



INVOICE FINANCING: UNA NUOVA ASSET CLASS PER GLI INVESTITORI ISTITUZIONALI

Annual Meeting Compagnie di Assicurazione

«Prodotti innovativi e soluzioni efficienti per competere nel tempo del coronavirus e dei tassi minimi»

Firenze 1 e 2 Ottobre 2020

FONDI DI CREDITO E INVESTITORI PROTAGONISTI DELLA RIPRESA

Sappiamo ormai che i contraccolpi sull'economia reale italiana dell'emergenza sanitaria sono già pesantissimi: si stima una riduzione del Pil intorno al 10% nel 2020 e alcune previsioni vedono in circa il 30% delle PMI italiane che potranno essere interessate da procedure di ristrutturazione dei debiti o di fallimento. Si stima il ritorno a pre-Covid nel 2025.

L'impegno profuso dal governo italiano appare significativo, interventi e garanzie pubbliche sono sicuramente di aiuto in questa prima fase di sopravvivenza delle imprese post lock-down. Abbiamo vissuto e continuiamo a vivere una situazione senza precedenti per noi cittadini e per le imprese.

Una volta superata la fase critica di sopravvivenza, con l'aiuto degli interventi pubblici, le aziende dovranno ripartire e finanziare, con tutti gli strumenti disponibili, la ricostruzione del capitale circolante, la realizzazione di investimenti in innovazione e tornare ad essere competitive.

Gli strumenti di finanziamento alternativi, smart e tecnologici, come ad esempio l'invoice financing, il factoring digitale, il direct lending, potranno essere una leva molto importante. Strumenti che oggi sono promossi da asset manager tramite i cosiddetti "fondi di credito", e che sono abilitati ad erogare finanziamenti garantiti dallo Stato tramite accesso diretto a SACE senza l'intervento delle banche, oggi oberate da un carico di lavoro incredibile. L'utilizzo dei fondi di direct lending rappresenta una leva molto importante che potrebbe intervenire in parallelo al canale bancario e finanziario tradizionale.

In questa fase, oltre a quanto lo Stato sta già facendo e potrà fare in futuro, è fondamentale chiedersi quale ruolo gli investitori istituzionali potranno avere nella ripartenza del Paese.

La finanza (oggi più che mai) deve supportare l'economia reale con strumenti semplici ed efficaci, e in questo senso gli investitori istituzionali possono giocare una partita da protagonisti nella rinascita del Paese.

Tratto da un articolo a firma di Claudio Nardone pubblicato sul Sole 24 Ore

SAGITTA SGR – ARROW GLOBAL GROUP



SAGITTA SGR

Sagitta Sgr è la società italiana di gestione del risparmio del Gruppo Arrow Global, operatore pan-europeo attivo nel fund, credit & asset management (con 58 miliardi di euro di AuM e 2,6 miliardi di euro di fondi con capitali discrezionali in gestione) che impiega complessivamente 2.400 persone in 5 paesi europei (UK, Irlanda, Olanda, Portogallo e Italia) dei quali circa 500 in Italia.

www.sagittasgr.it | www.arrowglobal.net

La SGR è AIMFD *compliant* ed è autorizzata alla gestione di fondi mobiliari (private equity e private debt), fondi immobiliari e dei fondi che investono in crediti e in operazioni di cartolarizzazione di crediti. Sagitta, anche grazie al supporto Gruppo Arrow Global, si propone al mercato come operatore specializzato in grado di istituire fondi in asset class alternativi e illiquidi.

La SGR può levereggiare le competenze specifiche di Europa Investimenti e di Arrow Global nei rispettivi settori. Sagitta si propone al mercato come operatore specializzato in grado di istituire fondi innovativi, sia per la valorizzazione dei *distressed assets*, sfruttando le competenze del gruppo, sia per raccogliere la spinta degli investitori verso asset class alternative, tra cui anche i crediti commerciali.

IL MERCATO FINANZIARIO DEL «CAPITALE CIRCOLANTE»

UN MERCATO IN CRESCITA COSTANTE

Il **mercato** dei crediti commerciali in Italia è in continua espansione.



637 miliardi di crediti

498 miliardi non finanziati

CAUSE



Il perdurante «credit crunch» del sistema bancario italiano (trend ultimi 10 anni)



Il conseguente limitato accesso al finanziamento del capitale circolante da parte delle PMI italiane



**Nascita di canali
alternativi di
finanziamento**

La pandemia ha ulteriormente accentuato questo trend che si prevede sia in forte crescita nei prossimi anni, anche grazie ai nuovi entranti e alle piattaforme di anticipo fatture online, che, grazie alla digitalizzazione, garantiscono una 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

SUPPLY CHAIN FINANCE: C'E' MOLTO DA FARE...



