

Colantonio (Anthilia Capital): "Valutiamo gli imprenditori prima dei numeri"

03/04/2017 | Silvia Ragusa |



Qualche dubbio normativo c'è ancora, ma l'iniziativa sui PIR sembra aver conquistato i cuori di tutti: società di gestione in primis. Da gennaio oltre una decina di case d'investimento made in Italy hanno deciso di offrire ai propri clienti (e non) la possibilità di investire sull'economia italiana. Adesso è il turno di **Anthilia Capital Partners SGR**, che **proprio oggi, lunedì 3 aprile, mette in collocamento il suo Anthilia Small CAP Italia**, un fondo 100% PIR compliant, esclusivamente dedicato a small cap italiane, aziende con capitalizzazione non superiore ai 500 milioni di euro.

"È un prodotto 'full equity' distintivo rispetto all'offerta prevalente sul mercato per specializzazione e approccio agli investimenti, complementare rispetto all'allocazione diversificata prevista dalla normativa", spiega a **Funds People Daniele Colantonio**, partner e responsabile marketing & sviluppo prodotti della SGR. "Il focus del fondo insiste su un segmento che da tempo è stato trascurato dai broker a dispetto di alcune realtà con elevato potenziale. **Investiamo su aziende, non su azioni. Valutiamo gli imprenditori prima dei numeri**". Il nuovo PIR infatti ha un portafoglio al 100% investito su piccole capitalizzazioni italiane che fa riferimento al team d'investimento azionario: tre risorse con più di 25 anni di esperienza nel mercato delle small cap. D'altronde, come ricorda Colantonio, "**per investire in questo segmento è necessario conoscere direttamente imprenditori, CFO, siti produttivi, portafoglio prodotti, e soprattutto le dinamiche di un mercato con volumi di scambio che richiedono esperienza e sconoscenza**".



Proprio per questo la selezione qui funziona vis à vis. “Parliamo con l'imprenditore, andiamo a trovarlo e cerchiamo di capire qual è la progettualità sottostante al piano sviluppo”, dice il responsabile. “Cerchiamo di valutare con attenzione che tipo di prodotto/mercato si vuole servire. Quali barriere competitive fronteggia l'impresa. Valutiamo le capacità organizzative e di execution, livello di indebitamento e vocazione all'esportazione. Superata una prima fase di screening si procede con l'analisi di multipli e del cashflow, se l'analisi passa anche questa seconda fase, più tradizionale, si costruisce la posizione con gradualità. **La gestione della posizione non si fa su uno schermo di computer, ma si sviluppa coerentemente all'approccio della fase di screening:** analisi dei risultati, colloquio diretto con i vertici aziendali, valutazione della coerenza ex-post al progetto di sviluppo”, precisa Colantonio.

E sulla distribuzione? Anthilia lavora su tre canali distinti e complementari: “banche o SIM di primario standing che facciano della specializzazione un punto di forza, relazione con investitori istituzionali diretti (previdenza, assicurazioni), rapporto diretto con investitori privati upper affluent - HNW che vedono questo prodotto come complemento smart nell'ambito della propria allocazione di portafoglio”. Anche per Anthilia, in fondo, l'iniziativa del governo ha il punto di forza di voler supportare l'ecosistema d'investimento del Paese “favorendo una condizione essenziale, **l'afflusso di risorse**”, ribadisce Colantonio. “La normativa ha inoltre il pregio di stimolare una moltitudine di canali di investimento (amministrato, gestito, deposito titoli etc.) dotando l'incentivo di elevata flessibilità”.