

# I FONDI CHIUSI ESPLORANO TELEMEDICINA E PRESTITI VITALIZI

La longevity economy inizia a trovare spazio anche nel perimetro dei private market. Le iniziative di Quadrivio e DeA Capital Real Estate aprono la strada a un nuovo segmento di mercato, che attira l'interesse crescente di investitori istituzionali e Hnwi

di Valentina Magri

Oltre la longevity economy, è l'ora dell'economia della Silver Age che, secondo la definizione della Commissione europea, include tutti gli over 50. E dunque inizia ben prima della vecchiaia. "Tra Stati Uniti ed Europa occidentale, gli individui che rientrano oggi nella silver age sono circa 300 milioni: il doppio rispetto a 50 anni fa. Un segmento così grande da rappresentare la terza potenza economica globale, dopo Usa e Cina", chiarisce Walter Ricciotti, ceo di Quadrivio Group. Non solo: la popolazione sopra i 50 anni rappresenta oggi il 36% della popolazione totale, nonché il 56% dei consumi. Coloro che ne fanno parte hanno un'ampia capacità di spesa, oltre che uno stile di vita e una predisposizione ai consumi ben diversa dai loro predecessori: vogliono essere in forma e mantenersi attivi, e per farlo non esitano a utilizzare l'intero capitale accumulato durante la loro vita lavorativa. Un'opportunità immensa per tutte le aziende che offrono beni e servizi a loro dedicati. In Usa attualmente sono pochi i fondi di investimento, in ambito private market, specializzati in questo mega trend. "Investire in aziende private e non quotate, attive in tale comparto, rappresenta un'evidente opportunità di investimento per noi operatori. Attraverso acquisizioni di maggioranza si può influire sulla gestione aziendale e generare rendimenti significativi, contenendo così anche i rischi", afferma Ricciotti, che aggiunge: "La difficoltà, o meglio la sfida, legata al tema della silver economy risiede nell'identificare le migliori aziende in target e con un grande potenziale di sviluppo in questo specifico mercato". In Italia attualmente esiste un solo veicolo di private equity specializzato in questo settore: Silver Economy Fund. Il fondo, promosso e gestito da Quadrivio Group, investe in aziende europee e statunitensi che offrono prodotti e servizi su misura a tutta la fascia over 50, fornendo loro i capitali necessari per accelerare i processi di crescita e sviluppo. Focus del fondo sono: la prevenzione (intesa come l'insieme di tutte le iniziative funzionali al benessere fisico dell'individuo); una migliore qualità della vita (attività ricreative e per

acquisire nuove competenze); l'assistenza domiciliare avanzata (telemedicina, caregiver e servizi clinici). Gli investitori del fondo sono in larga parte istituzionali (fondazioni bancarie, assicurazioni, casse di previdenza, fondi pensione), ma ci sono anche family office e Hnwi. La soglia minima di investimento è di 125 mila euro. Come dichiara il ceo di Quadrivio Group: "Nel fondo hanno investito per il 70% investitori istituzionali e per il restante 30%, privati. Abbiamo un obiettivo di raccolta di 300 milioni di euro, con un hard cap a 400 milioni. La raccolta è partita nel settembre 2021 e resterà aperta per 2 anni. Il target di rendimento è simile a quello di altri fondi di Quadrivio Group e pari al 15-20% annuale composto". Sempre sul fronte dei private market, la longevity economy è il mega-trend in cui investe anche il Longevity Fund di DeA Capital Real Estate sgr. Il veicolo ha avuto una lunga gestazione: è stato istituito nel 2019, ma la raccolta è partita solo nell'aprile 2021. Si rivolge a investitori istituzionali e in particolare a fondi pensione, casse di previdenza, fondazioni e assicurazioni. Il fondo investe in prestiti vitalizi ipotecari: una particolare forma di finanziamento a medio-lungo termine a favore di persone fisiche con più di 60 anni di età, garantita da ipoteca di primo grado iscritta su immobili residenziali di proprietà del richiedente. Il prestito non prevede flussi intermedi: alla data di decesso del mutuatario, unitamente al capitale, sarà rimborsata anche la capitalizzazione annuale degli interessi e delle spese (zero coupon). L'estinzione del prestito potrà avvenire direttamente da parte degli eredi oppure, dopo 12 mesi, attraverso la vendita dell'immobile stesso da parte del finanziatore a un valore di mercato. I prestiti vitalizi ipotecari sono per definizione richiesti dagli over 60, che, secondo uno studio condotto da Censis e da DeA Capital Real Estate sgr, sono in gran parte proprietari di immobili, e non di rado hanno poca liquidità rispetto alla loro ricchezza immobilizzata e non trovano prestiti loro dedicati sul mercato. Insomma, esistono opportunità per investire nella longevity economy anche attraverso i private market.

## GUARDA



**Private market e Hnwi**  
Le statistiche mostrano che gli Hnwi aumenteranno la percentuale di investimenti in mercati privati nei propri portafogli. In questo video, Andrea Rotti, ad del Gruppo Ersel spiega perché.

## FOCUS

È in atto un netto aumento della popolazione nella Silver Age che, secondo la definizione della Commissione europea, inizia a 50 anni.

## UN DATO

Tra Stati Uniti ed Europa occidentale, le persone in Silver Age sono 300 milioni: il doppio rispetto a 50 anni fa. Inoltre, la popolazione sopra i 50 anni è quella con maggiore potere di spesa e rappresenta il 36% della popolazione totale, che costituisce il 56% dei consumi.

## L'IDEA

Il private equity ha rendimenti più alti del public equity, che si può contenere investendo in operazioni di maggioranza, in quanto si può influire sulla gestione aziendale, a differenza dell'investimento in società quotate. Diversificazione del rischio complessivo e le capacità di difesa dall'inflazione.

