



Educazione Finanziaria

Mercati privati

Principali categorie, benefici, rischi e modalità di accesso, con particolare riferimento al contesto europeo.

Approfondiamo insieme



Introduzione

I mercati privati costituiscono una **componente sempre più rilevante** del sistema finanziario moderno. Essi comprendono tutte le **forme di investimento non quotate** sui mercati regolamentati e rappresentano un canale diretto di **finanziamento dell'economia reale**, affiancando e integrando i mercati pubblici tradizionali. In Europa, l'interesse verso i mercati privati è cresciuto in modo significativo, sia per la ricerca di diversificazione e rendimento da parte degli investitori, sia per il ruolo strategico che questi capitali svolgono nel sostenere **imprese, infrastrutture e progetti di lungo periodo**.

I mercati privati includono un'**ampia gamma di asset e strategie** – da imprese non quotate a debito privato, fino a immobili, infrastrutture e altri asset reali – offrendo opportunità di **diversificazione** e rendimento alternative rispetto agli investimenti tradizionali in azioni e obbligazioni quotate. Negli ultimi anni, anche grazie a innovazioni normative come gli ELTIF, **questi mercati stanno diventando più accessibili agli investitori retail**, estendendosi oltre la tradizionale platea degli investitori professionali.



Il presente documento offre una **sintesi strutturata dei mercati privati**, illustrandone le principali caratteristiche e le soluzioni di investimento relative.

1. Definizione e caratteristiche dei mercati privati
2. Dimensioni e rilevanza economica
3. Principali categorie di investimento
4. Vantaggi degli investimenti nei mercati privati
5. Rischi e limiti da considerare
6. Accesso ai mercati privati in Europa
7. Considerazioni conclusive



1. Definizione e caratteristiche dei mercati privati (1/2)

Per mercati privati (in inglese *private markets*) si intendono tutti gli investimenti finanziari **non negoziati su borse valori o mercati regolamentati**.

Rientrano in questa definizione le **partecipazioni in aziende non quotate (private equity e venture capital)**, i prestiti a società non quotate o altri privati (**private credit o private debt**), gli **investimenti immobiliari e in infrastrutture** e, più in generale, gli **asset alternativi** scambiati tramite accordi privati tra investitori.



- A differenza dei mercati pubblici, i mercati privati sono caratterizzati da:
 - **assenza di quotazioni giornaliere;**
 - **minore liquidità;**
 - **orizzonti temporali medio-lunghi;**
 - **maggiore complessità** operativa e informativa.



1. Definizione e caratteristiche dei mercati privati (2/2)

Storicamente riservati a investitori istituzionali e grandi patrimoni, negli ultimi anni questi mercati si stanno progressivamente aprendo anche a **investitori non professionali**, seppur con adeguate limitazioni e tutele.

Ad esempio, l'Unione Europea ha introdotto specifici fondi di investimento dedicati come gli **ELTIF** (*European Long-Term Investment Fund*) proprio per facilitare l'accesso degli investitori retail a tale ambito di mercato, semplificando le regole di partecipazione e abbassando le soglie di ingresso. Ciò fa parte di un trend di “**democratizzazione**” **della finanza privata**, che mira a coinvolgere un pubblico più ampio pur mantenendo adeguate tutele.



2. Dimensioni e rilevanza economica

Sebbene i mercati privati siano ancora dimensionalmente una frazione rispetto ai mercati finanziari tradizionali, **il loro peso è in costante crescita**. A livello globale, il valore degli asset privati gestiti è aumentato rapidamente e le prospettive indicano un'ulteriore espansione nel lungo periodo: analisi di settore stimano che gli asset privati globali (oggi attorno ai 13 mila miliardi di dollari) potrebbero superare i **30 mila miliardi di dollari entro il 2030***.

In Europa, la crescita dei mercati privati è favorita dalla necessità di **finanziare settori strategici** come l'innovazione tecnologica, la transizione energetica e le infrastrutture. In molti casi, i capitali pubblici e il credito bancario non sono sufficienti a coprire questi fabbisogni, lasciando spazio all'intervento di investitori privati. Si può dunque dire che i **mercati privati convogliano risorse verso l'economia reale e progetti di lungo periodo**, contribuendo allo sviluppo economico e alla creazione di valore.

*Fonte: Prequin "Private Markets in 2030", ottobre 2025



3. Principali categorie di investimento (1/6)



I mercati privati si articolano in diverse categorie, ciascuna con caratteristiche specifiche in termini di rischio, rendimento e orizzonte temporale.

