

Secondaries nei portafogli istituzionali: da soluzione di liquidità a leva strategica

Con un volume globale di transazioni pari a circa 225–240 miliardi di dollari, il 2025 ha segnato un anno record per il mercato secondario del *private equity*. Tuttavia, non è la dimensione assoluta a risultare determinante, bensì la qualità della struttura di mercato: **equilibrio tra operazioni LP e GP led e stabilità dei prezzi ne confermano la piena maturità nel contesto istituzionale**. I *secondaries* non sono più strumenti tattici di liquidità, ma una parte centrale dei portafogli di *private markets*.

Consentono aggiustamenti mirati, **deployment più rapido del capitale e distribuzioni veloci**, nel rispetto della disciplina del rischio e della struttura finanziaria. In un contesto di *exit rallentate*, costo del capitale in aumento e crescente dispersione delle performance, diventano **un pilastro della costruzione attiva del portafoglio**, purché scelti in modo selettivo, senza leva e con disciplina rigorosa.

Nel segmento europeo *small* e *mid-cap*, l'universo delle medie imprese sottocapitalizzate offre vantaggi strutturali, riflessi nella maggiore dispersione e nell'opportunità di *alpha*.

Con la crescente rilevanza delle operazioni guidate dai GP si amplia il ventaglio degli strumenti strategici. Nel segmento *lower-end*, i veicoli di *continuation* sono meno standardizzati e più influenzati da ragioni specifiche, strutture di *governance* e meccanismi di incentivazione. Il successo dipende **dalla chiarezza della tesi di investimento, dalla disciplina nell'*underwriting* e da un allineamento trasparente di interessi e controllo**. La complessità non è un rischio in sé, ma può diventare, se analizzata con rigore, una fonte di vantaggio competitivo.

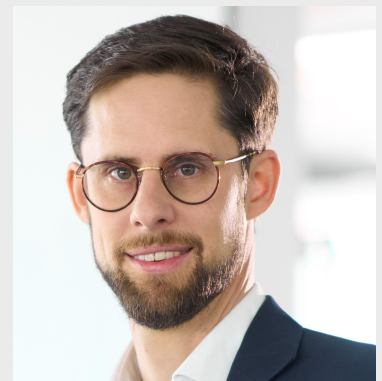
L'intervento illustra come i *secondaries* possano essere integrati nei portafogli istituzionali non in chiave reattiva, ma con visione strategica prospettica, quale componente strutturale per **l'ottimizzazione del portafoglio, la gestione della liquidità e la creazione di valore nel lungo periodo**.

Richard Wilmes, Head of Secondaries, Partner Golding Capital Partners

Nel suo ruolo di *Partner e Head of Secondaries*, Richard è responsabile dell'attività sul mercato secondario.

Prima di entrare in Golding Capital Partners nel 2009, ha lavorato a Londra per Bank of America Merrill Lynch nell'ambito dell'*Investment Banking*.

Richard ha conseguito un *Master of Science (M.Sc.)* in Economia presso la Lund University, in Svezia, e presso l'ESSEC Business School di Parigi. È inoltre membro del CFA Institute.



GOLDING

Piazza Gae Aulenti 1,
20124 - Milano

www.goldingcapital.com

Richard Wilmes,
Head of Secondaries,
Partner Golding Capital Partners

wilmes@goldingcapital.com

Laura Tardino,
Head of Italy, Managing Director

tardino@goldingcapital.com

Golding Capital Partners

Golding Capital Partners GmbH è uno dei principali gestori indipendenti di investimenti alternativi in Europa, focalizzato sulle *asset class* infrastrutture, credito privato, *private equity* e secondari.

Con un team di oltre 200 professionisti nelle sedi di Monaco, Lussemburgo, Milano, Tokyo e Zurigo, Golding Capital Partners aiuta gli investitori istituzionali e professionali a sviluppare la loro strategia di investimento e gestisce un patrimonio di oltre 15 miliardi di euro.

Tra gli oltre 250 investitori della società figurano fondi pensione, Compagnie di Assicurazione, Fondazioni, Family Office e istituzioni ecclesiastiche, oltre a banche, casse di risparmio e banche cooperative.

Golding ha sottoscritto i Principi per l'Investimento Responsabile delle Nazioni Unite (UNPRI) nel 2013 ed è un sostenitore della *Task Force on Climate-related Financial Disclosures* (TCFD) dal 2021.