

**Deloitte.**



# **Il mercato del Private Debt**

**Deloitte Debt Advisory**

Marzo 2017

# Agenda





- Deloitte – Un focus strategico sul Debt Advisory
- Il settore del Private Debt
- Deloitte Alternative Lender Deal Tracker 2016

**Deloitte**





Un Focus Strategico sul Debt  
Advisory

# Il nostro approccio

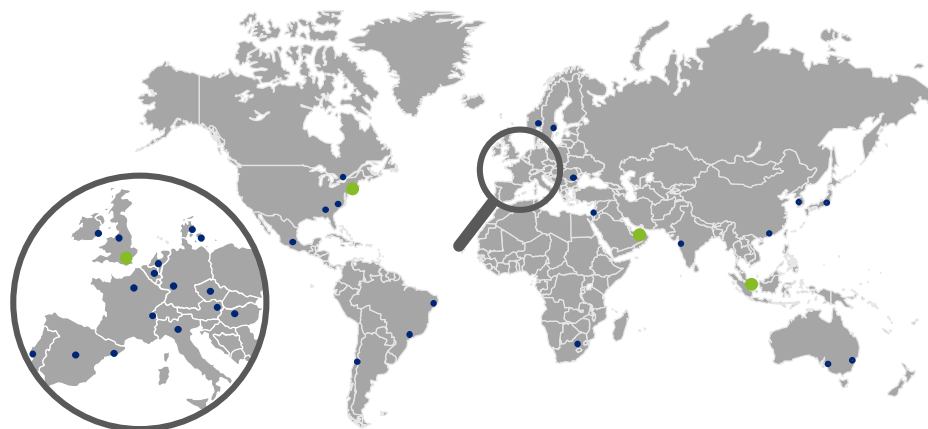
## Deloitte Debt Advisory

	Key success factor: Advisory indipendente
	Leader globali, approccio innovativo
	Risorse ed expertise internazionali: 180 professionisti in 31 paesi
	Pluriennale expertise nel Debt Advisory – continua cross fertilization di esperienze

## Servizi dedicati a diversi contesti

	Direct Lending a sostegno di crescita/sviluppo
	Debito critico - Distressed Debt
	NPL - Soluzioni innovative che catturino reali esigenze e capacità buy-side / sell side
	Distressed M&A – Extraordinary Administration – Temporary Management

## Deloitte Debt Advisory – copertura globale



## Deloitte FA - Italy

	<b>Financial Advisory S.r.l.</b>		
	 ≈ 180 Professionals	 >450 Clienti	 5 Uffici

# **Il mercato del Private Debt**

## Contesto di riferimento

# Private Debt – Storia di un Big Bang

## Risparmio privato

Perdita di esclusiva, da parte degli Istituti di Credito, nel ruolo di tradizionale collettore del risparmio privato.

Accessibilità del risparmio privato anche ad altri operatori (es: Fondi pensione, Asset Management, Fondi comuni, ecc..).

## Raccolta capitali

Disintermediazione della raccolta di capitali che ha consentito lo sviluppo di nuovi operatori focalizzati inizialmente su equity investment.

## Regolamentazione

Progressiva «deregulation» che ha consentito la nascita di lenders privati, che effettuano la raccolta da investitori istituzionali, senza compromettere il rischio sistemico e di tutela del deposito.

## Banche

La Wholesale finance richiede cultura, competenze e processi strutturalmente diversi dall'area Retail e dall'area di servizi territoriali alle imprese.

## Specializzazione

Richiesta di crescente specializzazione in termini di cultura, competenze, tempistiche e procedure a fronte di contesti sempre più competitivi.

## Tassi di interesse








Opportunità di sviluppo di nuovi strumenti in un contesto di bassi tassi di interesse.



# Una risposta a tante esigenze

## Contesti

## Vantaggi Private Debt

<b>1</b>	Private Equity – Leveraged Finance		<b>Riduce l'apporto di equity e consente di ottenere strutture più flessibili</b>
<b>2</b>	Società / PE che effettuano acquisizioni sia di completamento gamma portafoglio sia per cambio di business model		<b>Consente la crescita delle imprese private con apporti di equity inferiori o senza equity</b>
<b>3</b>	Growth capital		<b>Consente di finanziare la crescita in contesti tipicamente di incertezza</b>
<b>4</b>	Consolidamento dell'azionariato		<b>Rende possibile operazioni di buy-out di azionisti di minoranza</b>
<b>5</b>	Dividendo straordinario agli azionisti		<b>Consente di finanziare un releverage del business</b>
<b>6</b>	Rifinanziamento delle banche in strutture sovraindebitate		<b>Permette l'exit di alcune banche finanziatrici</b>
<b>7</b>	Raccolta di junior HoldCo debt		<b>Consente di finanziare Holding Companies per acquisizioni / dividendi / supporto finanziario delle partecipate</b>

