

# CORPORATE ANGELS

STRATEGIE DI INVESTIMENTO IN ECONOMIA REALE A SUPPORTO DELLE PMI ITALIANE

**ZERO IN**  
SHARING KNOWLEDGE

In collaborazione con

GIANNI-ORIGONI  
GRIPPO-CAPPELLI  
PARTNERS

**Anthilia**  
Capital Partners

*Muzinich & Co*

**iason**

**TIKEHAU**  
CAPITAL

**Mercoledì 27 febbraio**

## **Palazzo Belgioioso**

Sede Studio Legale Internazionale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners  
Piazza Belgioioso, 2 - Milano  
h 16.30 Accredитamento - Inizio h 17.00 - Cocktail a seguire

## **Guest Speakers**

### **Alessandro Campo**

Senior Fund Manager Area Private Debt, Anthilia SGR

### **Antonio Castagna**

Managing Partner, Iason Ltd e Founder, Zero Km Finance

### **Benedetta Ponticorvo**

Responsabile Private Debt Italia, Tikehau Capital

### **Guido Lorenzi**

Director, HIG Whitehorse

### **Paolo Mancini**

Co-Head of Private Debt Italia, Muzinich&Co

## **Introduzione**

### **Francesco Gianni**

Founding Partner, Studio Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners

È noto come **la propensione del legislatore italiano a favorire l'ampliamento dei canali di finanziamento non bancario alle imprese sia in atto, su larga scala**. Una tale propensione ha marcato un salto qualitativo nel momento in cui si è espansa verso un ambito, come quello dell'erogazione diretta del credito, tradizionalmente oggetto di riserva a favore di banche o di altri intermediari finanziari regolati dal Testo Unico Bancario.

**In Italia cresce infatti l'investimento nel private debt**, gli strumenti di debito (dai minibond e prestiti a formule più complesse di finanziamento) a supporto delle aziende, perlopiù di medie dimensioni. **Invece che capitale di rischio, com'è l'attività classica dei fondi di private equity, nel caso dei fondi di private debt viene fornito uno strumento di debito, complementare o in alternativa ai prestiti bancari, ancora difficili da ottenere per le imprese.** Nel 2017 sono stati investiti nel private debt nel Paese 641 milioni di euro, il 35% in più rispetto al 2016 e più del quadruplo rispetto al 2014. Il numero delle sottoscrizioni è aumentato del 26% a 102 ed è stato distribuito su 82 aziende-target (+55%). **Questa nuova asset class offre minore invasività rispetto ad altre forme di investimento, come nel caso del private equity**, sia nella strutturazione che nella gestione, non intervenendo nella governance aziendale e offrendo inoltre la possibilità di estendere la maturity del debito con strumenti bullet o con rimborso del capitale concentrato verso la scadenza.

Si aggiunge poi, specie per le imprese di minori dimensioni, **il mercato dell'invoice financing** (compravendita di fatture) per il finanziamento del circolante tramite piattaforme come Zero Km Finance che, con ampio range di rischio/rendimento come fattore distintivo rispetto alle altre presenti sul mercato, permettono di **investire – in modo diretto o indiretto tramite fondi specializzati - in crediti commerciali, con brevi scadenze e senza rischio di tasso o volatilità, valutando il merito creditizio a breve scadenza di aziende che possono ricevere liquidità immediata pro soluto, vendendo all'asta le fatture al miglior investitore offerente.** Le PMI in Italia, la seconda economia manifatturiera europea, assorbono quasi l'80% della forza lavoro e producono il 68% del valore aggiunto nazionale, con 3.8 milioni di aziende sparse sul territorio. L'Italia è il Paese in Europa con il maggiore (40%) ricorso alla dilazione di pagamento, tra il 2009 e il 2017 i prestiti alle imprese sono diminuiti di 500 Miliardi di Euro e i tempi medi di pagamento sono i maggiori di Europa, pari a 74 giorni medi (contro 35, 42 e 27 rispettivamente di UK, Francia e Germania). L'ammontare totale delle fatture in Italia è stato di circa 637 Miliardi nel 2017 e solamente 140 miliardi sono coperti dal circuito tradizionale (con tassi di sconto annuali tra il 6,75% e il 9% per linee di credito inferiori ai 250.000 euro), **lasciando quindi un mercato non servito di anticipo fatture di 498 Miliardi di Euro, con un default rate dell'1,9%**. (Fonti: Cerved, Euler Hermes, Banca d'Italia, Atradius).