Private Equity

Il private equity (PE) consiste nell'**investimento in società non quotate con l'obiettivo di aumentarne il valore attraverso crescita, ristrutturazione o miglioramento della gestione, per poi disinvestire dopo alcuni anni**. All'interno del private equity rientra il **venture capital**, focalizzato su start-up e imprese innovative in fase iniziale del loro ciclo di vita, e quindi caratterizzate da un rischio molto elevato ma, contemporaneamente, anche da aspettative di crescita del rendimento e degli utili esponenziali.



3. Principali categorie di investimento (2/6)

Il private equity richiede una **prospettiva di lungo periodo**: i fondi PE hanno spesso durate decennali (**10 anni o più**), considerato il tempo necessario per far crescere significativamente un'azienda privata e poi uscirne. Questo implica che il **capitale investito resta vincolato per anni (illiquidità)**.

Il livello di rischio è generalmente elevato: investire in imprese non quotate comporta rischi maggiori rispetto ad acquistare azioni di grandi società quotate, poiché le aziende private possono essere più piccole, meno diversificate, con informazioni limitate e maggiore probabilità di insuccesso.

Tuttavia, un portafoglio diversificato di investimenti di PE può attenuare il rischio specifico delle singole imprese, in considerazione del fatto che gli investimenti di private equity hanno un potenziale di rendimento atteso elevato: il cosiddetto *illiquidity premium* (premio per la minore liquidità) e la crescita di valore delle aziende partecipate possono tradursi in extra-rendimenti interessanti per gli investitori pazienti.



3. Principali categorie di investimento (3/6)

Venture Capital

Una categoria particolare di private equity è il venture capital, focalizzato su **start-up e imprese emergenti ad alto potenziale** di crescita ma anche ad alto rischio.

I venture capitalist apportano **capitali nelle fasi iniziali di vita di queste aziende** (spesso nel settore tecnologico o scientifico) **in cambio di quote societarie**, sperando che qualcuna diventi la “prossima grande azienda”. Data la natura delle imprese finanziate, queste operazioni richiedono in genere un **orizzonte temporale medio-lungo**, necessario per permettere ai progetti imprenditoriali di svilupparsi.

È un segmento **cruciale per finanziare l'innovazione, sebbene i ritorni possano variare molto**: poche aziende avranno successo, compensando le molte che falliranno e proprio per questo, come già accennato, il **profilo di rischio** rimane **tra i più elevati** dell'intero ambito dei mercati privati.



3. Principali categorie di investimento (4/6)

Private debt

Il private debt riguarda il **finanziamento diretto di imprese non quotate tramite prestiti o strumenti di debito non negoziati sui mercati pubblici**. Gli investitori ricevono interessi periodici, generalmente più elevati rispetto alle obbligazioni tradizionali, a compensazione della minore liquidità e del maggior rischio di credito.



Il private debt è **cresciuto di importanza dopo la crisi finanziaria del 2008**, quando le banche hanno ridotto il credito alle imprese: fondi di debito privato e investitori istituzionali hanno colmato parte di quel vuoto, **finanziando soprattutto PMI o progetti specifici in cerca di capitali**.



3. Principali categorie di investimento (5/6)

Il **rischio** del debito privato solitamente è **inferiore a quello dell'equity** perché i creditori hanno priorità di rimborso rispetto agli azionisti e spesso garanzie sugli asset della società. **Tuttavia, rispetto a obbligazioni societarie quotate o bond governativi, il private debt presenta rischi più alti:** i debitori sono aziende non quotate (spesso più piccole o con rating creditizio non pubblico), e in caso di default recuperare il capitale può essere complesso.

Tipicamente gli investimenti in private debt offrono **tassi d'interesse superiori a quelli delle obbligazioni tradizionali equivalenti**, proprio per compensare la **minore liquidità** e il **maggiore rischio percepito**, e prevedono generalmente un **orizzonte temporale** coerente con la durata degli strumenti di debito sottostanti.



