

Mercati privati sotto un'altra lente: soluzioni di *private asset*

Quando si parla di mercati privati si tende spesso a sottolineare da un lato peculiarità, rischi e benefici di una determinata *asset class*, e a circoscrivere la discussione dall'altro a un singolo FIA, alle sue caratteristiche e ai *record* di raccolta registrati a ogni *closing*.

Esiste però un modo più ampio di intendere i *private asset* che parte dai requisiti e dalle necessità individuali di un cliente e mira a conseguire una soluzione su misura – sviluppata appositamente per quel cliente – che combina al suo interno diverse strategie di *private asset* e, in definitiva, una serie di differenti competenze interconnesse tra di loro.

Come costruire una soluzione su misura

Riteniamo che il primo passo sia considerare come l'allocazione ai mercati privati si integra nella più ampia strategia di investimento di un ente e con quale finalità, consapevoli del fatto che tale componente aumenta i rendimenti e migliora la diversificazione, risultando in una frontiera efficiente superiore per il portafoglio in questione.

Occorre poi analizzare in dettaglio gli obiettivi, l'orizzonte temporale, gli aspetti operativi e gli altri requisiti stabiliti dalla controparte, nonché il profilo di sostenibilità o di impatto che ci si prefigge di conseguire attraverso tale allocazione, per giungere infine a concepire una soluzione di *private asset*.

Fabrizio Bianchi, Head of Institutional Clients Italy Schroders

In Schroders dal 2016 come *Head of Institutional Clients*, Fabrizio ha ricoperto in precedenza il ruolo di *Sales Manager* presso Fidelity International, dedicandosi al *business* istituzionale e *sub-advisory*.

Ha inoltre maturato diverse esperienze nel settore presso Generali Investments Italy, Candriam Investors Group e Banca IMI.

Fabrizio ha conseguito la Laurea Magistrale in Economia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.



Fabrizio Bianchi, *Head of Institutional Clients Italy Schroders*

Email: Fabrizio.bianchi@schroders.com

XV Itinerario Previdenziale
Finanza alternativa tra rischio e rendimento: si torna alle origini?

Si possono enfatizzare aspetti quali la mitigazione della J-curve e lo sviluppo accelerato del portafoglio, individuare un multiplo obiettivo da conseguire e auspicabilmente superare, privilegiare le distribuzioni o la crescita del capitale.

Allo stesso modo si può scegliere per esempio di dare maggior peso all'esposizione Italia, o a specifici settori, aree geografiche, e tipologie di *asset* ritenuti strategici. È fondamentale però – data la trasversalità delle conoscenze richieste – che la soluzione di investimento identificata sia opportunamente bilanciata, ben diversificata e pienamente in controllo dei rischi insiti nei componenti sottostanti.

Una crescita inarrestabile

In Schroders abbiamo assistito a una crescita esponenziale della piattaforma di *private asset*, culminata nel 2021 con il lancio della divisione Schroders Capital che ha raggiunto a oggi un totale di \$66 miliardi di masse gestite, unificando le diverse *asset class* e strategie dei mercati privati offerte alla nostra clientela.

Combinare differenti componenti in mandati di *private asset* e soluzioni su misura di PA o public/private è stata quindi una naturale evoluzione delle competenze specialistiche presenti all'interno del Gruppo Schroders

Ne sono esempi tangibili - guardando al solo mercato italiano - il fondo di fondi di *private equity* con elevata integrazione dei criteri ESG o la soluzione integrata di *private equity* e *private debt* sviluppati per i nostri clienti istituzionali. Numerosi casi di studio potrebbero essere citati ampliando la visione alla clientela globale.

Schroders

Schroders è un gruppo di investimento internazionale tra i *leader* a livello mondiale. Da oltre due secoli e sette generazioni, aiuta persone, famiglie e istituzioni a raggiungere i propri obiettivi finanziari e a prepararsi per il futuro. Il mondo cambia e cambiano anche le esigenze degli investitori: ecco perché quella di Schroders è una storia di evoluzione continua. Nata nel 1804, quotata alla Borsa di Londra dal 1959, Schroders gestisce un patrimonio € 641,7 mld al 31/12/2020 e conta su oltre 5.500 professionisti in tutto il mondo. La società è focalizzata su un unico obiettivo: soddisfare le ambizioni dei clienti che le affidano i loro risparmi e capitali, contribuendo alla prosperità della società intera. Lo fa individuando le aziende preparate al cambiamento e che prospereranno grazie a modelli di *business* sostenibili. Schroders innova costantemente la sua offerta, estendendo con successo le competenze da aree tradizionali a settori più innovativi come i mercati privati.



Emanuele Cordiano, Senior Institutional Sales Schroders

Email: emanuele.cordiano@schroders.com

Sito web: www.schroders.it