

# Un fondo infrastrutturale per fare rete nel frammentato mercato italiano

Pramerica Sgr entra nel settore alternativo con una strategia dedicata al mercato delle infrastrutture in collaborazione con ITER Capital Partners

di Marco Degrada

Pramerica Sgr è una società di gestione del risparmio che offre un'ampia e diversificata proposta di soluzioni d'investimento dedicate sia alla clientela privata che istituzionale, tra cui fondi comuni, comparti sicav e gestioni patrimoniali in titoli e in fondi. La società si caratterizza per la propria capacità di investimento globale che, grazie anche al network Pramerica Financial\* di cui fa parte, si contraddistingue per varietà di processi e stili di gestione e ha come obiettivo quello di realizzare gli obiettivi di investimento dei propri clienti. Pramerica Sgr ha un patrimonio gestito di oltre 65 miliardi di euro (dati al 31 dicembre 2019). \*Pramerica Financial è il marchio utilizzato da Prudential Financial, Inc. (PFI), Usa, e dalle sue consociate in determinati Paesi al di fuori degli Stati Uniti. PFI (USA) non ha alcun legame con Prudential Plc, società con sede nel Regno Unito né con Prudential Assurance Company, una consociata di M&G plc, costituita anch'essa nel Regno Unito. PFI ha più di 1,3 trilioni di dollari in gestione (dati al 31 dicembre 2019).

**O**biiettivo 700 milioni di euro per la prima strategia dedicata alle infrastrutture lanciata da Pramerica Sgr in collaborazione con ITER Capital Partners. Disponibile agli investitori istituzionali nel formato di FIA e alla clientela *private* come ELTIF, la nuova strategia punta a creare reti investendo prevalentemente in Italia e in tutti i settori delle infrastrutture grazie a un team dalla profonda conoscenza del settore. Mondolinvestor ne ha parlato con **Andrea Ghidoni**, amministratore delegato e direttore generale di Pramerica Sgr.

## **Innanzitutto, come mai avete deciso di allargare la vostra offerta con una soluzione d'investimento dedicata alle infrastrutture?**

Abbiamo deciso di allargare al settore alternativo lo spettro delle soluzioni d'investimento da noi offerte alla clientela, fino ad oggi composte esclusivamente da strategie liquide, perché abbiamo evidenziato negli ultimi anni l'esigenza degli investitori di avere a disposizione delle strategie e delle soluzioni adatte a rispondere all'attuale contesto di mercato caratterizzato da bassi, e in molti casi addirittura negativi, tassi d'interesse. Nell'ambito degli investimenti alternativi, inoltre, abbiamo deciso di offrire una soluzione dedicata al mondo delle infrastrutture perché lo riteniamo particolarmente ideale nell'attuale scenario in quanto si tratta, innanzitutto, di una tipologia d'investimento dalla limitata correlazione con il ciclo economico. Inoltre, avendo come sottostanti degli asset che in molti casi sono regolamentati e trattandosi di settori dalle elevate barriere all'entrata, tali investimenti sono in grado di offrire una certa protezione dall'inflazione. Infine perché investire in infrastrutture *brownfield*, cioè esistenti, permette di avere, e

quindi di offrire agli investitori, un *cash yield*, ovvero un rendimento costante nel tempo. Il nostro obiettivo, infatti, è di offrire interessanti ritorni durante il periodo di investimento, oltre che al momento della liquidazione finale del fondo.

## **Come mai il nome Pramerica ITER? E qual è l'idea alla base della nuova strategia?**

La scelta del nome ITER deriva dal fatto che può essere letto al contrario come "reti" e fare rete è l'idea alla base della strategia d'investimento. Il nostro obiettivo è unire più punti per creare delle reti: valorizzare singole infrastrutture esistenti mettendole a sistema. In Italia, infatti, riteniamo vi sia ancora molto spazio per un consolidamento nel mercato delle infrastrutture, oltre che per nuove privatizzazioni. Nell'ambito idrico, per esempio, oggi in Italia ci sono più di 1.500 operatori e l'1% di questi serve il 50% della popolazione, mentre la restante metà è servita dal 99% degli operatori. Lo stesso discorso vale per il mercato del gas o dell'assistenza domiciliare. Abbiamo quindi dei settori molto frammentati in cui vi è la possibilità di fare rete.