# Un numero crescente di specialities

Strategia del fondo	Descrizione	Target return (IRR)	Periodo di investimento	Durata del fondo	Management Fee	Preferred return	Carried interest
<b>Direct senior lending</b>	Investire direttamente in credito aziendale a livelli senior della struttura del capitale	5-10%	1-3 anni	5-7 anni (più 1-2 estensioni opzionali di un anno)	Intorno all'1% del capitale investito	5-6%	10%
<b>Specialty lending/ credit opportunities</b>	Investimenti opportunistici in tutta la struttura del capitale e/o in situazioni complesse. Tipicamente focalizzata su livelli senior della struttura del capitale	12-20%	3-5 anni	8-10 anni (più 2-3 estensioni opzionali di un anno)	1,25% – 1,50% circa del capitale investito o inferiori all'1% del Commitment	6-8%	15%-20%
<b>Mezzanine</b>	Investire principalmente in prestiti mezzanine e in altri strumenti di debito subordinati	12-18%	5 anni	10 anni (più 2-3 estensioni opzionali di un anno)	1,50% - 1,75% circa del Commitment durante il periodo di investimento, successivamente su un ammontare ridotto del capitale investito	8%	20%
<b>Distressed</b>	Investire in distressed, stressed and undervalued securities	15-25%	3-5 anni	7-10 anni (più 2-3 estensioni opzionali di un anno)	Varia in funzione dell'obiettivo e della strategia: 1,50 – 1,75% del Commitment o 1,50% del capitale investito	8%	20%

**Management fee:** pagamento annuale corrisposto dai Limited Partners del Fondo al manager del Fondo per coprire le spese operative.

**Preferred return:** rendimento annuo minimo (hurdle rate) che i Limited Partners devono ricevere prima che il manager del Fondo riceva i carried interest.

**Carried interest:** quota dei profitti, che il manager del Fondo riceve come compenso, basato sulla performance dell'investimento.



# **Deloitte Alternative Lender Deal Tracker**

Osservatorio 2016

# Deloitte Alternative Lender Deal Tracker



Osservatorio sviluppato da oltre un quinquennio grazie al punto di osservazione privilegiato di Deloitte nel mercato globale del Debt Advisory.



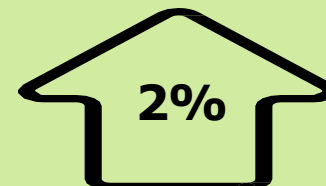
Riferimento per gli addetti ai lavori in termini di andamento del settore e di analisi degli ultimi trend.



Campione di 55 operatori primari (su oltre 300 operatori identificati)



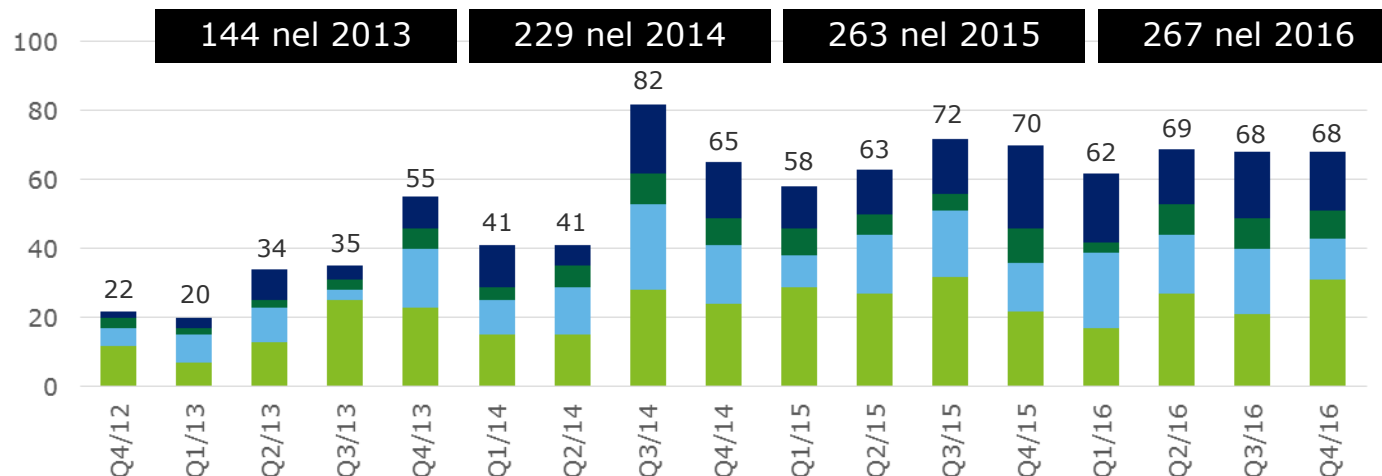
Mid-market deal analizzati nel 2016 e, complessivamente, 925 operazioni analizzate dal Q42012



