria del private equity. Troppo ridotto in Italia il ruolo dell'investitore di matrice pubblica.
- Le società di gestione italiane possono crescere di dimensione diversificando le strategie.
- L'anomala crescita dei Club Deal è un sintomo di debolezza dell'industria italiana.