3. Principali categorie di investimento (6/6)

Asset reali

Gli asset reali comprendono **investimenti in beni tangibili come immobili, infrastrutture e risorse naturali**. Questi investimenti sono tipicamente di **lungo periodo** e mirano a generare **flussi di cassa stabili (affitti, pedaggi, tariffe)** oltre a un **potenziale apprezzamento** del capitale nel tempo. Gli **investimenti in immobili core** (immobili di qualità elevata, già affittati e situati in aree consolidate, caratterizzati da flussi di cassa stabili) **o infrastrutture mature** (infrastrutture già operative, con utilizzo e ricavi prevedibili e regolamentati) e regolamentate possono avere **profili di rischio relativamente contenuti** (flussi stabili, beni tangibili a garanzia), sebbene non privi di rischi (ad esempio variazioni dei valori immobiliari, rischi normativi o tecnologici nelle infrastrutture). Al contrario, **progetti di sviluppo** (es. costruzione di un nuovo impianto) **o esposizioni a commodity** (come materie prime, energia, metalli...) **possono elevare il rischio** (ritardi, costi extra, volatilità dei prezzi). Oltre ai flussi di reddito stabili, gli asset reali possono svolgere la funzione di protezione dall'inflazione.



4. Vantaggi degli investimenti nei mercati privati

I mercati privati offrono diversi potenziali **benefici**:

- **Diversificazione del portafoglio**, grazie alla bassa correlazione con i mercati pubblici;
- **Accesso a opportunità esclusive**, non disponibili tramite strumenti quotati;
- **Potenziale di rendimento superiore nel lungo periodo**, legato al premio per l'illiquidità e alla creazione attiva di valore;
- **Approccio orientato al lungo termine**, meno influenzato dalla volatilità di breve periodo;
- **Impatto sull'economia reale**, attraverso il finanziamento diretto di imprese, infrastrutture e progetti strategici in grado di creare posti di lavoro e sviluppo.

Occorre evidenziare, inoltre, che la gamma estesa di strumenti consente in particolare agli investitori professionali di creare soluzioni su misura e trovare valore in nicchie specifiche (per settore, area geografica, dimensione aziendale) che restano fuori dal radar dei mercati pubblici.



5. Rischi e limiti da considerare (1/2)

Accanto ai vantaggi, i mercati privati presentano **rischi specifici, come l'illiquidità e il lungo orizzonte temporale** che richiede pazienza e pianificazione finanziaria: l'investitore deve essere certo di non aver bisogno dei fondi investiti nei private markets nell'immediato poiché in caso di emergenza finanziaria o cambiamento di strategia, potrebbe andare incontro a perdite o lunghe attese per sbloccare le proprie risorse.





5. Rischi e limiti da considerare (2/2)

Inoltre, occorre considerare i seguenti aspetti:

- **Costi di gestione elevati**, dovuti alla complessità operativa e alle competenze specifiche richieste.
- **Minore trasparenza informativa** rispetto ai mercati quotati: se quotate in borsa, le società devono obbligatoriamente divulgare molte informazioni finanziarie e operative. Nei mercati privati questo obbligo è molto minore o assente.
- **Rischio di perdita del capitale**, in parte perché gli investimenti sono meno regolamentati e in parte per la natura stessa degli asset (aziende giovani o non consolidate, progetti imprenditoriali, beni fisici soggetti a eventi avversi...).

Questi elementi rendono i mercati privati adatti solo a una **parte limitata del patrimonio** e a **investitori consapevoli** dei rischi assunti, oltre ad evidenziare l'importanza di affidarsi a **professionisti** in grado di suggerire le soluzioni più adatte per il profilo rischio-rendimento dell'investitore.



6. Accesso ai mercati privati in Europa (1/2)

Negli ultimi anni, soprattutto in **Europa**, sono stati introdotti **strumenti e normative** che rendono **più accessibili gli investimenti privati** anche ai clienti retail. La domanda è cresciuta per via dei bassi rendimenti obbligazionari, mentre le società di gestione hanno iniziato a proporre prodotti pensati per un pubblico più ampio, come fondi chiusi quotati e fondi di investimento alternativi.

Le principali innovazioni normative includono ad esempio gli **ELTIF** (European Long-Term Investment Funds), che permettono anche agli investitori non professionali di accedere a **fondi diversificati di private equity, debito o infrastrutture con tutele specifiche**. In Italia, i **PIR alternativi** rappresentano un ulteriore canale di accesso per il retail, offrendo **vantaggi fiscali e la possibilità di investire in asset illiquidi** come private equity e private debt.