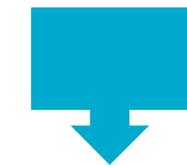
Le **nuove tecnologie** comportano potenzialità e rischi

- disintermediano il sistema bancario
- favoriscono la nascita di una serie di canali alternativi per il finanziamento alle imprese

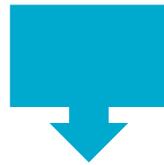


Questo periodo di forte discontinuità – soprattutto tecnologica – rispetto al passato, consente la creazione di un **rapporto più diretto tra azienda e investitore**

Le **direttrici** di investimento lungo le quali si sta muovendo il mercato italiano sono chiare:



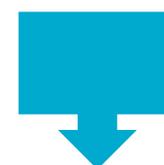
supporto
all'**economia
reale**



canali innovativi e
disintermediazione
del sistema bancario
tradizionale



necessità di
alpha sui
prodotti di
investimento
alternativi...
(liquidità?)



profilo di
rischio/rendimento
compatibile con le
esigenze degli investitori
e le loro finalità statutarie

I VANTAGGI DELL'ASSET CLASS

KEY DRIVERS PER GLI INVESTITORI



supporto all'economia reale e PMI Italiane



circularità tra investitore e azienda/settore finanziati | decorrelazione mkt finanziari



rendimenti superiori rispetto ad investimenti aventi profili di rischio simili



basso assorbimento di capitale per le compagnie assicurative (*Solvency Capital Requirement* – SCR) | Look Through



impiego in un prodotto alternativo ma con bassa rischiosità



investimento in asset liquidi o con *duration* molto breve



diversificazione del rischio di credito e di controparte

IL FIA "SGT CRESCITALIA INVOICE FUND"



TRACK RECORD NUMERICO - OVERVIEW

STATISTICHE PORTAFOGLIO

FATTURE PRESENTATE DA CEDENTI APPROVATI	4.850,00
FATTURE ACQUISTATE	2.370,00
TURNOVER TRANSATO	41.000.000,00
IMPORTO MEDIO FATTURE - MEDIA ARITMETICA	17.299,58
DEFAULT RATE	0,420%
NUMERO DI FATTURE DI CUI RICHIESTO INDENNIZZO	3
NUMERO DI FATTURE INDENNIZATE AD OGGI	1
NUMERO DI FATTURE IN ATTESA DI INDENNIZZO	2
GIORNI MEDI DI INCASSO - CONTRATTUALI	64,42
GIORNI MEDI DI INCASSO - REALI	111,35
RENDIMENTO NETTO PONDERATO ANNUO	8,120%

CEDENTI

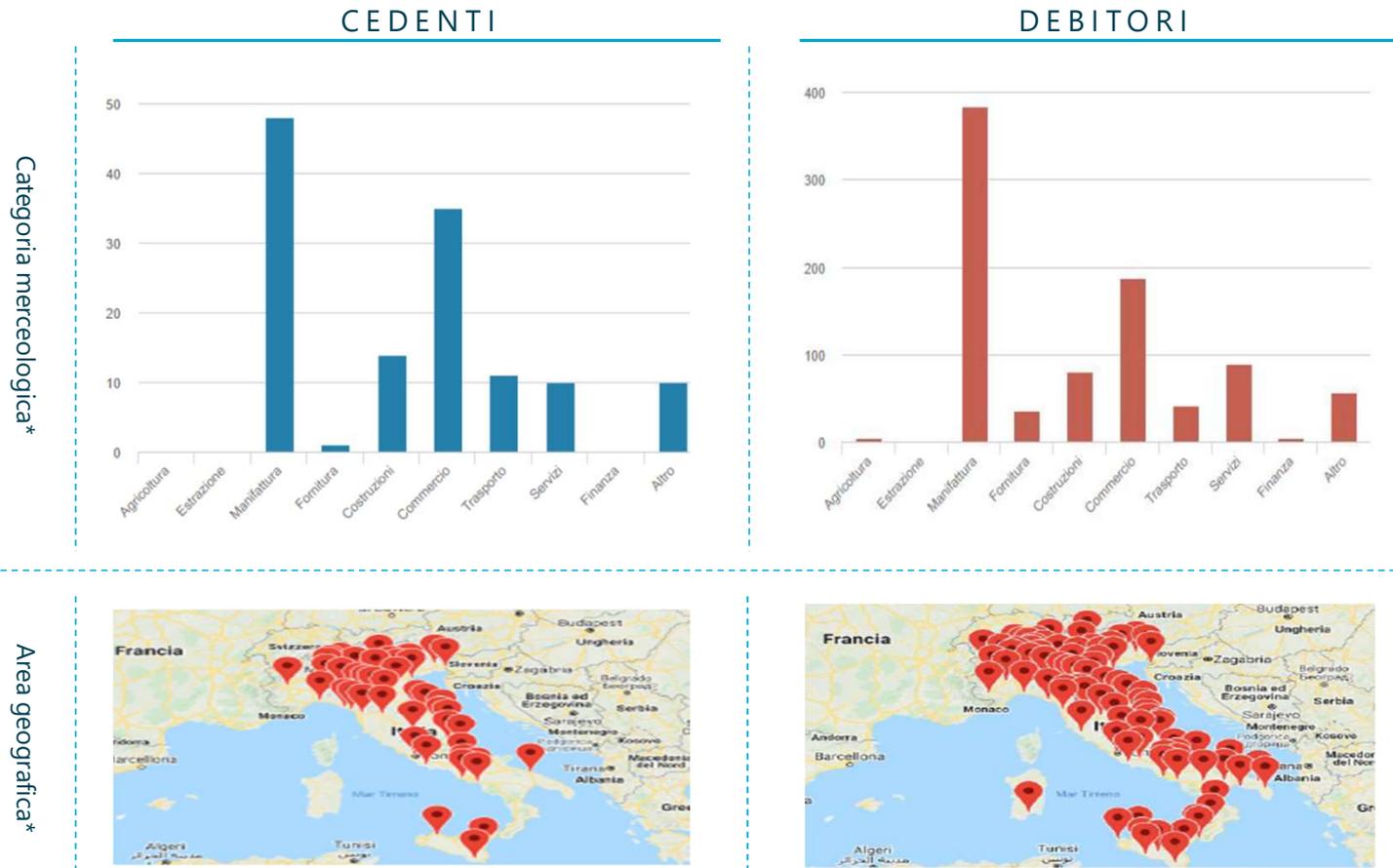
233	233	135	56
registrati	valutati	approvati	operativi
fatturato medio			€6.555.415

