

Strategie di diversificazione all'interno del *Private Credit*: Senior Secured NAV Financing, Revolving Credit Facilities (RCF) e Trade Finance

Benefici e complementarità all'interno di portafogli *Direct Lending*

Il *Private Credit* è divenuto una *asset class* strategica per i portafogli assicurativi, con una crescita rapida nell'ultimo decennio, anche come strumento di diversificazione dagli investimenti a reddito fisso tradizionali. Il *Private Credit*, e in particolare il *Direct Lending*, continua a crescere di pari passo con il trend di disintermediazione bancaria nei prodotti di finanza strutturata e *leveraged finance*. In prospettiva, il *Private Credit* rappresenta circa 1,5 trilioni di dollari di AUM, mentre il totale di *asset fixed income* globali è circa di 103 trilioni di dollari e gli attivi bancari circa 98 trilioni di dollari.

Una parte maggioritaria dell'allocazione è stata finora indirizzata a fondi di *Direct Lending*, la cui *dry powder* globale è cresciuta da 16,5 miliardi di dollari nel 2012 a 168,7 miliardi di dollari nel 2022. Le strategie di *Direct Lending* si concentrano tipicamente su *loans sub-investment grade* a supporto di transazioni LBO *mid-market*, di conseguenza, storicamente, gli investitori hanno avuto poche opportunità di accedere ad altre categorie di attivi o transazioni di dimensione maggiore, che sono rimasti prodotti bancari o distribuiti a CLO. Le normative Basel III e Basel IV hanno visto l'introduzione di requisiti normativi più stringenti, che continueranno a porre attenzione sull'ottimizzazione dell'allocazione del capitale bancario, anche attraverso la vendita sul mercato di alcune categorie di attivi. Per questo crediamo vi sia un'opportunità di creare fondi di investimento alternativi per investire in queste categorie di attivi, che possano nel contempo supportare gli investitori in una diversificazione da strategie tradizionali di *Direct Lending*, con interessanti ritorni potenziali.

Paul Henriot, Managing Principal - Capital Solutions Group HSBC Asset Management

Paul Henriot è un *Managing Principal* all'interno del Capital Solutions Group di HSBC Asset Management dove è responsabile per lo sviluppo di strategie di investimento.

È entrato in HSBC nel 2005 e prima di passare al Capital Solutions Group ha ricoperto il ruolo di *Managing Director* nel team di *Private Capital*, occupandosi dello sviluppo del business di HSBC con Fondi Sovrani e Fondi Pensione basati all'interno dell'area EMEA.

In qualità di componente senior del team *Capital Raise* della banca, ha supportato la raccolta di capitale privato per clienti *corporate*. Grazie alle sue cariche precedenti, Paul ha accumulato esperienza in *Corporate Finance*, *M&A Advisory* e nel team di *Principal Investments*, sempre all'interno di HSBC.



HSBC Asset Management beneficia della connettività con il gruppo HSBC per individuare queste aree del *deal flow*, dove la domanda degli investitori nel *Private Credit* incontra la necessità della banca di distribuire attivi. In questo contesto, il Capital Solutions Group in HSBC Asset Management offre agli investitori un canale per accedere al *deal flow* delle attività di *banking* di HSBC in alcune specifiche classi di attivi, con forti caratteristiche differenzianti e interessante potenziale di ritorno, in una logica di *partnership*. A ora sono state identificate tre strategie: Senior Secured NAV Financing, Revolving Credit Facilities (RCF) e Trade Finance.

La strategie di Senior Secured NAV Financing forniscono prestiti *secured* a fondi di *private equity* maturi e di provata qualità, tipicamente con pegno sul portafoglio di investimenti sottostante, e rappresenta una interessante diversificazione per una allocazione di *Private Credit*, in quanto i *loans* sottostanti sono tipicamente *Investment Grade* e con durate contrattuali di 3-5 anni.

La strategie RCF investono in *revolving credit facilities* in forma *senior* o *super senior*, a supporto di società controllate da *private equity*, dove generalmente si beneficia di un significativo premio di illiquidità, a causa della limitata presenza di investitori istituzionali nell'*asset class*. L'esposizione a *borrowers large-cap* e la limitata correlazione con i tassi di interesse rappresentano fattori fortemente diversificanti per una allocazione di *Private Credit*.

Per finire, le strategie di *Trade Finance* rappresentano una opportunità interessante per investitori che vogliano combinare liquidità, bassa correlazione con altre categorie di *Private Credit*, e durate ultra *short*.

HSBC Asset Management

HSBC Asset Management è la divisione globale per i servizi d'investimento del gruppo HSBC, uno dei più importanti colossi finanziari al mondo. HSBC Asset Management, con un team di circa 600 professionisti degli investimenti, presenti in più di 23 Paesi e territori, gestisce globalmente 707 miliardi di dollari per una vasta gamma di clienti, principalmente investitori istituzionali, *wholesale* e *retail*. Oltre all'*expertise* sulle *asset class* principali (fondi obbligazionari, azionari e *multi asset*), le nostre competenze sull'area asiatica e mercati emergenti è riconosciuta anche grazie a un'importante presenza locale. La sostenibilità e l'approccio ESG sono parte integrante dei processi d'investimento di tutti i fondi gestiti sin dai primi anni 2000. Data la crescita degli *asset* alternativi e per rispondere al meglio alle esigenze dei propri clienti, HSBC Asset Management ha creato una divisione *Private Markets* che riunisce tutte le competenze nel segmento (*Private Debt*, *Private Credit*, *Private Equity*, Infrastrutture e Capitale Naturale). HSBC Asset Management è presente in Italia con una *Branch* da oltre venti anni.



Alex Merla, Head of Wholesales Southern Europe, Deputy Managing Director for Italian Branch
HSBC Global Asset Management (France) Italian Branch
Email: alex.merla@hsbc.com

Sito web: www.assetmanagement.hsbc.it