

L'opportunità esclusiva nel credito europeo

Nel panorama degli investimenti alternativi, emerge **un'opportunità unica nell'ambito del credito privato europeo**, un segmento di mercato in grado di offrire più del doppio dei rendimenti dell'*high yield* e una sovraperformance del 50% rispetto al *private credit* generalista. Questa opportunità si concentra in un'area che rappresenta solo il 25% del mercato complessivo, molto meno affollata e competitiva del restante 75%, essenzialmente dedicato al finanziamento di operazioni di *private equity* (*direct lending*). Si tratta di un'area che richiede un'*expertise* articolata che coniuga profonde conoscenze di *private credit* e *private equity*, con una marcata specializzazione geografica e settoriale. Proprio questa complessità rappresenta una significativa barriera all'ingresso, **riducendo la competizione e migliorando le condizioni delle operazioni**. Il risultato sono strumenti di credito caratterizzati da solide garanzie e protezioni ma in grado di offrire rendimenti in linea con quelli del *private equity*. Tali strumenti si distinguono inoltre per una durata più breve, distribuzioni annuali e una maturità certa. Perché esiste questa opportunità? Le origini di questo scenario risiedono **nelle profonde trasformazioni del sistema finanziario** successive alla crisi del 2008.

Il sistema bancario tradizionale si è trovato bloccato da crescenti restrizioni regolamentari, lasciando spazio al credito tra soggetti privati. Il vuoto è stato rapidamente occupato da grandi operatori di *private market* che hanno tuttavia concentrato i propri sforzi su transazioni di grandi dimensioni, principalmente di *direct lending*, in grado di generare significativi volumi commissionali. Tale dinamica ha causato un importante restringimento delle opzioni di finanziamento per gli imprenditori di medie dimensioni che cercano capitale per sostenere la crescita senza dover diluire la propria partecipazione nella società. Questo offre vantaggi unici **per investitori capaci di operare in queste nicchie di mercato strategiche e specializzate**. Dall'esperienza di DECALIA vi sono tanti esempi a cui attingere: finanziamenti a medie imprese con progetti di acquisizioni o passaggi generazionali, prestiti garantiti da portafogli di *asset reali* (immobili, infrastrutture, equipaggiamento industriale e proprietà intellettuale) fino al supporto all'industria *tech* in fase di forte sviluppo e acquisto a sconto di prestiti esistenti *corporate* o *asset-backed* da altri investitori privati o istituzionali con esigenze di liquidità. In conclusione, l'investimento in questo segmento del credito privato, che DECALIA definisce “specializzato”, consente una vera ottimizzazione del portafoglio, con un miglioramento in termini di rendimento, rischio, liquidità e durata.

Rodolfo De Benedetti, Partner DECALIA

Rodolfo De Benedetti è Partner, Amministratore, membro dell'*Executive Committee*, membro del Comitato di Strategia di DECALIA SA, Presidente del Consiglio di Amministrazione di DECALIA Capital SA e Vice Presidente del Consiglio di Amministrazione di DECALIA SIM SpA. Rodolfo De Benedetti è Presidente del Consiglio di Amministrazione e co-azionista di maggioranza del gruppo italiano CIR, ruolo che ricopre da 2013, di cui è stato Amministratore Delegato per diciotto anni. Inoltre è membro del Consiglio di Amministrazione di Sogefi, Presidente del Comitato consultivo Europeo della Harvard Business School ed è anche membro della Tavola rotonda degli industriali europei (ERT). Precedentemente ha lavorato presso la Banca Lombard Odier e Shearson Lehman Brothers negli Stati Uniti. Ha conseguito un Master in economia politica e un Master in giurisprudenza all'università di Ginevra.





Via Turati 29,
20121 - Milano

info-it@decalia.com
www.decalia.com

Francesco Figliomeni,
Director

frf@decalia.com

DECALIA

DECALIA, fondata nel 2014, è una società di gestione indipendente con sedi a Ginevra, Zurigo e Milano, specializzata nella gestione degli investimenti per clienti privati e istituzionali. Con un team di oltre 70 professionisti, gestisce circa 6 miliardi di euro, di cui 2 miliardi investiti nei *private market*. DECALIA si distingue per un approccio innovativo, personalizzato e trasparente, volto a garantire un pieno allineamento di interessi con i clienti, garantendo decisioni orientate alla massimizzazione del valore per gli investitori. L'attività di DECALIA si articola in 3 aree di business: *wealth management*, *asset management* e *private markets*. In un contesto globale sempre più complesso, i mercati privati offrono opportunità di investimento distintive che, se gestite con competenza, possono generare rendimenti superiori rispetto agli investimenti tradizionali. La *mission* di DECALIA è di sviluppare una piattaforma di eccellenza focalizzata su strategie specializzate.

Il processo d'investimento prevede l'allocazione in segmenti di mercato specialistici con approcci personalizzati, l'impiego di strumenti finanziari avanzati e la selezione di dislocazioni di mercato per identificare le opportunità con il miglior profilo rischio-rendimento. L'obiettivo è assicurare rendimenti assoluti, decorrelazione, protezione dai ribassi e *lock-up* limitati per garantire maggiore flessibilità. La filosofia di investimento si fonda su due principi: un approccio rigoroso e la priorità assoluta di preservazione del capitale nella ricerca di rendimenti stabili, continuativi e decorrelati rispetto al mercato. L'attenzione è posta alla selezione dei migliori investimenti per costruire portafogli bilanciati, con particolare focus su temi come la disintermediazione bancaria e le inefficienze del mercato europeo.