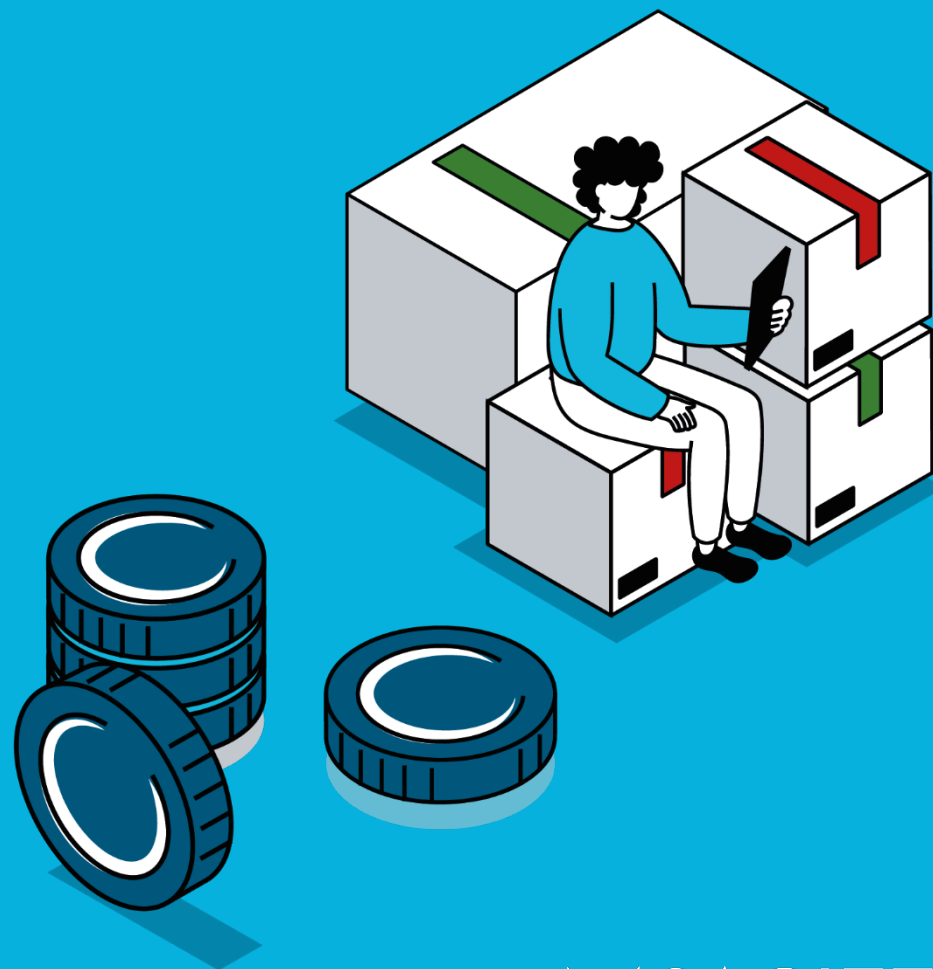


PROGETTO Fondo **PM** Italia

Direct lending per sostenere le PMI italiane
in una fase di incertezza geopolitica e
transizioni

Il progetto è in fase di pre-marketing presso gli investitori.
Nella fase di commercializzazione sarà possibile sottoscrivere il prodotto



 **SAGITTA** SGR
PART OF ARROW GLOBAL GROUP

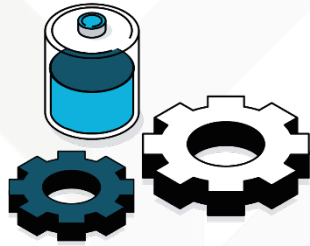
16 Settembre
Firenze

CLAUDIO NARDONE
CEO Sagitta SGR

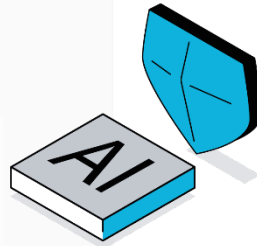


Il contesto: *incertezza geopolitica e transizioni*

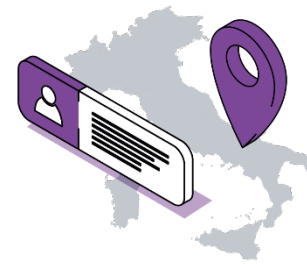
Il rischio non è solo di mercato: passa da energia, supply chain e credito fino alla capacità delle imprese di investire.



GEOPOLITICA
energia, commercio, difesa,
catene di fornitura



TRANSIZIONI
green, digitale, cybersecurity, AI,
investimenti produttivi



**PORTAFOGLI
ISTITUZIONALI**
reddito, diversificazione e impatto
sull'economia reale

Fonte: Banca d'Italia, Rapporto sulla stabilità finanziaria n.1/2026; BCE, Financial Stability Review, maggio 2026; Banca d'Italia/BCE, BLS luglio 2026.

Le PMI sono il punto di trasmissione: *investono, esportano, assorbono shock, ma hanno meno accesso al credito.*



Credito bancario: *dato medio positivo, PMI ancora penalizzate*

Non c'è una chiusura generalizzata del credito: c'è una selezione più dura per il segmento più piccolo.

+2,2 %

credito a società non finanziarie e famiglie produttrici

var. a/a, I trim. 2026

-4,3 %

credito alle piccole imprese

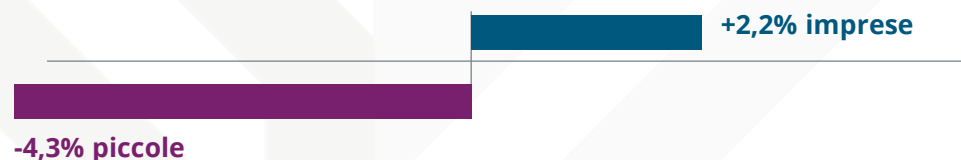
var. a/a, I trim. 2026

4,34% vs 3,25%

costo medio: PMI vs altre imprese

maggio 2026, proxy dimensionale

DINAMICA DEI PRESTITI ALLE IMPRESE



COSTO MEDIO DEL CREDITO: PMI VS ALTRE IMPRESE

PMI: 4,34%

Altre imprese: 3,25%

spread: +1,09 p.p.

Proxy: nuovi prestiti fino a €1m vs oltre €1m.

Fonte: Banca d'Italia, "Finanziamenti e raccolta per settori e territori", 30 giugno 2026; "Banche e moneta", 9 luglio 2026.

Per molte PMI il problema non è l'assenza di credito in assoluto, ma l'accesso a credito adatto per tempi, struttura e progetto industriale.



Il gap finanziario delle PMI: *flessibilità e leggibilità*

La banca resta centrale. Ma il modello bancario è sempre più quantitativo, regolato e selettivo.

FABBISOGNI REALI DELLE PMI

CapEx, R&S e innovazione

Working capital e scorte in filiere più instabili

Internazionalizzazione e nuove geografie commerciali

Efficienza energetica, ESG, cybersecurity

M&A, aggregazioni e distretti produttivi

Dove si crea il divario?

- ▶ Forme tecniche non standardizzate
- ▶ Durate e rimborsi non allineati al progetto
- ▶ Maggiore peso di rating, Centrale Rischi e reporting
- ▶ Garanzie e requisiti più stringenti
- ▶ Risk appetite bancario meno elastico sui casi “grigi”

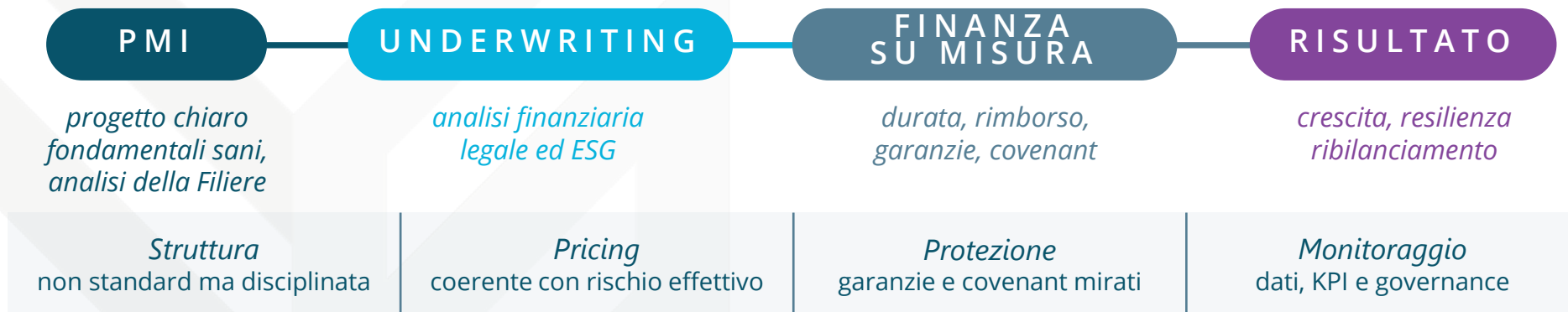
Fonte: Testo allegato “PMI, credito più selettivo e capitale privato”; Banca d'Italia/BCE, BLS luglio 2026.

Una PMI solida ma poco “leggibile” rischia di restare fuori: pianificazione, dati e governance diventano parte del merito creditizio.



Direct lending: *complemento al credito bancario*

Il fondo di credito non sostituisce la banca ma interviene in modo complementare e valorizzando gli elementi di analisi, complessità, flessibilità e in linea con le esigenze del borrower



«AIFMD2 ha introdotto un quadro europeo più armonizzato per i fondi che originano prestiti e consente di ampliare significativamente le opportunità di lending»



Fondo PMI Italia: *la risposta Sagitta*

Mandato: nuova finanza a PMI italiane con fondamentali solidi, progetti chiari e accesso più complesso al canale bancario tradizionale

FIA chiuso

riservato a investitori professionali,
multi-comparto, PIR compliant

€ 100M → € 300M

primo closing e target complessivo;
hard cap €350m

€1-5M

ticket indicativo per singolo finanziamento

5%

massima concentrazione per borrower

8 anni

durata massima; periodo investimento 3 anni

~7%

Net IRR target post carried interest; hurdle 6%

PIATTAFORMA MODULARE PER INVESTITORI ISTITUZIONALI

COMPARTO

GENERALE

COMPARTI

REGIONALI

COMPARTO

FILIERE PRODUTTIVE
E DE-STOCKING



Dove il fondo può intervenire: *crescita e resilienza*

La nuova finanza serve quando il fabbisogno è chiaro e collegato a flussi futuri verificabili.

ESPANSIONE

SVILUPPO E CAPEX	M&A E AGGREGAZIONI
R&S E INNOVAZIONE	CAPITALIZZAZIONE
INTERNAZIONALIZZAZIONE	CRESCITA OPERATIVA
EFFICIENZA ENERGETICA / ESG	DE-STOCKING
CONTRATTI DI FILIERA	

CONSOLIDAMENTO

BALANCING DEL PASSIVO	RICAPITALIZZAZIONE
LIQUIDITÀ	RIPOSIZIONAMENTO STRATEGICO
CONSOLIDAMENTO DEBITO	AGGREGAZIONI

In chiave geopolitica: finanziare scorte, supply chain, energia e digitale significa rafforzare la resilienza industriale delle PMI.



Per i fondi pensione: *rendimento, diversificazione e impatto reale*

Il capitale previdenziale ha un orizzonte coerente con strumenti illiquidi selettivi e con l'economia reale.

1

RENDIMENTO ILLIQUIDO

premio per illiquidità e complessità, con flussi da servizio del debito

€ 262 MLD

risorse della previdenza complementare italiana a fine 2025

2

DIVERSIFICAZIONE

esposizione meno correlata ai mercati liquidi, con focus su PMI selezionate

€ 6,8 MLD

investimenti private debt in Italia nel 2025; raccolta €1,0 mld

3

ECONOMIA REALE + ESG

supporto a crescita, occupazione, transizione energetica e upgrading plan ESG

Fonte: COVIP, Relazione annuale 2025; AIFI/CDP, dati di mercato Private Debt 2025.

Il punto non è assistenza: è allocazione professionale di capitale paziente verso imprese che producono, esportano e innovano.



Sagitta SGR: *piattaforma, governance e presidi di rischio*

SAGITTA IN CIFRE

€ 2,5 MLD

AuM incl. commitment

22

FIA e Comparti

~100

investitori istituzionali / family office

48

Dipendenti di cui 25 Gestori

€ 1,6 MLD

Capitale investito

Il team direct lending gestisce già due fondi;
PMI Italia è la terza iniziativa della piattaforma.

PROCESSO E MITIGANTI

ORIGINATION

network bancario e territoriale

UNDERWRITING

DD finanziaria, legale, ESG

GOVERNANCE

Risk, ESG, Compliance, Valuation

DECISIONE

Comitato Investimenti e Consultivo

MONITORING

KPI, covenant e rimborso

MITIGANTI: GARANZIE MCC / SACE / FEI / CONFIDI OVE APPLICABILI, GARANZIE REALI, NO STAGE 3, MAX 5% PER BORROWER, ESG UPGRADING PLAN.



In conclusione

Il credito alle PMI non va sostituito: va completato.

La banca

resta il primo interlocutore delle imprese.

Il direct lending

interviene dove servono tempi, strutture e risk appetite diversi

PMI Italia

crea un ponte tra patrimoni istituzionali e imprese italiane produttive.

SAGITTA SGR S.p.A.
Corso Vittorio Emanuele II, 24-28
20122 Milano
ITALY

www.sagittasgr.it
www.arrowglobal.net



Il presente documento ("Documento") non costituisce un'offerta o un invito a sottoscrivere quote o azioni di un FIA e le informazioni in esso contenute non devono essere considerate vincolanti. Il Documento non è destinato a costituire la base per alcuna decisione di investimento da parte degli investitori. In particolare, nessuna informazione contenuta nel Documento può costituire la base di un contratto tra le parti o una sollecitazione alla sottoscrizione di quote dei fondi gestiti da Sagitta SGR. Il Documento e le informazioni in esso contenute non possono essere utilizzati come base per informazioni e valutazioni volte in alcun modo alla sollecitazione del pubblico al risparmio. Il Documento è stato redatto esclusivamente a scopo informativo per illustrare le attività e i progetti di sviluppo di Sagitta SGR.