## **La nuova soluzione si concentrerà quindi su investimenti in Italia? E su quali asset?**

Pramerica ITER investirà prevalentemente in Italia, mentre una percentuale inferiore del portafoglio (20%) sarà dedicata al resto del Sud Europa. Oltre che per le opportunità disponibili per fare reti, riteniamo che sia molto importante nell'ambito delle infrastrutture investire in un'area geografica di cui si conosce molto bene la regolamentazione, anche considerando che ogni tipologia d'infrastruttura ha delle normative dedicate. La

focalizzazione territoriale, infatti, può determinare rendimenti interessanti nel mercato delle infrastrutture, come dimostra anche la passata esperienza dei manager del nostro advisor, ITER Capital Partners. Per quanto riguarda i settori, invece, guarderemo sia alla parte *core* che a quella *core plus* e *value added*. Quindi, oltre che alle infrastrutture più tradizionali, punteremo, per esempio, anche a quelle dell'energia rinnovabile, alle torri di telecomunicazione, ai parcheggi, ai data center. Ciò in ottica di diversificazione e di massimizzazione del rendimento.

### **In particolare, perché avete deciso di dedicare un focus al settore sanitario della *silver economy*?**

Quello della *silver economy* è un ambito su cui abbiamo deciso di focalizzarci partendo da un semplice presupposto: la piramide della popolazione italiana si è invertita negli ultimi anni e ad aumentare saranno sempre più le fasce anziane. Dunque, con la crescita dei cittadini sopra i 65 anni di qualche milione di unità nei prossimi anni, aumenterà anche la loro domanda di servizi dedicati e di qualità. Soprattutto considerando che queste fasce della popolazione saranno anche quelle con le maggiori disponibilità finanziarie. Già oggi notiamo nella società come non siano più i giovani ad aiutare gli anziani ma il contrario, mentre registriamo anche un aumento dell'età media dei nostri clienti. Quindi quello della *silver economy* è un segmento ricco di opportunità.

### **La nuova strategia è lanciata in collaborazione con ITER Capital Partners. Come mai la scelta di questo partner e che ruolo svolgerà?**

ITER Capital Partners, la società fondata da Vito Gamberale e Mauro Maia, sarà advisor nella selezione delle opportunità d'investimento e siamo particolarmente orgogliosi di affrontare il mondo delle infrastrutture con un partner di tale rilievo ed esperienza. Tra noi e loro si è creato un binomio perfetto: noi cercavamo persone con un importante *track record*, conoscenze approfondite ed elevato *standing*, loro avevano voglia di rimettersi alla prova con un fondo infrastrutturale dopo

l'esperienza in F2i. A questo aggiungo che oltre al team di ITER Capital Partners, avremo un Comitato investimenti all'interno della nostra Sgr focalizzato sulle strategie alternative e il presidente, ovvero la figura a tutela di tutti gli *stakeholder*, sarà il professor Salvatore Rossi che, fino a maggio 2019, è stato direttore generale della Banca d'Italia.

### **La strategia Pramerica ITER debutta come fondo chiuso alternativo a cui seguirà un ELTIF. Perché avete optato per questi formati?**

La scelta di offrire la strategia in due veicoli è un elemento di novità e rispecchia la nostra volontà di servire in questa asset class sia la clientela istituzionale che quella privata. Il FIA, riservato agli istituzionali, e l'ELTIF, dedicato ai clienti *private*, saranno fondi gemelli e la differenza nella tempistica di avvio è determinata solo dai distinti processi autorizzativi: l'ELTIF è ancora in attesa del via libera. Sul fronte degli investimenti, invece, l'implementazione nei due veicoli gemelli sarà molto semplice e già definita nel prospetto informativo dei prodotti: ogni volta che faremo un investimento lo divideremo tra i due fondi in relazione alle masse.

### **A quanto ammonta il target di raccolta della strategia e quando prevedete di realizzare i primi investimenti?**

Abbiamo notato un clima positivo e di grande interesse tra gli investitori istituzionali, anche perché la necessità di investire nelle infrastrutture in Italia, sia nuove che esistenti, è molto sentita, anche alla luce delle recenti cronache. Inoltre, il rispetto dei criteri ESG da parte di tale strategia, così come da parte di ogni soluzione liquida offerta da Pramerica Sgr, è risultato un elemento di grande attenzione. Il nostro obiettivo di raccolta della strategia nei due veicoli è di 700 milioni di euro complessivi e prevediamo di realizzare il primo *closing* tra giugno e luglio. Nel frattempo, stiamo lavorando per individuare una serie di investimenti in cui impegnarci appena sarà siglato il *first close*. Vorremmo, infatti, essere veloci negli investimenti, evitando un allungamento dei tempi che rischierebbe solo di comprimere il rendimento.