

Ecco perché i minibond sono più convenienti della banca

Pubblicato: Giovedì 9 Febbraio 2017



L'operazione di emissione di minibond fatta dalla **Fonderia Casati spa** per finanziare i nuovi impianti può rappresentare un esempio interessante per altre piccole imprese. I numeri dicono che questo strumento non è ancora entrato nella cultura finanziaria degli imprenditori che preferiscono rivolgersi alla banca per ottenere finanziamenti. Con i tassi che ci sono oggi non avrebbero tutti i torti, ma se si ragiona nel medio-lungo periodo, come dovrebbe fare un'impresa, i minibond hanno molti vantaggi.

Leggi anche

- **Economia** – Per finanziare un'impresa non esiste solo la banca
- **Economia** – Oltre la banca, minibond per finanziare le imprese
- **Economia** – La fonderia Casati diventa digitale grazie ai minibond
- **Economia** – Finanziamenti agevolati per far crescere le pmi
- **Economia** – I nuovi crediti deteriorati ritornati ai livelli pre-crisi

I MINIBOND PIACCIONO ANCHE ALLE PMI

Secondo i dati forniti da **Ignazio Parrinello e Francesco Acerbi**, rispettivamente presidente e direttore generale di **Finlombarda** – la finanziaria di Regione Lombardia che ha sottoscritto **1.680.000 euro** delle obbligazioni emesse dalla Casati – i minibond iniziano ad affermarsi in alcuni settori, in particolare energia e produzione di macchine utensili. Dall'entrata in vigore della normativa in Italia ne

sono stati emessi 279, in Lombardia 36, di cui 32 nella sola provincia di Milano, per un totale di 355 milioni di euro (fonte Finlombarda). Le cedole variano dallo 0,50% al 7% a seconda del rating dell'emittente. Nel caso del minibond della Fonderia Casati, che ha un rating classificato B2.1, la cedola fissa è del 5,15% con scadenza nel 2023. «In Italia – ha spiegato Parrinello – l'80 % del capitale delle imprese è fornito dalle banche, contro il 50% della zona euro. I problemi delle imprese non si risolvono certo con la finanza ordinaria, bensì con quella straordinaria, come i minibond, e la capitalizzazione».

Il progetto **Minibond di Finlombarda dal 2016 al 2018** si è posto questi obiettivi: tra le 30 e 60 emissioni, tra le 50 e 80 imprese che presentano e tra le 600 e 1200 imprese contattate. Ad oggi i contatti sono 215, di cui 85 incontri già chiusi, 10 domande presentate, 3 in corso di presentazione e 19 investitori istituzionali convenzionati.

SONO CONVENIENTI

«Innanzitutto – spiega Francesco Acerbi – il nostro progetto prevede una riduzione di costo dell'emissione per la singola impresa pari al voucher finanziato da Regione Lombardia, cioè 30mila euro. In totale per sostenere questi costi ne sono stati stanziati **2 milioni e 500mila**. La durata delle obbligazioni va da un **minimo di tre anni a un massimo di 7**. C'è una riduzione dei costi di rating e, aspetto importante, il minibond a differenza del finanziamento bancario, non va alla centrale rischi. Infine, c'è un'azione di supporto complessivo all'impresa».

PERCHÉ DEVE CAMBIARE IL RUOLO DELLE BANCHE

Nell'operazione minibond della Fonderia Casati c'è anche **Banca Sella** che ha sottoscritto **500mila euro**. Non è un'anomalia come spiega Giorgio **De Donno**, direttore generale della banca piemontese. «Noi non conoscevamo questo territorio – ha detto il manager – ma riteniamo che le banche debbano recuperare terreno con le pmi che durante la crisi sono state abbandonate a loro stesse. Oggi non basta guardare al passato di un'impresa per valutare se finanziarla o meno, ma occorre saper interpretare correttamente le loro potenzialità per sostenere i piani di crescita, come nel caso della fonderia Casati».

DA GARANTE A INVESTITORE

Tra i sottoscrittori dei minibond Casati c'è anche Confidi Sistema! con una quota di 2.020.000 euro. «Questa forma di finanza – ha sottolineato il direttore generale **Andrea Bianchi** – non è assolutamente paragonabile a quella delle banche. Per noi è la prima operazione da investitori e non da garanti, un aspetto molto importante perché buona parte dell'operatività della fonderia Casati si esprime in benefici per il territorio. Anche dal punto di vista qualitativo questa è un'ottima operazione, per non parlare poi degli aspetti relativi alla reputazione dell'azienda sul mercato. Speriamo che ci siano altre imprese che seguano questa strada, perché temo che l'offerta bancaria difficilmente invertirà il trend di questi ultimi anni».

di [Michele Mancino](#)