

All'evento MF Growth Italia Day di Class Cnbc le soluzioni di finanza alternativa della banca bresciana

DEDICATO ALLE PMI IN CRESCITA

Banca Valsabbina: minibond e offerta integrata per le imprese

Per rispondere alle difficoltà di accesso al capitale che frenano lo sviluppo delle piccole e medie imprese italiane, Banca Valsabbina, propone una soluzione precisa: i minibond. All'MF Growth Italia Day, evento che riunisce operatori del settore e rappresentanti dell'imprenditoria per discutere soluzioni concrete di finanza alternativa, la banca bresciana ha spiegato come questo strumento sia una leva efficace per avvicinare le pmi al mercato dei capitali. Tuttavia, affinché questo strumento possa realmente diventare una leva diffusa e accessibile per il tessuto produttivo italiano, è indispensabile ampliare la platea degli emittenti e rafforzare il coinvolgimento degli investitori professionali. Questi ultimi svolgono un

ruolo determinante nella definizione di operazioni credibili, ben strutturate e in linea con le dinamiche industriali.

Il vicedirettore generale vicario di Banca Valsabbina, **Hermes Bianchetti**, ha illustrato l'approccio adottato dall'istituto, che ha scelto di presidiare il mercato dei minibond con un'offerta integrata che accompagna le imprese in tutte le fasi del processo. «La banca non si limita a fornire finanziamenti, ma interviene come interlocutore unico in ogni fase dell'operazione: dall'istruttoria iniziale alla strutturazione tecnica, dalla richiesta dei codici isin alla copertura dei ruoli di issuing e paying agent. Un modello pensato per semplificare le procedure, ridurre i tempi e abbattere le complessità burocratiche e tecniche che spesso

scoraggiano le imprese ad avvalersi di strumenti alternativi al credito bancario tradizionale», spiega Bianchetti.

L'impegno iniziale di Banca Valsabbina si è concentrato sulle imprese non quotate, ma nel 2024 il progetto è stato ampliato con l'introduzione dello «Smart Minibond», destinato alle pmi già presenti su Euronext Growth Milan o in fase di preparazione alla quotazione. Si tratta di aziende caratterizzate da un piano di crescita chiaro, articolato e sostenibile, che necessitano di risorse finanziarie adeguate per portare avanti investimenti e rafforzare la propria struttura patrimoniale.

Il plafond dell'iniziativa è stato fissato inizialmente a 50 milioni di euro per il 2024. Vista la risposta del mercato e l'interesse crescente da parte delle imprese, la banca ha deciso di incrementarlo a 80 milioni per il 2025. Le operazioni possono arrivare fino a 5 milioni in caso di intervento diretto dell'istituto. Per importi superiori è prevista la costituzione di consorzi. Le emissioni hanno una durata compresa tra 60 e 84 mesi, prevedono un preammortamento iniziale tra 12 e 24 mesi e un piano di rimborso successivo articolato su più annualità. La banca è soddisfatta dei risultati raggiunti: nel 2024 sono

state perfezionate dodici operazioni, per un ammontare complessivo di 21,75 milioni di euro. Nel corso del 2025 sono state deliberate diciannove nuove operazioni, per un controvalore complessivo di 34,9 milioni, di cui dodici sono già state chiuse, con una raccolta effettiva pari a 23,4 milioni. Tra i casi più rappresentativi, ci sono Inbre, Simone e Comal, tre aziende quotate che hanno utilizzato i minibond per sostenere i rispettivi piani industriali e rafforzare la propria posizione finanziaria. Nel complesso, le tre operazioni hanno portato a una raccolta di 9 milioni. Ma al di là dei numeri, ciò che emerge chiaramente è la necessità di costruire un'infrastruttura solida e replicabile, che renda l'accesso alla finanza meno complesso per le imprese di medie dimensioni. (riproduzione riservata)

Sergio Governale



Hermes Bianchetti
Banca Valsabbina

Pmi Italia, eccellenza globale e valore in un unico mercato

Le pmi italiane di alta qualità si distinguono nel panorama europeo per un mix convincente di resilienza strutturale e spirito imprenditoriale; generano infatti oltre la metà delle esportazioni del Paese—ben al di sopra della media europea—grazie a una profonda specializzazione industriale e a una solida base manifatturiera ad alta tecnologia. Oltre il 70% di queste aziende è a conduzione familiare, e ciò si traduce in una visione strategica di lungo periodo che consente una crescita degli utili doppia rispetto al mercato nel suo complesso (8% contro il 4% di rendimento medio annuo atteso per il periodo 2024–26). Nonostante siano negoziate a sconto (price/earning 12x rispetto a 14x), vantano bilanci decisamente più solidi, con un rapporto debito netto/Ebitda di appena 0,8x. Questa combinazione unica di orientamento all'export, capacità innovativa e disciplina finanziaria crea un potenziale di rivalutazione spesso sottovalutato—rendendo le Pmi italiane un'opportunità ad alta convinzione per gli investitori azionari in cerca di qualità e valore in uno dei segmenti più dinamici d'Europa. A rafforzare ulteriormente questa narrativa azionaria è la forza del settore bancario italiano, oggi tra i più solidi in Europa, grazie a istituzioni finanziarie ben capitalizzate, con buona qualità degli attivi e redditività elevata. Questo contribuisce alla stabilità finanziaria dell'economia reale e fornisce un contesto favorevole alla crescita aziendale e alla performance dei mercati azionari. (riproduzione riservata)