Tutto questo significa che per le imprese meno liquide sono a disposizione in potenza nuove, ingenti, risorse finanziarie, **una nuova frontiera che si apre, con la promessa di ridare fiato all'economia reale.**

Dal lato degli **investitori, oltre al ruolo sistemico e sociale di supporto al tessuto economico nazionale (assumendo quindi un ruolo di "Corporate Angels")**, tramite i fondi o l'investimento diretto nelle piattaforme, le nuove asset class permettono un'opportuna diversificazione, una minore volatilità ed esposizione al rischio di tassi di interesse, una decorellazione con i mercati finanziari tradizionali oltrechè rendimenti superiori a quelli disponibili nei mercati regolamentati. Infatti, le Banche centrali stanno per "chiudere i rubinetti" e, di fronte a questo scenario, risulta difficile trovare rendimenti appetibili sul mercato obbligazionario e molti investitori si stanno spingendo verso opportunità di investimento alternative come il private debt e l'invoice financing.

Questi affascinanti argomenti, che determineranno il prossimo futuro finanziario, saranno oggetto di dibattito il prossimo **27 febbraio dalle ore 16.30**, ospitati nella prestigiosa sede dello **Studio Internazionale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners** di Piazza Belgioioso a Milano con un Panel d'eccezione.

In seguito al successo dell'incontro sul tema a Roma, lo scorso 12 dicembre, che ha visto come protagonisti i vertici di Riello Investimenti, Pemberton e Equita Sim e l'introduzione istituzionale di Stefano Scalerà del MEF, nell'appuntamento di Milano, in seguito all'introduzione di **Francesco Gianni, Founding Partner dello Studio GOP** (che ringraziamo per l'ospitalità), passeremo in rassegna le caratteristiche e strategie di investimento dei maggiori fondi rappresentativi del comparto del private debt in Italia, sia italiani (**Anthilia** per voce di **Alessandro Campo, Senior Fund Manager dell'area Private Debt** della SGR) che esteri (**HIG Whitehorse Capital**, uno dei maggiori operatori nel settore private debt in Europa, per voce di **Guido Lorenzi** che guida la società in Italia, insieme a **Tikehau Capital** per voce di **Benedetta Ponticorvo, Responsabile Private Debt in Italia** e **Paolo Mancini** in rappresentanza di **Muzinich&Co** in qualità di **Co-Head of Private Debt Italia**), con particolare focus sulle operazioni di "case studies" che hanno permesso agli investitori nei fondi di assumere il ruolo di **"Corporate Angels"**, permettendo la crescita delle aziende e il conseguente beneficio in termini economici e di forza lavoro al tessuto imprenditoriale del Paese. Entreremo infine dentro la materia dell'invoice financing con **Antonio Castagna, fondatore della piattaforma di sconto fatture Zero KM Finance e Managing Partner** della società leader di risk management **IASON Ltd** con un'anteprima del **fondo specializzato in fase di avvio in Italia**, per poi lasciare il consueto spazio al **dibattito con i partecipanti** e il consueto **cocktail di networking** a seguire.

**L'incontro è gratuito. Gli interessati a partecipare al dibattito possono inviare una mail con la richiesta di accredito a [segreteria@zeroin.it](mailto:segreteria@zeroin.it),** indicando nome cognome posizione e società (anche di eventuali ospiti) entro lunedì 25 febbraio, ricordando che i posti sono limitati e che la priorità sarà verso i Soci del Canova Club, al quale il format Zero IN è collegato. **L'accesso alla riunione è riservato esclusivamente agli ospiti accreditati**, previa email di conferma da parte della Segreteria Organizzativa dell'evento.