

Ferito (Gamma Capital Markets): “Gli ELTIF 2.0 accelerano una nuova generazione di strumenti adatti al retail”

15 ottobre 2025

di [Silvia Ragusa*](#)



4 min

Il calo dei tassi e la stretta del credito spingono gli investitori verso gli asset alternativi. Rendimento, decorrelazione e accessibilità sono i driver di un mercato destinato a espandersi



Vito Ferito, responsabile Divisione Private e

Rapporti Istituzionali di Gamma Capital Markets

C'è un vento nuovo che soffia sui **mercati privati**. Dopo anni in cui il risparmio ha trovato rifugio nei titoli di Stato e nei fondi azionari, la discesa dei tassi e la ricerca di rendimenti più stabili stanno spingendo investitori e consulenti verso l'universo degli asset alternativi. È un mondo che fino a poco tempo fa sembrava riservato ai grandi patrimoni e agli operatori istituzionali ma che oggi, complice [l'evoluzione normativa degli ELTIF 2.0](#) e una crescente cultura della diversificazione si sta aprendo anche al pubblico retail. “Gli investitori guardano a questo universo soprattutto per rendimento e diversificazione”, spiega **Vito Ferito**, responsabile divisione private e rapporti istituzionali di **Gamma Capital Markets**. “In un contesto in cui i tassi, dopo l'impennata del 2022, sono di nuovo in calo e non sono in grado di offrire flussi cedolari soddisfacenti agli investitori e i mercati azionari pubblici hanno toccato nuovi massimi storici, cresce l'interesse verso asset in

grado di offrire performance decorrelate e potenzialmente più stabili nel lungo periodo”. Un fattore chiave è anche la progressiva **contrazione del credito bancario**, che ha lasciato spazi importanti alle forme di finanziamento alternative. “Le imprese mid-market europee, complice una regolamentazione più stringente, faticano ad accedere ai tradizionali finanziamenti bancari. È qui che il private credit sta trovando spazio, garantendo spread più interessanti agli investitori e covenant più flessibili agli emittenti”. A questo scenario si aggiunge l’**evoluzione normativa**: l’entrata in vigore di [ELTIF 2.0](#) a inizio 2024 ha reso i mercati privati molto più accessibili anche ai risparmiatori non professionali. “La soglia minima d’ingresso è stata abolita e si stanno diffondendo veicoli semi-liquidi. Solo lo scorso anno sono stati autorizzati oltre 50 nuovi ELTIF, più di quanti ne fossero stati lanciati nei tre anni precedenti messi insieme, e quest’anno potremmo arrivare vicino ai 100 nuovi lanci”, osserva Ferito.

 **Leggi anche** [“Alternativi, da Eltif 2.0 una spinta decisiva al private credit”](#)

Selettività e consapevolezza

Le prospettive, secondo l’esperto, restano incoraggianti. “Sono positivo sulle prospettive dei mercati privati per i prossimi anni. Le borse ai massimi storici lasciano presagire delle exit a prezzi molto interessanti, mentre per i fondi nella fase d’investimento occorre essere molto selettivi per evitare le aste competitive e acquisti a valutazioni troppo elevate”. Il private credit, in particolare, continuerà a catalizzare flussi importanti, spinto dalla necessità delle imprese di trovare nuove fonti di finanziamento. “In Europa e in Italia la spinta regolamentare sugli ELTIF sta aprendo la strada a una **nuova generazione di strumenti** adatti alla clientela retail. Sono convinto che entro 2/3 anni questi veicoli diventeranno una fonte primaria di raccolta, sostenuti non solo dai clienti con patrimoni rilevanti, ma anche dall’interesse crescente di affluenti e private”. Eppure la ‘democratizzazione’ dei mercati privati, avverte Ferito, richiede un cambio di passo anche sul piano culturale. “In Italia, dove l’alfabetizzazione finanziaria è ancora bassa, l’interesse verso gli alternativi è quasi sempre stimolato più dall’offerta che da una domanda consapevole. Ma proprio perché è un terreno quasi vergine, i clienti mostrano grande apertura verso nuove opportunità”. Apertura sì ma anche qualche perplessità, considerando che parliamo di investimenti spesso difficili e articolati. Il **ruolo del consulente**, in questo contesto, è determinante. “Il cliente non chiede mai il prodotto in sé. Cerca invece diversificazione e rendimento oppure un flusso cedolare stabile. Sta poi al consulente individuare gli strumenti più adatti, costruire l’asset allocation e scegliere i veicoli giusti per tradurre questi obiettivi in un portafoglio in grado di raggiungerli”. Il metodo corretto, secondo Vito Ferito, deve partire insomma dall’**analisi dei bisogni del cliente** e dal suo orizzonte temporale. “Trattandosi di investimenti illiquidi, il lungo termine è imprescindibile. Per questo è bene adottare sempre un **approccio prudente**: l’importo allocato nei mercati privati non deve mai servire alla persona prima della scadenza naturale dello strumento”. Meglio procedere per gradi, “iniziare con quote ridotte” e definire “una quota di patrimonio illiquida programmata”. La diversificazione tra strategie e orizzonti temporali resta essenziale, così come la **scelta dei veicoli regolamentati**. “Nettamente da preferire i veicoli regolamentati come gli ELTIF 2.0, magari con delle finestre di liquidità, che possono assumere anche la forma di PIR alternativi per sfruttare la fiscalità”. Per gli investitori più esperti, la quota ideale va “dal 5% al 20% del portafoglio, mentre per chi si avvicina per la prima volta suggerisco di partire con un 5–10%, aumentando gradualmente nel corso del tempo”, afferma.

 **Leggi anche** [“Alternativi, Caselli \(Bocconi\): Opportunità da non perdere”](#)

Dalle PMI alle batterie

Sul fronte settoriale, Gamma Capital Markets punta su **segmenti altamente innovativi** e a forte crescita. “Credo che il maggior valore per gli investitori nei prossimi anni possa derivare da nicchie

di mercato più che da settori generalisti. Guardiamo con particolare attenzione alle [PMI innovative italiane](#), che rappresentano una parte fondamentale del nostro tessuto economico e hanno un forte potenziale di espansione internazionale, soprattutto verso i mercati del Sud Est asiatico”. Da qui la decisione di lanciare **nuovi fondi dedicati**: “Stiamo lavorando al lancio di un fondo di venture capital, strutturato come ELTIF e PIR alternativo, focalizzato proprio su queste imprese”. Un altro tema chiave è la **transizione energetica**, in particolare lo storage a batterie. “È una tecnologia indispensabile per stabilizzare le reti e integrare le fonti rinnovabili, con una domanda in forte crescita, supporto regolatorio e barriere all’ingresso che favoriscono gli operatori già sul mercato”. Ferito annuncia il prossimo debutto del **fondo UNICORN Renewables ELTIF**, dedicato proprio a questo segmento: “Siamo convinti che le batterie rappresentino oggi un business agli inizi di un ciclo di sviluppo simile a quello vissuto dal fotovoltaico 20 anni fa: chi vi entrerà per tempo potrà beneficiare di un trend destinato a crescere in maniera strutturale nei prossimi decenni. È un progetto in cui crediamo molto, perché unisce innovazione, sostenibilità e l’obiettivo di offrire agli investitori diversificazione e flussi cedolari molto interessanti rispetto ai mercati obbligazionari”, conclude l’esperto.