



ANDREA BERTONI

# DAVIS & MORGAN CON GLI NPL PUNTA ALLA BORSA

Nel mercato dei non performing loans la società guidata da Andrea Bertoni conta asset under management per 45 milioni di euro. L'obiettivo è arrivare a 50. Poi la quotazione

Specializzarsi in nicchie di mercato può essere un rischio, ma spesso è necessario per adattarsi a un contesto economico-finanziario in fase o post crisi. E non è detto che la nicchia non paghi. È il caso, ad esempio, di Davis & Morgan, merchant bank fondata nel 2008 e controllata al 65% dall'amministratore delegato **Andrea Bertoni**, un passato nel real estate e nell'advisory per le piccole e medie imprese, con **Gianandrea Cherubini**, consigliere e chief operating officer. Costituita come banca d'affari poco prima del crollo di Lehman Brothers e dell'inizio della grande crisi finanziaria, la società ha virato, prima di altri, sul mondo distressed. Dopo l'iscrizione all'albo di Banca d'Italia (ex art. 106), nel 2018 ha aperto il capitale alla famiglia tedesca Oetker, proprietaria della multinazionale Hero, che ne possiede il 25%, mentre **Hugh Malim**, già country manager di Barclays in Italia e senior advisor di Vitale & Co. dal marzo 2016 ne è il presidente e ne possiede il 6%.

La società, 12 persone e quattro soci attivi dall'ufficio di Piazzetta Bossi a Milano, opera da oltre dieci anni nel mercato dei non performing loans e conta asset under management per 45 milioni di euro, in particolare (35 milioni) nella nicchia dei crediti ipotecari garantiti da immobili residenziali situati principalmente a Milano e, per una piccola parte, a Roma, per i quali organizza club deal. L'ultimo accordo è quello fatto con illimity, la challenger bank guidata da **Corrado Passera**, per un valore di 13 milioni di euro. Il business funziona: la società ha chiuso il 2019 con un margine d'interesse di 5,41 milioni, un utile di 1,7 milioni e una posizione finanziaria netta di 21,8 milioni. E ora Davis & Morgan pensa alla quotazione a Piazza Affari auspicabilmente il prossimo anno.

## CLUB DEAL PER CREDITI DISTRESSED

«Dopo il crollo di Lehman Brothers abbiamo capito che non c'era più niente da fare nel performing, così abbiamo deciso di puntare sui non performing loans inizialmente solo unsecured, acquistando il primo portafoglio da Banca Sella e successivamente altri crediti, come quelli da 131 milioni di euro di Sorgenia nel 2016 e oltre 400 milioni lordi di crediti da Eni, il tutto attraverso club deal con family office e

singoli investitori», racconta Bertoni a *MAG*. Poi il mercato è cambiato, «sono arrivati i grandi investitori internazionali e nazionali che hanno alzato i prezzi, il comparto npls è esploso ed era diventato insostenibile per un player come noi, che avevamo e abbiamo tuttora stabilito un Irr minimo del 20% per un rendimento attorno al 10%». Da lì il focus sul secured ipotecario «di cui ci occupiamo facendo settlement e underwriting dei deal, cioè individuiamo e strutturiamo operazioni finanziarie ad alto rendimento nel settore distressed da aste o repossession e li presentiamo agli investitori, family office e high-net-worth individuals, mantenendone una parte, per poi occuparci anche del recupero». In questo senso, l'operazione del 2 luglio scorso con illimity «è significativa – commenta Bertoni – perché è il primo che realizziamo con un anchor investor che ci consentirà di fare investimenti per almeno 40 milioni di euro». L'operazione, nel segmento senior financing, è avvenuta tramite la costituzione di un veicolo di cartolarizzazione di cui illimity ha sottoscritto la totalità delle note senior e mezzanine A nonché il 5% delle note mezzanine B e Junior, mentre Davis & Morgan ne ha sottoscritto il restante 95%. Il finanziamento ha come sottostante crediti garantiti da asset immobiliari, situati prevalentemente a Milano e Roma, del valore



# FINANCECOMMUNITY AWARDS

6<sup>a</sup> Edizione

SAVE THE NEW DATE  
**23.11.2020**

SUPERSTUDIO PIÙ  
Via Tortona, 27 • Milano

**APERTURA VOTO ONLINE  
IL 16.09.2020**

## Partners



CHIOMENTI

CLEARY GOTTLIB

CURTIS

大成 DENTONS



Gatti Pavesi Bianchi



GT GreenbergTraurig  
Santa Maria



LATHAM & WATKINS

Legance  
AVVOCATI ASSOCIATI

MAISTO E ASSOCIATI



Morpurgo e Associati  
Studio Legale

+simmons  
simmons

## Sponsors





DA SINISTRA: GIANANDREA CHERUBINI, COO&CFO - HUGH MALIM, PRESIDENTE - ANDREA BERTONI, CEO

nominale lordo complessivo di circa 36 milioni. Il deal, aggiunge l'ad, «ci consente di ottenere una forma di finanziamento alternativa rispetto alle emissioni di bond sul mercato quotato e di acquistare crediti di maggiori dimensioni accelerando notevolmente la nostra crescita dimensionale». Finora infatti la società si è finanziata sul mercato emettendo dal 2018 a oggi minibond garantiti da pegno rotativo – cioè quando l'oggetto del pegno può variare - su crediti ipotecari per un totale di oltre 40 milioni di euro. L'ultimo, da 20 milioni, è stato quotato il 24 giugno scorso su ExtraMot Pro di Borsa Italiana con tasso d'interesse trimestrale

fisso dell'8% all'anno durante i primi due anni e successivamente del 10% fino alla scadenza, durata settennale (scadenza 24 giugno 2027) e sono di tipo bullet.

## OBIETTIVO 50 MILIONI

L'obiettivo ora è di arrivare a 50 milioni di aum e poi quotarsi alla Borsa di Milano. «Grazie all'accordo con Illimity e ai bond possiamo pensare di arrivarci il prossimo anno», dice Bertoni. Il tutto continuando a crescere e restando «nella fascia più bassa del mercato: vogliamo comprare gli asset più piccoli, con ticket medi da 2-300mila euro. È una

fascia di mercato ancora poco coperta». La società sta inoltre valutando la possibilità di entrare anche nel settore degli utp e sarebbe a lavoro per finalizzare un accordo in questo campo - mentre a livello di mercato «il Covid-19 ha già portato a una raffica di insolvenze nel residenziale ipotecario, dando una spinta al comparto che resta solido. Il tema, e la capacità vera di chi lavora nel distressed, è prezzare il rischio». Difficile fare altre previsioni sull'andamento del settore nei prossimi mesi, secondo l'ad: «C'è chi prevede un calo dei valori degli immobili anche a Milano, il che potrebbe succedere in periferia ma difficilmente ci sarà una svalutazione nel centro e nei quartieri più ricchi». (l.m.)