

Fenera&Partners, nuovo round e focus sull'Asia

INVESTIMENTI

La Sgr punta a raccogliere tra 150 e 200 milioni nel biennio prossimo

Filomena Greco

Nuovo round di fundraising per Fenera & Partners SGR, che punta a raccogliere tra i 150 e i 200 milioni nel prossimo biennio, con un focus globale nei private markets, un'attenzione rinnovata al mercato secondario e una visione di lungo periodo sull'Asia, terra ancora inesplorata per la gran parte degli operatori europei.

La società è nata dall'idea di Giacomo Stratta e Pietro Mazza Midana, con alle spalle un'esperienza di oltre 15 anni nella selezione di asset

manager internazionali per Fenera Holding (Family Office), un track record netto del 12,33% all'anno e masse in gestione per circa 300 milioni. Una «boutique» finanziaria attenta alla gestione del rischio, che ha da poco messo in squadra Gaia Platini nel ruolo di Chief Financial Officer, fino a qualche settimana fa Responsabile Group Financial Planning & Analysis per Fca. «Seguiamo direttamente gli investimenti dei nostri Fondi, con un team di nove professionisti – spiega Giacomo Stratta, Amministratore Delegato della SGR – dal private debt all'immobiliare fino al private equity. Per questo serve una squadra di persone di grande esperienza e competenza, finanziaria e industriale».

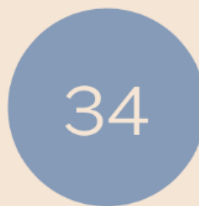
Sono trentaquattro finora i fondi target selezionati, rappresentativi di oltre 200 realtà indu-

striali se si guarda al solo private equity, una cifra destinata a moltiplicarsi nel prossimo biennio. La crisi innescata dal Covid-19 ha di fatto accelerato i progetti della società che ha lanciato tre nuovi fondi alternativi e ha deciso di guardare con attenzione all'Asia con Fenera Asian Opportunity I, a caccia di almeno dieci gestori nel Far East, mercato che conta 5.600 operatori, secondo per importanza dopo gli Stati Uniti e quasi doppio per numero di asset manager rispetto all'Europa, con il 26% delle masse in gestione a livello globale. La seconda novità riguarda l'attenzione al mercato finanziario secondario: «Proprio nei periodi di forte crisi – sottolinea Stratta – si possono realizzare alcune significative occasioni di business per il private equity e contestualmente aumenta l'ap-

petibilità delle transazioni sul mercato secondario, a fronte di forti disinvestimenti alimentati da ragioni di improvvisa necessità. In questi momenti i gestori più capaci rilevano le quote a forte sconto». Quello del secondario è un mercato in continua espansione, che nel 2008 valeva in termini di volumi transati tra i 10 e i 17 miliardi di dollari contro gli 88 miliardi raggiunti l'anno scorso.

I clienti di Fenera & Partners SGR sono rappresentati per un quarto da grandi famiglie indu-

striali, per il resto si tratta di clienti istituzionali italiani, assicurazioni, banche, casse di previdenza. Private equity, immobiliare e private debt i tre filoni di interesse della SGR, con un interesse verso i co-investimenti crescente e un mercato di gestori scelti esclusivamente all'estero. «Per ottenere la miglior diversificazione – spiega Pietro Mazza Midana, co-fondatore della Società – ci relazioniamo direttamente con i principali asset manager e selezioniamo quelli per noi più interessanti, con un ticket medio di investimento compreso tra i 5 e 10 milioni di euro». Ora Fenera apre il fronte asiatico, il mercato più promettente, l'area con il più alto tasso di crescita al mondo e con la quota più alta di millennials destinati ad alimentare la futura classe media mondiale.



I FONDI TARGET

Rappresentativi di oltre 200 realtà industriali se si guarda al solo private equity

© RIPRODUZIONE RISERVATA