

Un nuovo modello del credito

Il mercato del credito conferma alcune delle traiettorie osservate a partire dallo *shock* finanziario del periodo 2008-2009. La regolamentazione bancaria, la necessità di consolidamento dei *player* di mercato e regole sempre più stringenti nell'impiego di capitale, suggeriscono l'adozione di un modello di credito innovativo, con una platea di operatori più diversificata. Da una parte gli intermediari tradizionali hanno un ruolo sistemico che vede un servizio di *lending* completo a favore delle aziende più grandi e solide, dall'altra un modello "collaborativo", con fondi specializzati nello spazio di mercato delle PMI, dove la Banca supporta circolante e finanza ordinaria mentre può decidere di lavorare con Fondi specializzati in situazioni di maggiore discontinuità: finanziamento delle *capex*, acquisizioni, *special situation*, *turnaround*.

Lo sforzo congiunto permette di intervenire su operazioni e aziende dove la Banca continua ad avere una "presa" commerciale ma dove l'impiego di capitale diretto deve essere inevitabilmente rimodulato. La presenza FIA di *Private Debt* consente un gioco di squadra nello sviluppo del territorio, con un impiego di capitale più selettivo per le banche ed opportunità di generazione di commissioni e impieghi con *spread* significativo. In linea con questa evoluzione il modello sviluppato da Anthilia Sgr prevede da sempre un doppio livello di collaborazione: un ridotto impiego di capitale da parte della Banca sotto forma di investimento nel Fondo gestito dalla Sgr (quest'ultima riveste un ruolo indipendente nelle scelte, a garanzia di tutti i partecipanti nel fondo) e un ruolo attivo della banca come *arranger* e *originator* di operazioni di credito (vedasi schema sotto).

I Fondi Anthilia prevedono un coinvolgimento di operatori territoriali e la massima indipendenza del *team* della Sgr nel selezionare le iniziative meritevoli finanziando quelle con il miglior profilo di rischio rendimento.

Segmentando in maniera schematica le diverse fasi del ciclo di vita di una azienda si riporta di seguito una immagine che sintetizza il modello di intervento della Sgr. Mentre il credito *senior* mira a intervenire nello stadio "*growth*" di aziende in *bonis* (generalmente di medio-piccole dimensioni) la componente *junior* entra in gioco in fasi più complesse, con aziende non inferiori a una certa dimensione e un rendimento atteso significativamente

Daniele Colantonio, Executive Board Member, Business Development Anthilia Capital Partners SGR

Laurea con lode in Economia, specializzazione in analisi quantitativa in Italia e all'estero.

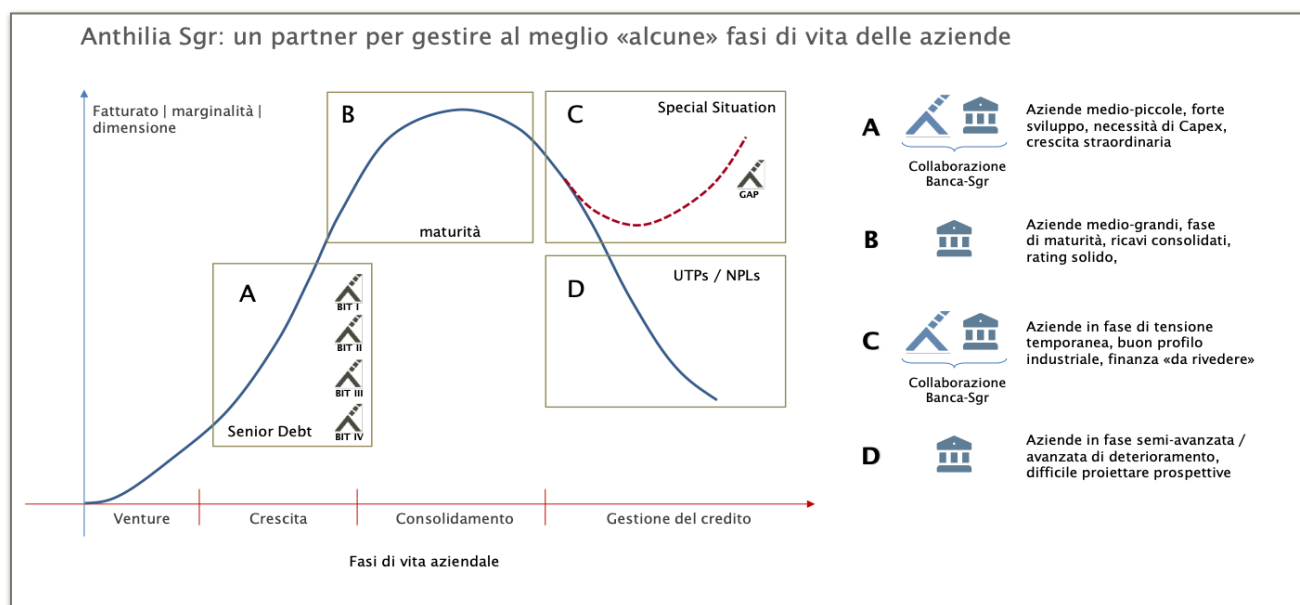
Nel 2000 in Willis Brokerage (UK), dal 2003 in consulenza con ArthurDLittle (Kazakistan, UK). Nel 2006 in ENAV coinvolto nell' M&A di gruppo.

In Anthilia dal 2007 nei ruoli di analista e *Risk manager*, *Partner* dal 2011 e Consigliere d'Amministrazione della Società dal 2021 con responsabilità della funzione di sviluppo.



Daniele Colantonio, Executive Board Member, Business Development Anthilia Capital Partners SGR
Email: d.colantonio@anthilia.it

superiore. Nell'immagine sottostante si riporta il modello di intervento delle due tipologie di Fondi (serie *senior* / Anthilia BIT e serie *junior* / Anthilia GAP):



Anthilia Capital Partners SGR

Anthilia Capital Partners Sgr Spa è una realtà italiana indipendente dedicata all'*asset management* per conto di investitori istituzioni italiani e internazionali. Negli anni la Società ha costruito una posizione di *leadership* nel segmento economia reale domestica con particolare riferimento al credito a favore di PMI eccellenti. La società ha realizzato +600 mln€ di impieghi co-investendo con una vasta platea di operatori di mercato e collaborando con un *pool* di banche territoriali che dal 2013 hanno collaborato con la Sgr in questo innovativo segmento di mercato.

Anthilia agisce dal 2013 nel segmento *Senior* e di recente sta lanciando anche un' iniziativa dedicata al credito *junior* (finanziamenti mezzanini / partecipativi) candidandosi in una importante iniziativa promossa da CDP nell'ambito del progetto "Patrimonio Rilancio" da 44 miliardi di euro. Nel corso degli anni il *team* ha realizzato importanti investimenti nell'economia reale italiana (+700 mln€ di impieghi) ed è al *top* delle classifiche nel segmento Small Cap Italia con rendimenti tra +80% e 90% negli ultimi tre anni.

Andrea Manciocco, Institutional Sales Anthilia Capital Partners SGR

Email: andrea.manciocco@anthilia.it

Sito web: www.anthilia.it

