Ha debuttato il sesto fondo, che al first closing ha raccolto sottoscrizioni per 100 milioni di euro

YARPA, UN AUTUNNO DI NOVITÀ

Al via il mandato per un portafoglio diversificato in Europa

DI ROBERTO CARCANO

Da oltre 20 anni il gruppo Yarpa gestisce fondi di investimento alternativi riservati a investitori professionali nel segmento del private equity. Molte case, stante l'attuale situazione del mercato, si stanno attrezzando per offrire attraverso la propria rete di private banker prodotti come quelli della società, che da anni è focalizzata sui principali mercati europei. **Alessandro Lenotti**, amministratore delegato, spiega ai lettori di *MF-Milano Finanza* quali siano i tratti distintivi dell'offerta di Yarpa, che ha sviluppato un solido network di relazioni con i più importanti gestori stranieri attivi in investimenti di leverage buy out nel mid e small market europeo, sia attraverso la sottoscrizione dei loro fondi di private equity sia mediante la partecipazione diretta a operazioni di co-investimento nelle società partecipate. In questo momento le masse gestite dalla società ammontano a circa 450 milioni di euro.

A fine settembre ha lanciato il suo sesto fondo che al first closing ha raccolto sottoscrizioni per circa 100 milioni di euro con un obiettivo di raccolta di circa 150 milioni entro giugno 2019 - attraverso il quale ha anche avviato un progetto di supporto dell'Ospedale Gaslini di Genova e di Area Onlus di Torino.

Alessandro Lenotti, a.d. di Yarpa Investimenti Sgr Spa

L'offerta è riservata a investitori professionali: sia istituzionali sia privati, tipicamente family offices o Hnwi. «Lo scorso luglio, inoltre, Yarpa Investimenti Sgr Spa è stata autorizzata alla gestione di portafogli individuali per investitori istituzionali: il mandato dedicato all'asset class del private equity rappresenta una novità per il mercato italiano», spiega Lenotti che evidenzia un'ulteriore novità. «Entro novembre diventerà operativo il primo mandato di gestione finalizzato a costruire un portafoglio di private equity diversificato sui mercati europei con un target di capitale netto investito di circa 50 milioni di euro».

«La nostra offerta è tipicamente rivolta a investitori professionali istituzionali e privati. Investitori sofisticati che entrano in contatto con noi direttamente o attraverso il proprio private banker di fiducia», ha detto Lenotti, che illustra le caratteristiche distintive rispetto agli altri operatori. «Premesso che il private equity rappresenta un'opportunità d'investimento con prospettive di rendimento elevate con un orizzonte di medio termine e una maggiore propensione al rischio, accedere a un portafoglio diversificato su aree geografiche differenti comporta la necessità di individuare opzioni che presentano strutture giuridiche diverse, soggette a regolamenti eterogenei e normative legali e fiscali specifiche, e che prevedono la sottoscrizione di strumenti emessi in mercati non regolamentati. Questa complessità operativa richiede tempo, risorse e competenze adeguate». In questo settore, il gruppo ha da sempre svolto un ruolo attivo, prima come puro investitore attraverso la capogruppo, poi anche in qualità di gestore attraverso la Sgr. «Pertanto, può offrire ai propri investitori la possibilità di individuare le migliori opportunità d'investimento sui diversi mercati europei, operando a stretto contatto con primari gestori con l'obiettivo di un'efficace allocazione delle risorse che garantisca la diversificazione del portafoglio in termini di vintage, gestori, aree geografiche e target di investimento», specifica Lenotti.

