

# LEGALI SPECIALIZZATI E TECNOLOGIA: COSÌ ILLIMITY GESTIRÀ I GRANDI PORTAFOGLI DI CONTENZIOSI

Andrea Clamer, head of distressed credit, ha spiegato a MAG come si è svolta l'ultima operazione da 1,8 miliardi, posizioni caratterizzate da contenziosi di società di costruzioni

di eleonora fraschini



ANDREA CLAMER

# C

Con una vasta esperienza nel mercato dei crediti deteriorati, **Andrea Clamer** ha partecipato fin dalla nascita all'avventura di Illimity dove ricopre la carica di head of distressed credit. In questo ruolo si è occupato del recente acquisto di un portafoglio di claim relativi a riserve tecniche da appalti da 1,8 miliardi di euro detenuto da fondi gestiti da società affiliate di Apollo Global Management.

Queste posizioni sono caratterizzate da contenziosi avviati da società di costruzioni nei confronti di enti pubblici e riguardano il risarcimento di costi imprevisti sostenuti nella realizzazione delle opere.

Includendo questa operazione, il valore complessivo dei crediti, acquistati dalla divisione distressed credit di Illimity raggiunge circa 9,4 miliardi di euro. Per approfondire l'approccio e la strategia della divisione, MAG ha intervistato Andrea Clamer.

## Quali sono le funzioni della divisione distressed credit di Illimity?

Acquisiamo crediti distressed corporate, siano essi utp o npl, single name o portafogli, e li gestiamo attraverso la nostra società di servicing, Neprix. Gestiamo tutta la catena del valore in tale ambito, dall'acquisizione al finanziamento, dal servicing al remarketing.

## In pratica?

Per semplificare, interveniamo quando l'imprenditore ha difficoltà a ripagare il proprio debito alla banca di riferimento. Noi troviamo un accordo con entrambe le parti subentrando al primo istituto come creditore o diventando proprietari dell'asset posto a garanzia del debito.

”

NELLA NOSTRA DIVISIONE  
 IMPIEGHIAMO PIÙ DI 300  
 PERSONE. L'OBIETTIVO DEL  
 PIANO INDUSTRIALE  
 2021- 2025 È INVESTIRE  
 3 MILIARDI NELL'ACQUISTO  
 E FINANZIAMENTO  
 DI CREDITI DISTRESSED





Nella nostra divisione impieghiamo più di 300 persone, e siamo una realtà in continua e forte crescita: l'obiettivo del piano industriale 2021-2025 è investire 3 miliardi di euro nell'acquisto e finanziamento di crediti distressed.

**Avete recentemente acquistato un portafoglio di claim relativi a riserve tecniche da appalti. Di cosa si tratta?**

Nel settore delle costruzioni con gara d'appalto, con soggetti pubblici che incaricano costruttori per realizzare specifiche opere, spesso emergono costi imprevisti. Tali costi, che il costruttore attende di veder ripagati, vengono da questo iscritti in bilancio alla voce "riserve tecniche" e in genere sono legati a un contenzioso legale per l'incasso.

**Perché le società decidono di vendere i crediti?**

In genere per trasformare subito questo credito potenziale in liquidità al servizio del business: così, a fronte di una rinuncia di una parte dell'incasso



I COSTRUTTORI ISCRIVONO  
 I COSTI IMPREVISTI ALLA  
 VOCE "RISERVE TECNICHE" IN  
 BILANCIO E IN GENERE SONO  
 LEGATI A UN CONTENZIOSO  
 LEGALE PER L'INCASSO

futuro, non devono aspettare la conclusione dell'iter giudiziario.

**Come si è articolata l'operazione per l'acquisto del portafoglio da 1,8 miliardi?**

È stata un'operazione sul mercato secondario: abbiamo infatti concordato con apollo, cui faceva capo l'intero portafoglio, l'acquisto diretto di una parte dello stesso da circa 600 milioni e abbiamo finanziato il resto.

**Come verranno gestiti questi crediti? Saranno coinvolti studi legali e sarà necessario l'ausilio della tecnologia?**

I procedimenti sono già avviati e si riferiscono a opere già terminate e collaudate. La gestione dell'iter sarà da un lato legale, dall'altro stragiudiziale con dei possibili tentativi di transazione con le controparti debitorici. Gli studi coinvolti saranno quindi molto verticali e specializzati.

**E la tecnologia che ruolo avrà?**

La gestione tecnologica a supporto del business è un nostro tratto distintivo. In relazione a questi crediti, nello specifico, non sarà necessario un

impiego particolare di queste tecnologie perché si tratta di poche posizioni, una ventina, con dimensioni rilevanti, che richiedono quindi un lavoro minuzioso dal punto di vista legale e tecnico.

**Cosa prevedete per il vostro futuro?**

L'approccio di Illimity nel credito distressed è presidiare nicchie di mercato poco servite, ma con potenziale, come l'energy e l'immobiliare e da ultimo i claim. Questi mercati sono caratterizzati da un'elevata complessità tecnica che richiede specializzazione ma garantisce buona redditività. Con questa prima operazione nei claim, siamo entrati in un nuovo segmento di business che, ancora una volta, ha queste caratteristiche.

**Prossimi step?**

Visto l'obiettivo di sviluppo ulteriore del business, inizieremo a creare una base dati che ci consenta di tracciare tutte le informazioni utili in termini di caratteristiche di contenziosi pendenti, attività che ci consentirà di trasformare queste informazioni in modelli valutativi e di pricing. Ora puntiamo ad ampliare ulteriormente le nostre competenze tecniche e legali e a posizionarci in modo forte sul mercato. 📈

