



## LE NUOVE FRONTIERE DEL **SUPPLY CHAIN FINANCE**

*Itinerari Previdenziali*

*Promesse liquide – soluzioni solide*

*Ragusa – 26 Settembre 2019*

*Dr. Claudio Nardone - CEO*

CHI SIAMO  
SAGITTA SGR – ARROW GLOBAL GROUP

# SAGITTA SGR

Sagitta è la società di Asset Management del gruppo pan-europeo **Arrow Global** in Italia.

La divisione Asset Management & Servicing in Europa di Arrow Global gestisce complessivamente **AuM per oltre €58Bn** con focus nell'asset management di crediti performing e non performing

- Arrow Global è una **public company quotata** al mercato primario del **London Stock Exchange** (Mkt Cap di £400M, flottante superiore al 95%)
- presente con proprie piattaforme in **cinque paesi europei: UK, Irlanda, Paesi Bassi, Portogallo, Italia**
- **2.390 dipendenti dei quali circa 425 in Italia.** In Italia è presente con Zenith Service; Europa Investimenti, WhiteStar AS (già Parr Credit), Sagitta SGR, Arrow Global Italia
- Sagitta è un asset manager specializzato nell'**asset class dei crediti**, sia performing che non performing, con l'obiettivo di istituire fondi su asset class alternative da poter offrire ad investitori istituzionali prodotti di grande interesse e con rendimenti risk-weighted superiori.
- Sagitta è una **SGR sopra soglia**, autorizzata alla gestione di **fondi mobiliari, immobiliari e dei fondi che investono in crediti.**

# PROMESSE E SOLUZIONI

## ...ALLA RICERCA DI ALPHA...

- Trend di mercato dei capitali nei prossimi anni: alta liquidità, rendimenti da prodotti tradizionali negativi o nulli, evoluzioni normative → nuove esigenze di allocazione capitale

Il gestore deve individuare e selezionare prodotti di investimento:

- ❖ con rendimenti **risk-adjusted** positivi, meglio se **liquidi o con duration 3-5 anni**
- ❖ con sottostante **comprensibile** e i con andamento **monitorabile**
- ❖ in grado di finanziare l'**economia reale**
- ❖ attenti ai requisiti di ponderazione **assorbimento capitale** (i.e. Compagnie Assicurative)
- ❖ **Trasparenti** e la cui gestione sia monitorabile in tempo reale
- ❖ aderenti a **principi etici condivisi** dalla comunità finanziaria (es. ESG)

## ....SOLIDO VS LIQUIDO...

- ...tali esigenze portano gli investitori istituzionali ad una sempre maggiore allocazione su prodotti di **private market, alternativi, specialistici, single-strategy** e illiquidi...
- Nuovo spazio per nuovi gestori, altamente qualificati, specialistici, e spesso con presenza internazionale...
- ➔ Sagitta ha avviato **programma di lancio di nuovi FIA** riservati ad investitori istituzionali, proponendo **asset class Crediti** puntando su competenze specialistiche, risorse umane qualificate, innovazione di processo, tecnologia, forza e cultura di un gruppo internazionale quale è Arrow Global ...
- Siamo partiti dai **Crediti Commerciali performing delle nostre PMI...** rendendo un impiego tradizionalmente bancario in un prodotto adatto agli investitori istituzionali:
- Non una promessa....ma una «**Solida**» proposta vs Rendimenti stabili e «**Auto-liquidanti**»
- Gli altri FIA in fase di lancio sono rivolti agli **NPLs**, alla gestione degli **UTP** (Solution Fund secured & unsecured) e alle **Special Situations** aziendali (Equity for Recovery – **E4R**)

# IL MERCATO DI RIFERIMENTO

# UN MERCATO IN CRESCITA COSTANTE

Perché siamo partiti dai Crediti Commerciali: il mercato in Italia è in continua espansione.

- ❖ € 637 miliardi di crediti
- ❖ € 498 miliardi non finanziati

Il perdurante «**credit crunch**» **del sistema bancario** italiano e il conseguente limitato accesso al finanziamento del capitale circolante da parte delle PMI italiane ha sollecitato la nascita di **canali alternativi** di finanziamento.

Il trend per i prossimi anni è di crescita, anche grazie ai **nuovi entranti e alle piattaforme di anticipo fatture online**. Grazie alla digitalizzazione è possibile garantire la rapidità d'intervento – in alcuni casi poche ore – prima impensabile, permettendo alle aziende di smobilizzare in modo diverso (e più rapido) i propri crediti verso clienti.

Questo periodo di forte discontinuità – soprattutto tecnologica – rispetto al passato, consente la creazione di un **rapporto più diretto tra azienda e investitore** che hanno ora la possibilità di finanziare la **Supply Chain delle aziende**.



# IL FONDO “SGT CRESCITALIA INVOICE FUND”

## SGT CRESCITALIA INVOICE FUND

Fondo con **obiettivo di raccolta di € 200M**, single strategy sull'acquisto di fatture commerciali non scadute (performing) dalle PMI italiane aventi clienti che godono di elevato rating creditizio. Il Fondo entrerà nel business dell'*invoice financing* da un'angolazione nuova e con un posizionamento distintivo.

Sagitta opererà in *partnership* con Crescitalia Holding, primo *advisor* indipendente «fintech» specializzato nell'analisi del merito creditizio nel settore delle PMI. Il fondo opererà in un **mercato in grande crescita, allo scopo di guadagnare un posizionamento rilevante e di ottenere rendimenti stabili e soddisfacenti per i sottoscrittori.**

L'intero processo di investimento è gestito tramite l'utilizzo della **piattaforma Fintech** «*peer to peer*» (P2P) studiata e sviluppata per fornire alla SGR, ai sottoscrittori e a tutti i soggetti coinvolti (banca depositaria, outsourcers, risk manager, assicurazione ecc..) di poter avere tutte le informazioni real time e gli strumenti necessari ad gestione Total Look Through.

# I VANTAGGI PER GLI INVESTITORI

- ❖ supporto all'**economia reale** e PMI Italiane, finanziamento di una **parte tangibile** dell'economia e cioè il supporto alla supply chain di aziende meritevoli
- ❖ rendimenti superiori rispetto ad investimenti aventi profili di rischio e rendimento simili. Impiego in un prodotto alternativo ma con bassa rischiosità
- ❖ **Diversificazione**: del rischio di credito, rischio di controparte, geografica, settoriale, grazie alla elevata frammentazione dei crediti (importi tra €50K- €500K) e limiti alla concentrazione
- ❖ copertura assicurativa integrale su tutti i crediti (salvo eccezioni)
- ❖ **basso assorbimento di capitale** per le compagnie assicurative (SCR basso)
- ❖ investimento in **asset liquidi o con duration molto breve** (60gg-180gg)
- ❖ **distribuzione** semestrale proventi
- ❖ fondo chiuso ma con **finestre di apertura e di rimborso delle sottoscrizioni**
- ❖ il Fondo investirà in coerenza con la policy ESG adottata dalla SGR



## CONTATTI

### **Sagitta SGR S.p.A.**

Via Lanzone, 31

20123 Milan – Italy

[www.sagittasgr.it](http://www.sagittasgr.it)

[info@sagittasgr.it](mailto:info@sagittasgr.it)

☎ +39 02 8945.8850

**Part of Arrow Global Group**

[www.arrowglobal.net](http://www.arrowglobal.net)