

di Oscar Bodini

Illimity è al lavoro per lanciare sul mercato il suo primo fondo chiuso di private debt, iniziativa che punterà a fornire credito ad aziende italiane di taglia media, ossia con fatturati annui compresi tra 30 e 300 milioni di euro e meno di 3.000 dipendenti. «Siamo convinti che, quando questa fase pandemica sarà conclusa e una volta che gli interventi significativi con cui il governo ha cercato di puntellare le imprese saranno entrati in una fase fisiologica di runoff, tornerà a emergere un tema annoso e ormai cronico», racconta a *Milano Finanza* Massimo Di Carlo, chief lending officer del gruppo e presidente di Illimity sgr. «Storicamente le imprese italiane sono state viziate dal sistema bancario: piuttosto che giocare un ruolo strategico come fornitrici di capitali pazienti agli imprenditori, le banche hanno preferito finanziarli a breve termine, tendenza che si è consolidata con il graduale incremento nel tempo dei requisiti patrimoniali per operazioni a medio lungo termine».

Individuata questa carenza del sistema, l'sgr che fa capo al gruppo fondato e guidato da Corrado Passera punta ad adottare un metodo differente, proponendosi anche con un approccio di tipo consulenziale. L'sgr sta infatti costruendo il team di gestione del fondo di private debt con professionisti con esperienza sia nella finanza corporate sia nella consulenza strategica per avere le migliori competenze nella selezione degli investimenti ma anche nell'arricchimento della proposta alle imprese-clienti. «Forniremo agli imprenditori

**ILLIMITY** Guidata da Di Carlo (ex vicedirettore generale di Mediobanca), la sgr dell'istituto fondato da Passera presto affiancherà al fondo sugli utp un veicolo specializzato in private debt per le pmi. Ecco le caratteristiche

## Qui il credito è paziente

alcuni strumenti che consentano anche di ottimizzare la governance aziendale, spesso polarizzata nelle mani di fondatori o azionisti di riferimento, consentendo loro di affrontare con un approccio più strutturato la complessità dei mercati in cui queste realtà si trovano a competere», spiega Di Carlo, che a inizio anno ha aggiunto alla squadra Alessandro Ravogli, manager a cui ha affidato lo sviluppo del nuovo fondo in qualità di responsabile sales and business development dell'sgr.

La società di gestione rappresenta la «quarta gamba» dell'istituto, dal momento che si affianca alle altre tre attività core: fornire credito alle pmi ad alto potenziale, acquistare crediti corporate distressed gestendoli attraverso una piattaforma proprietaria (neprix) e offrire servizi di banca diretta digitale tramite [illimitybank.com](http://illimitybank.com). Di Carlo ne è alla guida dopo aver trascorso quasi 30 anni in Mediobanca, lunga carriera che in Piazzetta Cuccia si è conclusa nel 2014 - quando era vicedirettore generale e responsabile delle attività di corporate banking - per aprire una parentesi imprenditoriale che lo ha portato assieme ad alcuni partner (tra cui lo stesso Ravogli) a fondare Springgrowth sgr, operatore alternativo specializzato nell'erogazione di credito alle imprese che è stato poi ceduto a Muzinich.

Le strade di Illimity e di Di Carlo



Massimo  
Di Carlo

si sono incrociate nell'estate 2019, quando il manager entrò dapprima a far parte del comitato crediti per poi essere nominato lo scorso gennaio chief lending officer del gruppo e presidente dell'sgr. Tra i suoi compiti c'è quello di rafforzare la struttura dell'asset management company e ampliarne la gamma di prodotti. Su quest'ultimo fronte è giunto nel frattempo al primo closing il fondo «Credit & Corporate Turnaround» che si concentra sugli unlikely to pay. Il veicolo ha in pancia oltre 200 milioni nominali di utp e nei prossimi anni punta a triplicare le dimensioni portandosi a 600 milioni; in funzione di queste aspettative l'sgr sta compiendo riflessioni sulla possibilità di dare vita a un ulteriore veicolo da affiancare al primo. Sviluppato dalla squadra che fa capo alla responsabi-

le dell'area Utp & Turnaround funds Paola Tondelli, il comparto ha tra le peculiarità quella di essere un veicolo di tipo misto: i soggetti istituzionali che vi investono possono sia sottoscrivere quote di «nuova finanza» sia conferire crediti in cambio di quote. Questa particolare struttura fa sì che già nella fase embrionale il fondo abbia raccolto capitali e al tempo stesso abbia investito: in portafoglio figurano infatti già oggi crediti vantati nei confronti di una trentina di aziende. Altra caratteristica è che il fondo consente di rinegoziare le condizioni delle poste deteriorate senza dover fare i conti con i vincoli stringenti tipicamente imposti dalle banche in casi analoghi, dal riscadenamento temporale dei rientri alla conversione in equity. A ciò si aggiunge la possibilità di fruire di servizi bancari come l'acquisto di crediti

a medio-lungo termine, l'acensione di linee di credito a breve termine erogate sotto forma di anticipo fatture o il subentro nei contratti di leasing sui macchinari. «In altre parole, forniamo una gamma di servizi che in genere le aziende in stato di crisi fanno fatica a ottenere», sintetizza il banchiere. Sul fronte delle performance attese, l'aspettativa è di spuntare un rendimento che la banca non rivela ma che definisce «interessante», a fronte di un profilo di rischio tutto sommato contenuto, considerando che il debito sottostante è costituito da tranche senior. Quanto alla tipologia di soggetti che hanno investito nel comparto, l'80% lo ha fatto conferendo crediti problematici. Accanto a Illimity Bank - che seguendo un modello tipico del private equity ha messo una parte di capitale di rischio nell'iniziativa - figurano diversi investitori qualificati, in prevalenza family office. Agli strumenti messi a punto su utp e private debt si aggiungeranno in futuro altre iniziative. «A tempo debito, quando avremo consolidato il filone degli utp, valuteremo se affrontare il grande mercato degli investitori retail», conclude Di Carlo. «Senza perdere nel frattempo la grande opportunità rappresentata da Eltif e Pir».