Aumento del deal flow nel 2016 rispetto al 2015

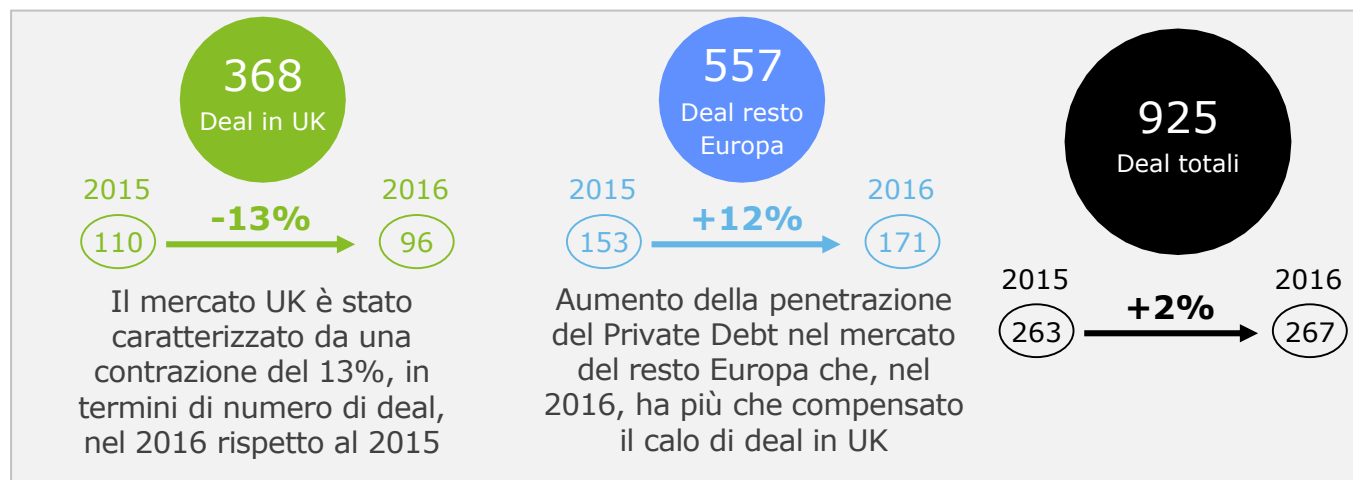
# Un settore in crescita per volumi...

L'Osservatorio copre ad oggi un periodo che va dal Q412 al Q416. Solo i principali deal del mid-market UK ed Europeo sono inclusi nell'indagine.



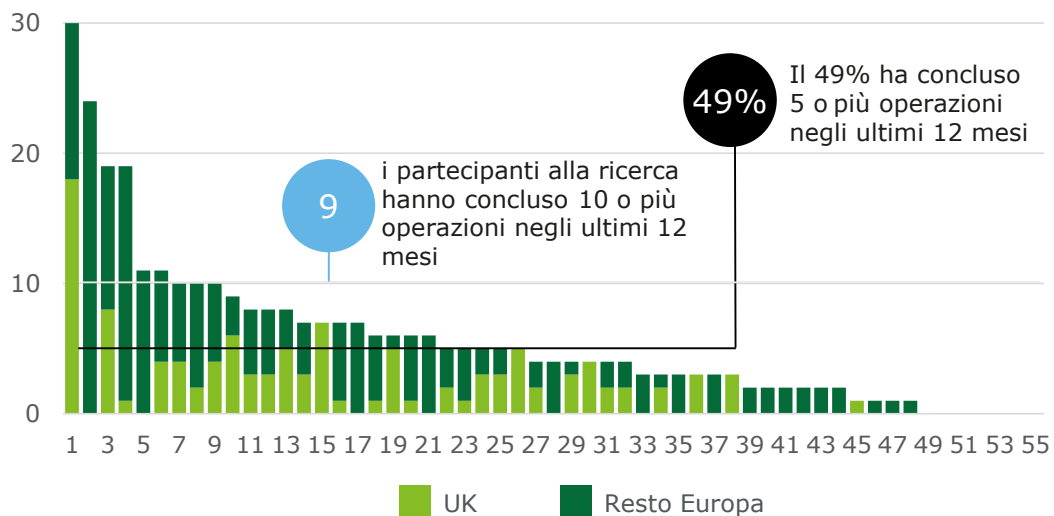
L'erogazione di finanziamenti è aumentata in un persistente contesto di bassi tassi di interesse.