La stessa natura di «investitore-gestore» ha condizionato l'approccio di Yarpa, differenziandolo da altri. «Per noi è importante stabilire con gli investitori un rapporto di lungo termine basato su reciproca fiducia e totale allineamento d'interesse. «Per questo abbiamo sviluppato un modello innovativo ed efficiente: prima selezioniamo e sottoscriviamo le opportunità ritenute d'interesse, poi, una volta raggiunta una percentuale del 70/80% dell'asset class allocation obiettivo, costituiamo il fondo e acquisiamo gli asset già committed». Una strategia che garantisce all'investitore la totale visibilità sul portafoglio, l'accesso a prodotti che hanno già terminato la raccolta nei quali difficilmente avrebbe accesso diretto, un risparmio sui costi di gestione dei primi due anni, una duration inferiore con un tasso di rotazione della liquidità molto più efficiente e, infine, nessun carried interest a vantaggio della Sgr.

Riguardo all'attuale evoluzione del settore del private banking, Lenotti ritiene che le novità introdotte dalla normativa europea e la complessità dei mercati finanziari contribuiranno ad accelerare un processo di concentrazione degli operatori al fine di incrementare la qualità del servizio offerto. «È in questo contesto», conclude, «riteniamo che per società come Yarpa le opportunità di interazione con il mercato del private banking saranno destinate a crescere considerevolmente». (riproduzione riservata)

Investimenti sostenibili, quando le buone azioni rendono di più
Il nuovo metodo di valutazione interno di Banor

Investire nelle buone pratiche di sostenibilità nel medio-lungo termine si traduce in un vantaggio competitivo per le aziende e in un beneficio per chi detiene quei titoli in portafoglio.

Ne è convinta Banor, società di intermediazione mobiliare che ha condotto insieme con la School of management del Politecnico di Milano una ricerca sulla relazione tra la performance dei titoli dell'indice Stoxx Europe 600 e il rating Esg (i criteri di valutazione ambientali, sociali e di governance societaria) dal 2012 al 2017. Lo studio dimostra che le società industriali con alto rating Esg sono anche quelle più efficienti nell'aumentare i volumi di fatturato, nel migliorare la marginalità operativa e il rapporto dividendo-prezzo nel quinquennio, con una performance complessiva di rendimento di circa il 16% superiore alle società meno virtuose, mentre il grado di volatilità risulta simile. Il paniere non ha incluso titoli che non rientrano nel rating Esg, come i produttori di armi, e l'indagine ha seguito lo stesso approccio utilizzato dal professor George Serafeim della Harvad Business School per l'analisi del mercato americano.

Angelo Meda, responsabile azionario di Banor Sim

«Un punto di forza di questo metodo è che adotta gli standard per la rendicontazione di sostenibilità elaborati da Sasb, ente non profit che ha stabilito una serie di indicatori chiave rilevanti e distintivi per ogni segmento macroeconomico, allo scopo di fornire una misura standardizzata del rating Esg di ogni impresa, pertinente e comparabile, tenendo conto delle specificità settoriali», spiega **Angelo Meda**, responsabile azionario di Banor Sim.

Basandosi su questo approccio metodologico Banor ha messo a punto un modello di valutazione interno Esg nella fase di selezione dei titoli, senza affidarsi a fornitori esterni, integrando questo aspetto nel processo di investimento. «L'obiettivo è infatti quello di anticipare i giudizi delle agenzie di rating, accostando le considerazioni sui fondamentali economico finanziari all'analisi dei bilanci di sostenibilità delle singole aziende, anche incontrando periodicamente il management delle società su cui Banor investe», precisa Meda. Secondo la Sim è infine consigliabile evitare filtri Esg troppo rigidi, come quelli che contemplano di investire esclusivamente in un numero limitato di emittenti best in class, contemperando invece il punteggio Esg anche con le opportunità di acquisto a sconto di titoli con rating un poco inferiore. «Gli studi dimostrano che, analizzata con il corretto approccio di rating, la sostenibilità può migliorare il rapporto fra rischio e rendimento», conclude Meda. Oggi le opportunità più interessanti per gli investitori sono riposte nel comparto azionario, mentre l'obbligazionario è da sviluppare perchè sono ancora pochi gli emittenti quotati e che forniscono dati in materia di sostenibilità. (riproduzione riservata)

Elena Correggia