DEBITORI

2408	981	776	31
proposti	approvati	assicurati	esteri
fatturato medio			€141.221.625

Dati riferiti alla piattaforma Crescitalia Lab, alla data del 15 Settembre 2020

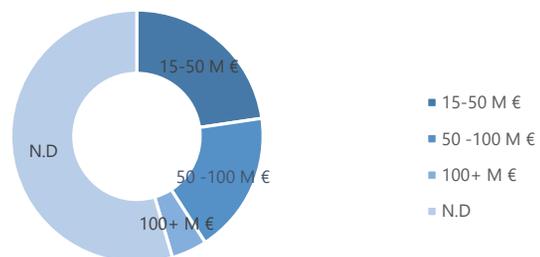
TRACK RECORD NUMERICO – INDUSTRY E AREA GEOGRAFICA



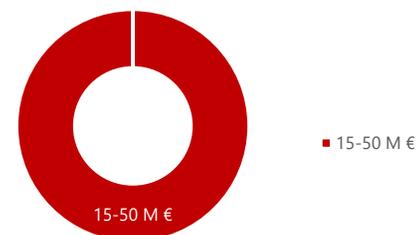
*i dati si riferiscono a cedenti/debitori approvati

TRACK RECORD NUMERICO – CEDENTI / DEBITORI

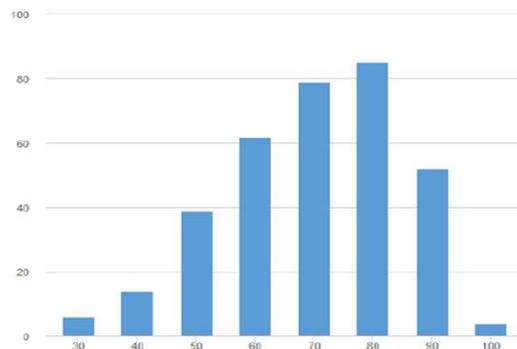
ANALISI FATTURATO - CEDENTI APPROVATI: **131**



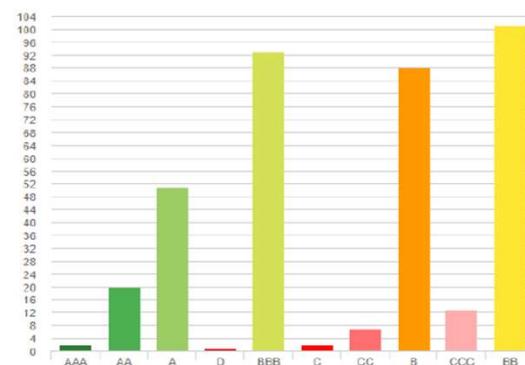
ANALISI FATTURATO - DEBITORI APPROVATI: **981**



SCORING DEBITORI – CRESCITALIA



SCORING DEBITORI – MODEFINANCE



SGT CRESCITALIA INVOICE FUND

IL CUORE DELL'ECONOMIA REALE

Fondo che acquista carta commerciale non scaduta (performing) dalle PMI italiane, aventi ottimi clienti e fatture da "anticipare"

LA PARTNERSHIP

Il fondo è stato lanciato in *partnership* con Crescitalia Holding, primario operatore del settore, *advisor fintech* indipendente e specializzato nell'analisi del merito creditizio nel settore delle PMI.