Ciò ha consentito il raggiungimento di nuovi picchi nei livelli di valutazione in Europa con valori, per la prima volta negli ultimi 10 anni, pari a **9,6x EBITDA**.  
(dati S&P LCD)

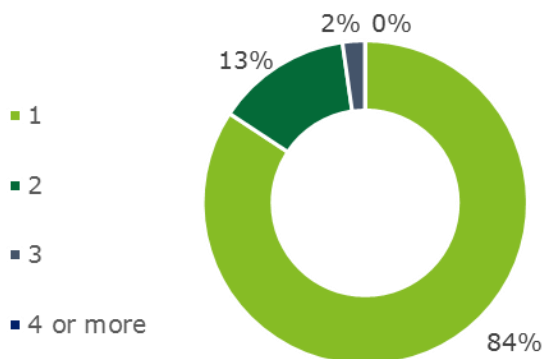


# ...e produttività,...

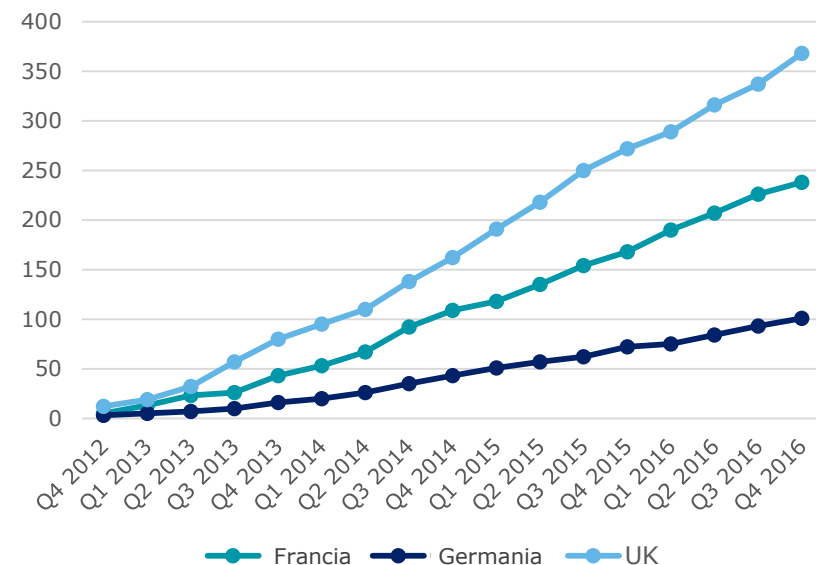
## # deal conclusi da ciascun partecipante alla ricerca (ultimi 12 mesi)



## Numero di finanziatori per deal (ultimi 12 mesi)



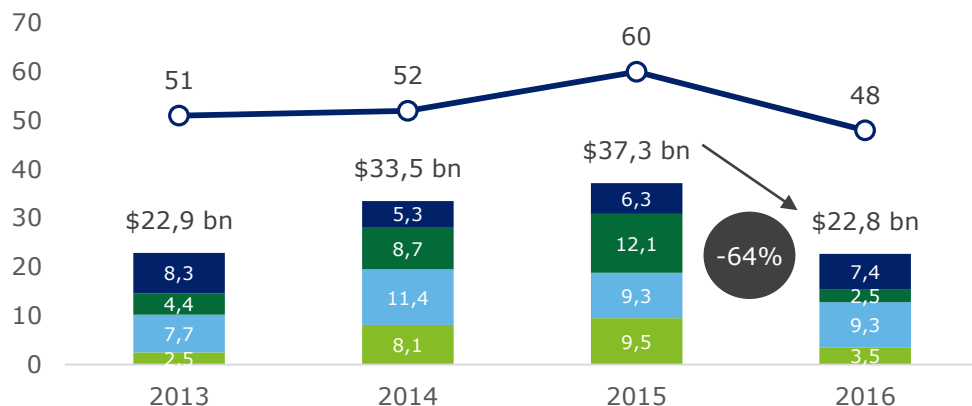
## # deal conclusi per principali aree/mercati geografici



