



INVOICE FINANCING: UNA NUOVA ASSET CLASS PER GLI INVESTITORI ISTITUZIONALI

Palazzo di Varignana – 16 luglio 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 non inferiore al 11% 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 rinascita 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. Anche le Fondazioni bancarie, che negli anni hanno parzialmente subito un ridimensionamento della loro importanza economico-sociale, possono ricoprire (e riscoprire) quel ruolo di catalizzatori del tessuto socio-economico di riferimento, divenendo proattivi sostenitori di iniziative (dirette o tramite il loro investimento in FIA) volte a supportare il lavoro e le imprese, il cui benessere economico consentirà di generare ulteriore ricchezza condivisa.

Tratto da un articolo 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 credit & asset management (oltre 56 miliardi di euro di AuM) che impiega complessivamente 2.400 persone in 5 paesi europei (UK, Irlanda, Olanda, Portogallo e Italia) dei quali circa 500 in Italia. <https://www.sagittasgr.it/>

La SGR è AIMFD *compliant* ed è autorizzata alla gestione di fondi mobiliari, 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



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



rendimenti superiori rispetto ad investimenti aventi profili di rischio simili



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



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”

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	Il Fondo acquista, con la formula 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, con un valore nominale unitario compreso in un range indicativo di €50.000 e €500.000. <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>
2	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.
3	I crediti sono assicurati dal rischio di insolvenza dei debitori in forza di una apposita polizza assicurativa fornita da una primaria assicurazione internazionale. Il fondo a regime avrà un portafoglio target altamente frammentato e diversificato (per debitore, settore, size, scadenze, area geografica...) e non esposto al rischio di cambio.
4	Il Fondo investe in coerenza con la policy ESG (Environmental Social Governance) adottata dalla SGR.

MISSION RELATED INVESTMENT

Il ruolo delle Fondazioni Bancarie come **presidio di pluralismo e partecipazione**

- **Sostegno al territorio**, fondazioni già presenti e attive sul terzo settore:
Es. Fondo di garanzia rotativo a sostegno delle esigenze finanziarie delle organizzazioni di Terzo Settore, con una dotazione iniziale di 5 milioni di euro. A questo intervento di sistema, si affiancano le iniziative attivate sui territori dalle singole Fondazioni di origine Bancaria che, per contrastare l'emergenza COVID-19, hanno raccolto oltre 130 milioni di euro tra stanziamenti e raccolte fondi. Si tratta peraltro degli unici attori che hanno fin da subito sostenuto il Terzo Settore
- Possibilità di estendere **interventi a sostegno dei distretti** locali (supply chain)

Il nostro FIA sta sviluppando iniziative di:

- Inclusione finanziaria: in coerenza con i principi ESG, dedicando una parte della raccolta a soggetti già oggetto di micro-credito, imprenditori che non hanno accesso al sistema bancario
- Iniziative mirate sui territori/settori di riferimento di investitori istituzionali
- Fondazioni hanno grande cultura finanziaria e possono ben rappresentare un presidio territoriale per sviluppare relazioni (di reciproca utilità) con la SGR



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