Algebris

IL CONFRONTO TRA PMI ITALIA ED EUROPA

Micro Metrics	Italia	Europa Avg.
Nomination GDP per capita CAGR 2020-24	+6.0%	+5.0%
Change in Unemployment rate 2020-24	-250bps (6.8%)	-10bps (6.1%)
Public debt (% of GDP)	146%	86%
Private debt (% of GDP)	151%	178%
Internet users (% of population)	93%	91%
Homeownership rate (%)	76%	68%
Sme contribution to exports (%)	53%	<40%
% of SMEs in high-tech sectors	28%	<20%
Share of family-owned SMEs	>70%	60%
EPS Growth (CAGR 2024-26E)	8%	4%
P/E Ratio (2026E)	12x	14x
Net debt / EBITDA	0.8x	2.1x

Fonte: European Commission

Consulenza legale e visione strategica: la prospettiva globale di Grimaldi Alliance

Chi cerca oggi un partner legale non si accontenta più della semplice consulenza: pretende visione strategica, presenza internazionale e capacità di affiancare concretamente il business nelle sue evoluzioni. In un contesto economico sempre più complesso e interconnesso, emerge la necessità di studi legali capaci di coniugare radicamento territoriale e respiro globale. È in questa prospettiva che si inserisce Grimaldi Alliance, realtà dinamica e innovativa che ha saputo costruire nel tempo un modello unico nel panorama legale internazionale.

Offre servizi di consulenza e assistenza a clienti nazionali e internazionali, con un consolidato network di professionisti di spicco che operano con successo sia a livello nazionale che internazionale, offrendo una prospettiva all'avanguardia nel mondo legale e fiscale. Con oltre 500 professionisti nelle sedi di Milano, Roma, Bari, Parma, Padova, Napoli, Verona, Treviso, Bologna, Rimini, Bruxelles, Londra, Parigi, Lugano, New York, lo studio, guidato dal Managing Partner, Francesco Sciaudone, vanta una presenza ben radicata sul territorio che permette di relazionarsi con le dinamiche locali nel rispetto delle best practice internazionali.

La prospettiva GA si distingue da quella degli altri studi professionali internazionali: si estende, infatti, a una dimensione globale a supporto del business senza confini, in grado di anticipare le tendenze globali del mercato. Questa visione ha permesso negli anni di costruire un'«Alliance» internazionale di circa 2.500 professionisti operanti in oltre 80 giurisdizioni, attivi in ogni Paese del mondo per unire le forze con quelle dei migliori studi legali garantendo ai clienti l'assistenza che necessitano nelle loro sfide internazionali. L'«Alliance» si configura come una realtà dinamica che si evolve costantemente of-

frendo un servizio integrato a livello globale al cliente.

Grazie a questa strutturazione che consente nel contempo la presenza internazionale e un forte presidio territoriale, Grimaldi Alliance riesce a distinguersi sul mercato per innovazione, flessibilità e completezza dei servizi. È lo studio «One Stop Shop» in Italia e all'estero in grado di offrire un mix integrato di competenze fiscali e legali e dell'advisory in tutti i settori con professionisti qualificati in tutte le aree del diritto nazionale e internazionale. Lo studio, nell'ambito dei fattori di eccellenza che vanta, è leader italiano del settore Capital Market, in particolare nel segmento Egm, in cui vanta team operativi nelle sedi di Milano e Bologna. In particolare, la presenza di un dipartimento di capital market nella sede di Bologna consente un forte presidio territoriale, portando sul territorio, vicino agli imprenditori, la cultura del mercato dei capitali.

«Lo strumento della quotazione sul mercato Egm - spiega il partner **Gianluigi Serafini**, che guida la sede di Bologna - è anche un valido strumento per gestire il passaggio generazionale in un'ottica di continuità dell'impresa nell'ambito della famiglia, affiancando la dinamica del mercato dei capitali al mantenimento degli elementi valoriali tipici della famiglia imprenditoriale. In altri termini la quotazione è uno dei tanti strumenti che assicurano un successo al passaggio generazionale, uno dei temi in cui Grimaldi Alliance ha una delle sue più significative specializzazioni».

In questa ottica Grimaldi Alliance si pone come motore attivo dello sviluppo di una nuova cultura di impresa che assicuri continuità nel tempo all'azienda dando all'imprenditore sempre nuovi strumenti che lo affianchino nella sfida del mercato che ogni giorno diviene più complesso e meno prevedibile. (riproduzione riservata)



Gianluigi Serafini
Grimaldi Alliance