L'**84%** dei deal, negli ultimi 12 mesi, si riferisce ad operazioni bilaterali tra soggetto debitore e Fondo di **Private Debt** (escludendo RCF forniti dalle banche)

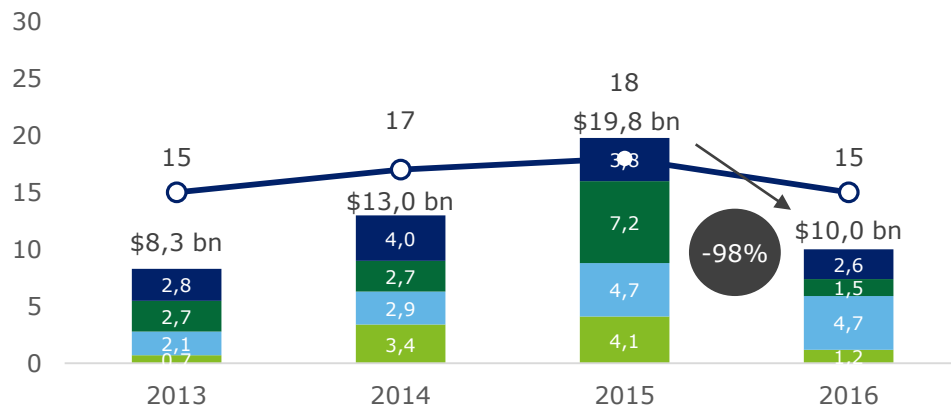
# ...ma non più per raccolta

Raccolta effettuata dai Private Debt a livello globale per trimestre<sup>1</sup>

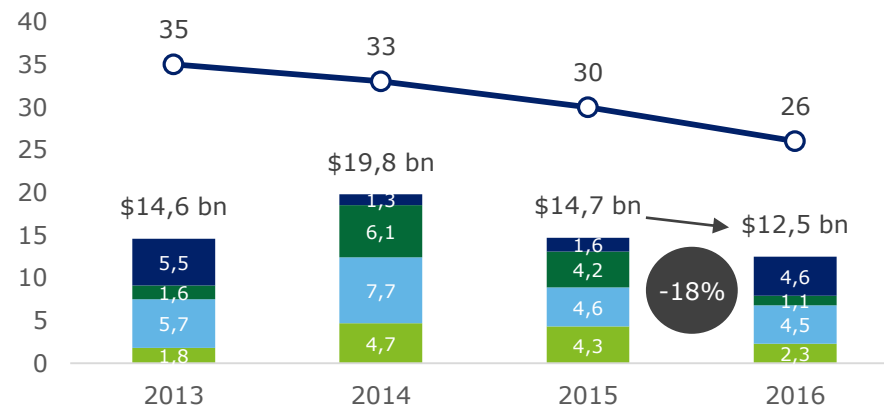


- La **raccolta** effettuata dal Private Debt nel **2016** ha registrato una riduzione rispetto al picco del 2015, riallineandosi ai valori 2013-2014<sup>1</sup>.
- L'**Europa** ha mostrato un calo dei volumi di raccolta più marcato rispetto agli **Stati Uniti**<sup>1</sup>, che nel Q4 hanno registrato la migliore performance dal 2013 (4,6\$bn).
- Circa **125 Fondi di Private Debt** sono alla ricerca di nuove risorse pari ai ca. **50\$bn** rimasti sul mercato sulla base dei dati di febbraio 2017<sup>1</sup>.