I RENDIMENTI

Il fondo opera in un mercato in enorme crescita, allo scopo di guadagnare un posizionamento rilevante e distintivo all'interno dello stesso, ottenere rendimenti stabili e superiori rispetto a investimenti con profilo di rischio simile, la distribuzione semestrale dei proventi e preservare il capitale dei sottoscrittori

INNOVAZIONE

L'origination, il sourcing, screening, l'analisi delle aziende cedenti e delle single operazioni di finanziamento, nonché l'analisi della singola fattura e dei contratti di fornitura, beneficiano dell'utilizzo della piattaforma "*fintech*" proprietaria.

FUND OVERVIEW

1	<p>Il Fondo acquista pro-soluto crediti commerciali non scaduti originati dall'emissione di fatture commerciali da parte di PMI Italiane nei confronti di aziende aventi un'elevata solvibilità finanziaria. Valore nominale unitario della fattura compreso in un range indicativo di €50.000 e €500.000.</p> <p><i>(Sono escluse dal perimetro dei possibili investimenti del Fondo le attività relative ad alcuni settori ritenuti rischiosi o non etici, nonché verso la PA).</i></p>
2	<p>I crediti hanno una scadenza compresa tra 30 e 180 giorni e derivano da rapporti di fornitura e/o di servizi di tipo continuativo resi dalle piccole e medie aziende nei confronti di primari debitori.</p>
3	<p>I crediti sono assicurati dal rischio di insolvenza dei debitori in forza di una apposita polizza assicurativa fornita da una primaria assicurazione internazionale. Portafoglio altamente frammentato e diversificato (per debitore, settore, size, scadenze, area geografica...) e non esposto al rischio di cambio.</p>
4	<p>Il Fondo investe in coerenza con la policy ESG (Environmental Social Governance) adottata dalla SGR.</p>

“SCR” E VANTAGGI PER LE COMPAGNIE ASSICURATIVE

SGT Crescitalia Invoice Fund rappresenta un prodotto innovativo ed una soluzione alternativa per gli investitori alla ricerca di rendimenti stabili e con un basso profilo di rischio. Questi profili rendono il Fondo particolarmente interessante per le compagnie assicurative. Per questo motivo, la SGR ha stimato l'ammontare di capitale di solvibilità («**Solvency Capital Requirement**» o anche «**SCR**») richiesto dalla normativa Solvency II in riferimento ad un investimento, da parte della compagnia assicurativa, nel fondo SGT Crescitalia Invoice Fund.

Le considerazioni effettuate fanno riferimento al calcolo del requisito patrimoniale di solvibilità in base alla formula standard prevista dalla normativa Solvency II. L'analisi effettuata è strutturata sulla base di due diverse casistiche, ritenute come le maggiormente assimilabili all'universo investibile di riferimento non essendo esplicitamente richiamata dalla normativa la fattispecie di attività investita dal Fondo.

Risultati secondo i due possibili scenari:

- ❖ per gli investimenti effettuati tramite fondi alternativi europei di tipo chiuso che non ricorrono alla leva finanziaria, con “look-through” e copertura assicurativa, viene considerata la probabilità di *default* dell'unica controparte – ovvero la compagnia assicurativa – e una LGD ipotizzata pari al 45% (**rischio di controparte**): in questo caso **l'assorbimento di capitale è pari all'1,05%**;
- ❖ per gli investimenti effettuati tramite fondi alternativi europei di tipo chiuso che non ricorrono alla leva finanziaria, con “look-through” e copertura assicurativa, il Fondo viene assimilato – come ipotesi semplificatrice – ad un *loan* nei confronti della assicurazione, valutando quindi l'SCR come rischio di *spread* (**rischio di mercato**): in questo caso, considerando la natura a breve termine del sottostante dell'investimento e l'orizzonte temporale minimo imposto da Solvency II (1 anno), **l'assorbimento di capitale è pari all'1,10%**.

Alla luce del profilo rischio/rendimento particolarmente favorevole, della previsione di un modulo “look-through”, nonché del basso assorbimento di capitale previsto, il Fondo risulta essere uno strumento adatto alle compagnie assicurative nell'allocazione di una porzione dei propri investimenti in *private markets*.



CONTATTI

Sagitta SGR S.p.A.

Via Lanzone, 31

20123 Milan – Italy

www.sagittasgr.it

info@sagittasgr.it

☎ +39 02 8945.8850

Part of Arrow Global Group

www.arrowglobal.net