Resilienza e crescita post COVID-19: Infrastrutture e *Private Equity* Europei

Infrastrutture Europee mid-market

Nel corso degli ultimi anni gli investitori istituzionali hanno dimostrato un interesse crescente verso i mercati privati e crediamo che i cambiamenti radicali generati dalla pandemia possano accelerare ulteriormente tale trend. Le infrastrutture europee hanno dimostrato, anche nella fasi di maggior turbolenza dei mercati tra marzo e aprile 2020, una caratteristica di resilienza intrinseca nel proprio DNA, sul versante sia del debito che dell'*equity*.

Gli investimenti in infrastrutture sono destinati a nostro avviso a rappresentare un'arma fondamentale nella ripartenza post COVID-19 delle economie europee.

Sono numerose le opportunità nelle infrastrutture dell'Eurozona che il nostro *team* di specialisti analizza, soprattutto nel segmento del *mid-market*, scarsamente coperto dai grandi operatori ormai costretti per esigenze dimensionali a valutare solamente i cosiddetti *"large deal"*. Siamo inoltre consapevoli che molte di tali opportunità sono strettamente legate ai cambiamenti che la nostra società sta affrontando, basti pensare alla transizione energetica, al cambiamento climatico o alle infrastrutture digitali.

Riteniamo quindi che i fondi infrastrutturali in questa fase possano sostenere le economie, offrire supporto a società strategiche e contribuire a costruire il mondo del futuro, perseguendo un semplice obiettivo: una valida *performance* finanziaria che vada di pari passo con l'impatto sociale, migliorando la qualità della vita dei cittadini.

Fabrizio Bianchi, Head of Institutional Clients Italy Schroders



In Schroders dal 2016 come Head of Institutional Clients, Fabrizio ha ricoperto nei 5 anni precedenti il ruolo di Sales Manager presso Fidelity International, dedicandosi al business istituzionale e sub-advisory. Dal 2007 al 2011 ha 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 e la Laurea in Scienze della Comunicazione all'Università IULM di Milano.

Fabrizio Bianchi, *Head of Institutional Clients Italy Schroders*
Email: fabrizio.bianchi@schroders.com

Private Equity Europeo small/mid buyout

Il volume dei *deal* nel PE si è ridotto notevolmente nel corso del 2020 a causa della pandemia, costringendo gli investitori a rivalutare e in alcuni casi ripensare le proprie allocazioni, in quella porzione di portafoglio per sua natura preposta alla crescita e alla generazione di performance più elevate.

Il *Private Equity* spesso prospera nei periodi di crisi, in quanto ha la flessibilità necessaria per trarre vantaggio da situazioni complesse. Alcuni dei migliori vintage di PE hanno infatti seguito la crisi finanziaria globale nel 2008/2009, durante la quale i fondi di PE hanno impiegato capitali nel corso di un ciclo a valutazioni relativamente basse.

Riteniamo che per cogliere le migliori opportunità nel PE Europeo occorra focalizzarsi sul segmento *small/mid buyout* e identificare GP altamente specializzati, costruendo portafogli diversificati a livello di paesi e settori capaci di conseguire mitigazione della *j-curve* e *deployment* bilanciato.

Il *lower mid-market* ha storicamente sovraperformato i *large buyout* attraverso diversi cicli di mercato e in particolare nel contesto post-crisi finanziaria globale per molti aspetti simile allo scenario di mercato attuale.

Come accennato, consideriamo infine la flessibilità come un fattore chiave nel corso dei prossimi trimestri per poter navigare tra le opportunità che si affacceranno sul mercato e valutare correttamente il *dealflow* di primari, secondari e co-investimenti.

Schroders

Schroders è una società 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, gestendo in modo attivo e responsabile i loro investimenti. Il mondo cambia e cambiano anche le esigenze dei clienti, che sono al centro di tutto ciò che facciamo: la nostra è una storia di evoluzione continua, esperienza e competenza, ed è su questo che si fonda il nostro successo. Con approccio lungimirante, innoviamo costantemente la nostra offerta, investendo in un'ampia gamma di mercati in tutto il mondo e in 5 aree di *business*: *Private Asset & Alternativi*, Soluzioni su misura, Fondi d'investimento, Istituzionale e *Wealth Management*. Le nostre competenze strategiche sono progettate per generare risultati positivi combinando gestione attiva e focus sulla sostenibilità. Nata nel 1804, quotata alla Borsa di Londra dal 1959 e parte dell'indice FTSE 100, Schroders gestisce un patrimonio di €590,3 miliardi. Conta su 42 *team* d'investimento, oltre 5.000 professionisti in 35 sedi a livello globale che le permettono di stare vicino ai propri clienti, comprendere le loro esigenze e contribuire in modo responsabile a un futuro migliore.

Emanuele Cordiano, *Sales Manager Institutional Clients Italy Schroders*
Email: emanuele.cordiano@schroders.com

Sito: www. schroders.com