

A

PRIVATE EQUITY

# LA SVOLTA DEL PRIVATE EQUITY

 Paola Sacerdote

**A** sset class storicamente riservata agli investitori istituzionali, negli ultimi anni il private equity si sta progressivamente aprendo alla clientela private, spinta dalla ricerca di rendimento di lungo periodo e dal bisogno di diversificazione rispetto ai mercati quotati. In questo contesto si inserisce lo sbarco in Italia di **Altaroc**, una delle principali società di private equity a livello continentale. Nata nel 2021, la società è oggi attiva in cinque Paesi europei e conta su circa tre miliardi in gestione e in consulenza. La sua missione è quella di progettare soluzioni di investimento “chiavi in mano” rendendo accessibile questa asset class a una clientela privata sofisticata, attraverso wealth manager, family office e private bank. Per guidare il mercato italiano, **Altaroc** ha scelto **Barbara Galliano**, professionista con oltre 27 anni di expertise complessiva nel settore dell’asset e wealth management e ruoli di crescente responsabilità ricoperti in Natixis Investment Managers.

A raccontare l’evoluzione del private equity è **Maurice Tchenio**, presidente di **Altaroc**, e pioniere del settore con una carriera iniziata nel 1972, quando l’espressione “private equity” praticamente ancora non esisteva e si parlava quasi esclusivamente di venture capital. “Per tutta la mia vita ho visto evolvere l’industria: prima il finanziamento delle start-up, poi gli investimenti di minoranza in aziende in crescita, e infine i grandi buyout su scala globale”, racconta.

Secondo Tchenio, definire il private equity una moda passeggera è concettualmente sbagliato, perché nei fatti “è uno strumento essenziale per creare nuove imprese e sostenere l’innovazione”. Il

manager ricorda come molte grandi aziende globali siano cresciute grazie a capitali privati anche in anni di perdite (un esempio emblematico è Amazon), evidenziando il ruolo anticiclico dell’asset class. “Più l’economia cambia e nascono nuove industrie, più cresce il bisogno di capitale di rischio per supportare gli imprenditori”. Da questo punto di vista il **private equity è un pilastro strutturale del finanziamento all’economia reale**, sostenendo la crescita delle imprese e accompagnandole con competenze strategiche e organizzative.

Se il private equity è qui per restare, un punto centrale evidenziato da Tchenio è l’importanza di aprire questa asset class anche agli investitori privati. Già negli anni Novanta Tchenio aveva creato Altamir, una società quotata che consentiva ai privati di co-investire negli stessi asset dei grandi investitori. Oggi l’obiettivo è simile, ma aggiornato: “È fondamentale che anche gli investitori individuali possano accedere al private equity, soprattutto in un contesto di invecchiamento demografico, in cui bisogna pensare a costruirsi la propria pensione in autonomia”. Poiché il private equity è storicamente l’asset class più performante, gli investitori devono iniziare presto a costruire investimenti di lungo termine. Su questi presupposti si basa la strategia di **Altaroc**. A spiegarla è **Frédéric Stolar**, che ha affiancato Tchenio nello sviluppo del progetto. La missione dichiarata è portare programmi di private equity di qualità istituzionale nel mondo del wealth management. “Il nostro obiettivo è costruire prodotti top quality e distribuirli tramite banche private, consulenti finanziari indipendenti e multifamily office”, spiega il managing partner della società. Negli ultimi quattro anni la società ha raccolto circa due miliardi di euro, servendo oltre 7.000 clienti privati attraverso questi canali di distribuzione.

Il razionale economico alla base del private equity, spiega ancora Stolar, poggia su tre pilastri: accesso a un universo più ampio di aziende, performance superiori e maggiore resilienza rispetto ai mercati pubblici. “Il 95% delle aziende con fatturato superiore ai 100 milioni è in mani private. Se si vuole ampliare il proprio orizzonte di investimento, bisogna guardare al private equity”, osserva. Sul fronte dei rendimenti, la differenza rispetto ai mercati quotati nel lungo periodo è molto significativa, grazie all’effetto compounding, come insegna Warren Buffett. “Nel lungo termine, l’impatto dell’interesse composto sul valore del capitale è enorme”. Stolar riconosce che l’interesse degli investitori è elevato, ma ser-

**ALTAROC DEBUTTA  
SUL MERCATO ITALIANO  
CON SOLUZIONI “CHIAVI IN  
MANO” PER LA CLIENTELA  
PRIVATE**

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

PRIVATE EQUITY

A



ve una struttura adeguata e soprattutto educazione finanziaria. “Il nostro lavoro principale è spiegare l’asset class: come funziona, quali sono i rischi e quali i benefici”.

In termini di strategie, la società si focalizza esclusivamente su growth equity e buyout, evitando il venture capital e le strategie di turnaround, considerate troppo rischiose per la clientela private. “Il venture capital può essere estremamente volatile: circa il 50% delle aziende finanziate chiude entro cinque anni. Non è adatto agli investitori privati”, precisa Stolar.

Il modello di distribuzione è di tipo B2B2C, con un ruolo centrale delle reti di consulenza. “Non ci rivolgiamo direttamente al cliente finale, ma lavoriamo con banker e consulenti finanziari, mantenendo la relazione personale e affiancandola a una piattaforma digitale avanzata che facilita la sottoscrizione, la gestione dei flussi di cassa, la formazione e il reporting” spiega. Un altro elemento chiave è il rigoroso processo di selezione dei fondi: focus su gestori nel primo quartile, track record pluridecennale e bassa volatilità dei risultati.

Stolar commenta così la decisione di aprire la branch italiana: “L’Italia rappresenta per Altaroc un mercato strategico, per la qualità della consulenza, la sofisticazione delle reti di distribuzione e la crescente attenzione verso il private equity come componente strutturale dei portafogli. Ritengo che la nostra piattaforma sia perfettamente in grado di soddisfare le esigenze del mercato italiano. La solidità e la semplicità dei nostri prodotti e della nostra tecnologia dovrebbero interessare i wealth manager che desiderano creare un vantaggio competitivo nei mercati privati”. Un punto che va evidenziato è che l’obiettivo non è una “democratizzazione indiscriminata” dell’asset class, ma un accesso mirato alla clientela patrimonializzata. “Il private equity richiede orizzonti di investimento lunghi e capacità di sopportare l’illiquidità. Non è adatto a tutti”, avverte Galliano. Per il mercato italiano la società ha strutturato tre linee principali di prodotto: un fondo evergreen con flussi mensili e volatilità contenuta, un



fondo chiuso vintage con capital call programmati e infine soluzioni personalizzate per grandi patrimoni con obiettivi di crescita o reddito di lungo periodo. “L’elemento chiave è la pianificazione: investire in modo costante e programmato consente di smussare i cicli del private equity e sfruttare appieno l’effetto compounding”, spiega la country head per l’Italia.

E come già sottolineato da Stolar, l’educazione finanziaria resta un pilastro della strategia: “Senza conoscenza dell’asset class non si va da nessuna parte. Per questo abbiamo investito e investiamo molto in moduli informativi e strumenti digitali dedicati a banker e clienti” conclude Galliano.

In sintesi, la visione di Altaroc è chiara: rendere accessibile il private equity istituzionale agli investitori privati, mantenendo elevati standard di selezione e una forte attenzione al lungo periodo.