

Anthilia-Credimi FIA dedicato al *Digital Invoice Financing*

Gli investitori assicurativi fronteggiano curve di rendimento sempre più compresse con crescente esigenza di garantire una certa "programmabilità" dei flussi di cassa attesi. Due fattori che generano non poche difficoltà: da una parte crescono gli impegni a copertura dei prodotti assicurativi, dall'altra i margini di rendimento/spread si assottigliano progressivamente su tutto l'asse delle scadenze temporali. Gli strumenti *Fintech* legati all'*invoice financing* possono mitigare questo *trade-off* offrendo, nell'ambito di un'*asset class* da +600bn€, un investimento con *spread* significativo nel segmento a brevissimo termine, basso livello di SCR, ultra-diversificazione di portafoglio. Anthilia SGR opera in esclusiva con Credimi, piattaforma *leader* in Europa sullo sconto fatture digitale. Il modello Sgr-Piattaforma è vincente, in quanto permette di godere dei vantaggi del *Fintech* (Credimi, 106 autorizzato) con i presidi di un operatore di finanza specializzato (Anthilia SGR), facendo leva su *leadership* complementari, un rendimento molto interessante e un servizio di gestione innovativo. Il FIA Anthilia-Credimi DIF - *Digital Invoice Financing Fund* - è un fondo chiuso riservato ultra-diversificato con +3.000 fatture in portafoglio e +700 imprese cedenti. La strategia di gestione del Fondo già esistente sta superando anche la difficile fase di pandemia con risultati sostanzialmente in linea con le attese. Il nuovo fondo DIF proposto (con partenza nella seconda metà del 2020) avrà focus su fatture commerciali *short term* (3 mesi) sia nella forma di *factoring* che di *reverse factoring* cedute da imprese italiane. Il rischio Italia è parziale in quanto le aziende debtrici hanno generalmente una componente di fatturato dedicato all'*export* anche molto elevata.

L'SCR stimato della strategia in base alla normativa *Solvency II* è tra il 3% ed il 7% a seconda dei modelli utilizzati (*Market risk/Counterparty risk*). Il rendimento lordo atteso è tra il 3% - 4% (IRR) che associato al livello di assorbimento atteso offre un *range* di RARORAC lordo "*high double digit*" (*Risk adjusted return on Risk adjusted*

Daniele Colantonio, Partner, Business & Product Development Anthilia Capital Partners SGR

Laureato con lode in Economia, ha frequentato corsi di analisi quantitativa e modellistica economica in Italia e all'estero. Lavora dal 2003 al 2005 con ArthurDLittle come Senior Analyst, nel 2006 lavora come Auditor in Enav Spa, dove ha collaborato all'acquisizione del fornitore di sistemi elettronici e informatici Vitrociset, oggi Techno Sky (operazione da 108 mln€). Nel 2007 entra a far parte di Anthilia Capital Partners, come analista finanziario per un fondo di investimento di tipo UCITS flessibile. Nominato *Risk Manager* nel 2009, diventa responsabile dello sviluppo della piattaforma aziendale per la gestione dei rischi finanziari, operativi e reputazionali. Nel 2011 diventa partner di Anthilia SGR. Nel 2014 diventa responsabile della funzione *Business* e Sviluppo prodotti coordinando un *team* di profili tecnici e di vendita ed è incaricato alla progettazione di strategie di mercato, nuovi prodotti (fondi aperti e chiusi) e di coordinare l'area *sales* della Società. Le competenze maturate riguardano sia discipline specialistiche legate all'*Asset Management Risk*, che un'ampia conoscenza delle diverse tipologie di Investitori istituzionali Italiani ed esteri con cui è in continuo contatto: enti previdenziali, banche commerciali, *family office*, *private bank*, assicurazioni. È inoltre attiva una collaborazione periodica con il mondo accademico nell'ambito della ricerca applicata sui temi di ottimizzazione e costruzione di portafoglio.