Raccolta effettuata dal Private Debt in Europa per trimestre<sup>1</sup>



Raccolta effettuata dal Private Debt negli Stati Uniti per trimestre<sup>1</sup>



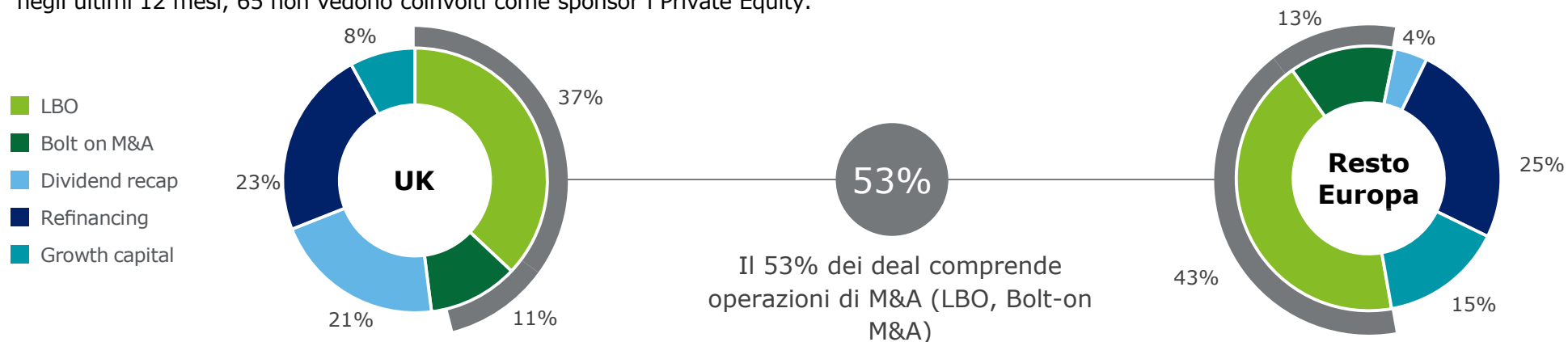
■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4 ○ Numero di Fondi

<sup>1</sup> Dati Prequin 2017

# Alcuni spunti qualitativi

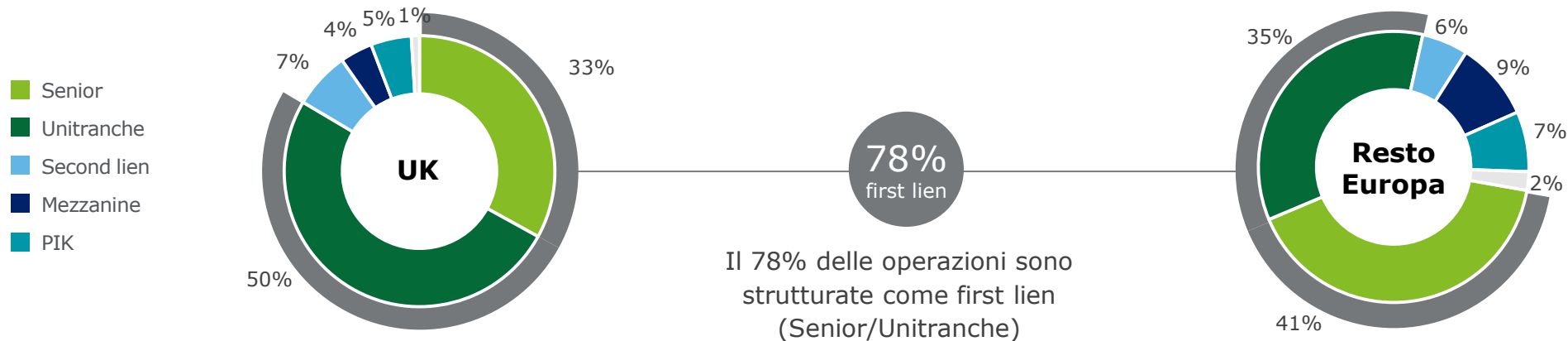
## Scopo dei deal (ultimi 12 mesi)

La maggior parte dei deal conclusi sono relativi ad operazioni di M&A, rappresentando il 46% in UK ed il 56% nel Resto Europa. Dei 267 deal conclusi negli ultimi 12 mesi, 65 non vedono coinvolti come sponsor i Private Equity.



## Strutturazione dei deal (ultimi 12 mesi)

L'Unitranche risulta la struttura più utilizzata in UK con il 50% delle operazioni concluse, nel Resto Europa invece è più diffusa la struttura Senior (41%). Nel complesso le strutture Subordinate rappresentano solo il 22% dei deal.



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte has in the region of 200,000 professionals, all committed to becoming the standard of excellence.

This publication is for internal distribution and use only among personnel of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, and its and their affiliates.

None of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, the Deloitte Touche Tohmatsu Verein, any of their member firms, or any of the foregoing's affiliates shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

© 2017. Deloitte Financial Advisory Srl.