6. Accesso ai mercati privati in Europa (2/2)

In questo scenario, **il ruolo dei consulenti finanziari è fondamentale**: devono spiegare chiaramente rischi e opportunità, valutare la corretta allocazione nel portafoglio e selezionare gestori affidabili. È importante sottolineare nuovamente che questi investimenti, pur più accessibili, restano adatti solo a chi può immobilizzare capitale a lungo termine e accettare un rischio aggiuntivo.

Un ruolo primario è poi certamente quello svolto dall'**educazione finanziaria**. L'Europa sta accelerando sullo sviluppo dei mercati privati, coinvolgendo un bacino più ampio di investitori, ma contemporaneamente occorre promuovere ed erogare una conoscenza diffusa e accessibile di questi mercati **per consentire scelte consapevoli e informate**.



Considerazioni conclusive

- I mercati privati rappresentano una **componente in forte sviluppo** del panorama finanziario europeo e globale. Essi offrono opportunità di diversificazione, rendimento e impatto economico, ma **richiedono un approccio consapevole**, orientato al lungo periodo e supportato da adeguate competenze.
- Inseriti in modo equilibrato **all'interno di un portafoglio ben strutturato**, i mercati privati possono costituire un **valido complemento** agli investimenti tradizionali, contribuendo al finanziamento dell'economia reale e alla creazione di valore nel tempo.
- **Comprendere** bene cosa comporta investire in un fondo di private equity o in un'infrastruttura è il **primo passo per decidere consapevolmente**. Documenti di educazione finanziaria come questo servono a preparare il terreno, fornendo le conoscenze di base affinché le nuove aperture sui mercati privati portino reali vantaggi a investitori, consulenti finanziari e risparmiatori.



Ascolta i nostri podcast su

amazon music



Spreaker
From iHeart

Continua a seguirci su

LinkedIn

YouTube

Capire il risparmio e metterlo in pratica:

Eurizon per **l'educazione finanziaria** - Termini, contenuti e strumenti per comprendere il mondo del **risparmio gestito**



www.eurizoncapital.com/it-IT/educazione-finanziaria



Eurizon Capital Educazione Finanziaria

I contenuti di questo documento sono predisposti da Eurizon Capital SGR S.p.A., le informazioni e le opinioni espresse sono riferite alla data di redazione e si basano su fonti ritenute affidabili e in buona fede, tuttavia nessuna dichiarazione o garanzia è fornita dalle Società relativamente alla loro accuratezza, completezza, affidabilità e correttezza. Non vi è alcuna garanzia che i risultati o qualsiasi altro evento futuro saranno coerenti con quanto qui contenuto.

Nulla del contenuto del presente documento deve essere inteso come ricerca in materia di investimenti o comunicazione di marketing né come raccomandazione o suggerimento, rispetto ad una strategia di investimento né come sollecitazione o offerta, o consulenza in materia di investimenti, legale, fiscale o di altra natura. Qualsiasi informazione contenuta nel presente documento potrà, successivamente alla data di redazione dello stesso, essere oggetto di modifica o aggiornamento da parte di Eurizon Capital SGR S.p.A., senza alcun obbligo di comunicare tali modifiche o aggiornamenti.

Il presente documento non è rivolto a persone in giurisdizioni in cui l'offerta al pubblico di prodotti o servizi non sia autorizzata.

Eurizon Capital SGR S.p.A. e i propri dipendenti non sono responsabili né per qualsiasi eventuale danno derivante dall'affidamento fatto sulle informazioni del presente documento né per qualsiasi errore e/o omissione ivi contenuti.

I presenti contenuti non potranno essere riprodotti, ridistribuiti a terzi o pubblicati, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso scritto da parte di Eurizon Capital SGR S.p.A..

Edizione settembre 2025

Sede Legale
Via Melchiorre Gioia, 22
20124 Milano - Italia
Tel. +39 02 8810.1
Fax +39 02 8810.6500

Eurizon Capital SGR S.p.A.
Capitale Sociale € 118.200.000,00 i.v. • Codice Fiscale e n. Iscrizione Registro Imprese di Milano 04550250015 Società partecipante al Gruppo IVA "Intesa Sanpaolo", Partita IVA 11991500015 (IT11991500015) • Iscritta all'Albo delle SGR, al n. 3 nella Sezione Gestori di OICVM e al n. 2 nella Sezione Gestori di FIA • Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Intesa Sanpaolo S.p.A. ed appartenente al Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, iscritto all'Albo dei Gruppi Bancari • Socio Unico: Intesa Sanpaolo S.p.A. • Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia