

# La corsa dei Minibond: doppia opportunità per finanziare la crescita

**Paolo Gesa (Banca Valsabbina): l'emissione di questi titoli è un passaggio virtuoso verso la Borsa**

## Intervista

BRESCIA. Tra gli strumenti legislativi, relativamente nuovi, pensati per convogliare risparmio gestito verso l'economia reale i Minibond rappresentano una formula strutturata per finanziare le piccole e medie imprese facendo leva su canali alternativi al tradizionale sistema bancario. I Minibond sono titoli di debito, prevalentemente a medio-lungo termine, emessi da società non quotate e sottoscritti da investitori professionali e qualificati, che a fronte della raccolta di capitale offrono una remunerazione stabilita attraverso il pagamento di cedole.

«Si tratta di uno strumento di finanziamento innovativo - spiega Paolo Gesa, responsabile divisione business di Banca Valsabbina - che permette a società non quotate sui listini di Borsa Italiana di aprirsi al mercato dei capitali per reperire fondi da destinare a piani di sviluppo, M&A o operazioni di investimento straordinarie, riducendo in questo modo la dipendenza dal canale bancario».

**Passo verso la quotazione.** Il minibond, oltre a rappresentare un'importante vetrina per le società emittenti, è in grado di offrire una copertura ai piani di crescita aziendali e di internazionalizzazione, «non solo, è anche un passaggio virtuoso per le società che intendono raggiungere livelli organizzativi e gestionali che poli portano a poter aspirare alla quotazione - chiosa Gesa -. Banca Valsabbina ha effettuato negli ultimi due anni investimenti per



Il responsabile. Paolo Gesa

oltre 21,5 milioni di euro sui minibond».

La sottoscrizione dei Minibond è generalmente riservata a investitori istituzionali professionali ed altri soggetti qualificati: come banche, imprese di investimento, Sgr, Sicav ecc. «Sì, Banca Valsabbina ha investito oltre 6 milioni in due fondi di investimento alternativi con un focus specifico su questi strumenti, e ha partecipato a 17 emissioni, per un controvalore totale di oltre 15 milioni. Di questi, 2 milioni riguardano la sottoscrizione dello strumento Elite Basket Bond, uno

strumento innovativo che prevede l'emissione di titoli garantiti dalle obbligazioni emesse da società aderenti al programma Elite di Borsa Italiana London Stock Exchange».

**Record.** Il 2018 è stato l'anno con il maggior numero di emissioni di questi strumenti da parte delle Pmi: in Italia 116 aziende hanno lanciato in totale 142 minibond e strumenti di debito (record da quando esiste questo mercato), per un ammontare superiore al miliardo di euro. «L'aspetto che più colpisce è un altro - spiega il responsabile di Banca Valsabbina - : a comprare l'ammontare maggiore di queste obbligazioni nel 2018 sono stati gli investitori di matrice internazionale. A loro è andato il 63% del miliardo emesso nel 2018. È un segnale incoraggiante».

La speranza è però che questo fermento non si blocchi ora. Purtroppo il rischio c'è. «Spero che il clima di incertezza che ha dominato la seconda parte del 2018 non freni le emissioni di minibond quest'anno». In effetti un segnale negativo già si vede: la raccolta dei fondi di private debt (quelli dedicati ai minibond e a strumenti alternativi di finanziamento alle imprese) sta rallentando. «Tocca anche alla politica creare le condizioni, affinché ci sia un futuro di crescita», conclude Gesa. // RAGA.

## Lunedì a Brescia l'incontro «Alumni» con i big della Borsa Italiana

BRESCIA. Un incontro con i «big» della Borsa è in programma lunedì 11 marzo, alle 17 all'Hotel Vittoria di via X Giornate 20, a Brescia. L'iniziativa, organizzata da Bocconi Alumni ha per titolo «Elite piattaforma di supporto per la crescita delle aziende familiari: sviluppo

internazionale e accesso al mercato dei capitali». Moderati da Andrea Puccio, intervengono Andrea Sironi, presidente di Borsa Italiana; Marta Testi, Head of Elite Italy & Europe; Leonardo Luca Etro, di SDA Bocconi; Renzo Torchiani, socio fondatore di First Capital; Marco Ruini, Ceo di Bomi Group.

## L'INTERVENTO

Il passaggio generazionale questione cruciale

## LE NUOVE SFIDE DEL CAPITALISMO FAMILIARE BRESCIANO

Paolo Chiari · amministratore delegato di Clarium srl

Impresa, fabbrica e famiglia sono molto spesso un tutt'uno, intrecciate in maniera indistinguibile, nell'Italia che produce. Se prima della guerra le aziende a Brescia sono grandi e focalizzate su specifici settori strategici (produzione di energia, estrazione mineraria, veicoli industriali, armi, carpenteria pesante), con la ricostruzione piccole imprese famigliari prendono vita negli ambiti più disparati dei beni di consumo: dai manufatti per edilizia ai casalinghi, dai prodotti alimentari all'arredamento, il tessile e il commercio, campi nei quali il fabbisogno di capitali finanziari era limitato. Oggi, a distanza di 70 anni, alcune di quelle aziende, cresciute e sviluppate, fanno grande la nostra provincia. Se guardiamo ai numeri, in termini di occupazione il peso delle pmi in Italia è pari a circa il 45%,

«Non ci sono scorciatoie. Il cambiamento va gestito altrimenti si è vittime»



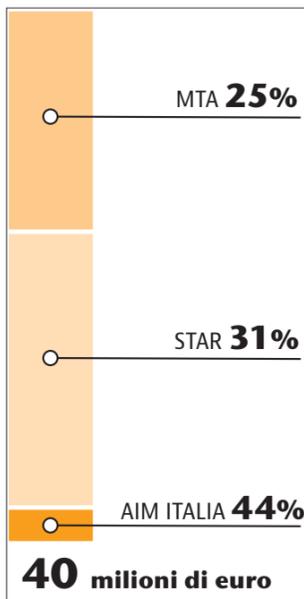
Paolo Chiari  
A.d. di Clarium

(valore più che doppio rispetto alla media europea), la piccola e media industria concorre per più del 70% alla formazione del valore aggiunto.

C'è un tema che in questi anni si affaccia in modo preponderante ed è quello del ricambio generazionale, che non riguarda solo passaggio di quote e cariche, ma è espressione di un trasferimento del patrimonio di competenze aziendali storiche da integrarsi con la grande spinta generata dalla rivoluzione digitale che sta sconvolgendo modelli di produzione, rapporti con i clienti e gestione delle persone. Il capitalismo familiare sta vivendo una fase di profonda evoluzione e gli imprenditori hanno ben capito che, per continuare ad essere delle eccellenze, serve certamente innovare il proprio prodotto ma, ancora di più, rinnovare l'idea di azienda famigliare riconoscendone alcuni limiti e superandoli.

Non ci sono scorciatoie. O si gestisce il cambiamento o se ne diventa vittime. L'Italia, e Brescia in primis, rappresentano per le multinazionali estere terra di conquista, dove, a prezzi relativamente scontati, rintracciare piccoli poli di eccellenza da acquisire e sviluppare. In questi anni il numero di operazioni di investitori stranieri è cresciuta in modo esponenziale, sia in buy side che in sell side. Imprenditori che solo pochi anni fa ritenevano inimmaginabile fare acquisizioni o aprire il capitale sociale a terzi, oggi ci chiamano per essere supportati in questo percorso, sempre emotivamente molto coinvolgente. La ricetta per poter continuare a competere non è semplice: prevede alcuni fondamentali ingredienti quali la separazione del «family risk» dal «business risk», lo sviluppo e l'attrazione di competenze manageriali di alto profilo, la crescita dimensionale, sia per linee interne che tramite operazioni straordinarie quali fusioni ed acquisizioni aggregative. Brescia in questo è pronta?

E per mercato di quotazione



infogdb

DAL 2009 TRA LE MIGLIORI BANCHE ITALIANE PER PATRIMONIALIZZAZIONE

Banca Profilo 26%

13,8% Media Istituti Italiani

7% Minimo Previsto

CET1

Più alto è il parametro più la banca è solida.