Daniele Colantonio, Partner, Business & Product Development Anthilia Capital Partners SGR
Email: d.colantonio@anthilia.it

Capital). *Asset class* più tradizionali e con rendimenti nominali più elevati (*Equity*, *Subordinati*, *Duration*) scontano generalmente maggiori penalizzazioni in termini di SCR e un profilo di attrattività del tutto confrontabile (se non inferiore) rispetto a questa nuova categoria di attività ultra-diversificata.

La strategia del Fondo ha un significativo impatto sull'economia reale: lo sconto fatture fa bene alle aziende alleggerendo il *working capital* e offrendo spazio di flessibilità a queste ultime per finanziarie la crescita di lungo termine (*Capex*). Grazie alla portata innovativa del *Fintech* in questo segmento le aziende hanno a disposizione soluzioni di *factoring* più efficienti di quelle offerte dal mercato tradizionale per velocità e soprattutto senza vincoli di volume imposti dagli intermediari tradizionali. L'investimento proposto è per i *player* assicurativi interessante anche dal punto di vista della gestione del portafoglio: permette di allocare "temporaneamente" la liquidità dedicata a investimenti di lungo periodo non ancora richiamata ("*dry powder*") in quanto il FIA proposto ha un orizzonte di durata di 12-24 mesi, adatto per essere aumentato o diminuito nel portafoglio dell'Investitore in funzione delle esigenze di liquidità di volta in volte sperimentate. Una flessibilità non tipica nel *private capital* e oggi disponibile in forma ultra-diversificata.

Anthilia Capital Partners SGR

Anthilia Capital Partners SGR è una realtà imprenditoriale italiana indipendente dedicata all'asset management per conto di clientela privata e istituzionale. Nasce nel 2007 dalla *partnership* di un gruppo di professionisti che vanta una consolidata esperienza nel settore. La società ha saputo affermarsi nell'industria di riferimento focalizzandosi sui valori richiesti dall'investitore: qualità, trasparenza, protezione del patrimonio e rendimento assoluto. La gamma d'offerta comprende fondi aperti armonizzati, fondi chiusi specializzati in *asset class* alternative e mandati istituzionali. Il *team* di *Fund Manager*, partendo da competenze distintive sui mercati quotati, ha sviluppato dal 2007 strategie di gestione in ottica di ritorno assoluto. Nel 2010 la compagine societaria si arricchisce di professionalità nel settore del credito. Nel 2012 viene lanciato un prodotto obbligazionario con focus sul debito subordinato. Nel 2013 è stato lanciato Anthilia BIT (Bond Impresa Territorio) e successivamente Anthilia BIT Parallel Fund, fondi dedicati a obbligazioni emesse da PMI italiane. Nel mese di ottobre 2018 è stato lanciato il terzo fondo chiuso Anthilia BIT III. A gennaio 2020 è stato lanciato il fondo di co-investimento Anthilia BIT IV, sottoscritto da un gruppo assicurativo europeo. Nel corso degli anni il *Team* di tecnologia di Anthilia ha sviluppato un *software* di analisi e simulazione di portafoglio, Podessys, grazie al quale ha potuto ottenere la qualifica di PMI innovativa. Nato per soddisfare necessità interne inerenti la gestione patrimoniale di clienti privati, Podessys è oggi uno strumento completo, in grado di supportare le case di gestione nella costruzione di portafogli *tailor made*. Anthilia si è distinta nell'industria puntando a valori semplici: qualità, trasparenza, protezione del patrimonio e rendimento assoluto. Gli attivi in gestione e consulenza sono cresciuti dal 2008 (anno di fondazione) ad un ritmo medio annuo superiore al 20%, portando al 31/03/2020 le masse complessive a oltre 1,3 mld € (di cui oltre 500 mln € in consulenza).



Ludovico E. Napolitano, Marketing and Sales Anthilia Capital Partners SGR

Email: ludovico.napolitano@anthilia.it

Sito: www.anthilia.it