



**Frigiolini & Partners Merchant**  
**Via XII Ottobre, 2 Genova**  
**[minibond@frigioliniandpartners.it](mailto:minibond@frigioliniandpartners.it)**  
**Tel. 010/540844**

**Convention Fedart Confidi**

**“La resilienza dei Confidi  
tra Mercato , Mutualità e vigilanza”**

**«Le prospettive per i Confidi: tradizione, innovazione e finanza etica»**

**Roma, Auditorium CdP, 29-30 novembre 2018**



# LEONARDO FRIGIOLINI CEO e FOUNDER





- ✓ 1° team in Italia a portare a mercato una PMI emittente (2013);
- ✓ >40% di tutti gli emittenti che hanno quotato bond dal 2013 ad oggi;
- ✓ >80% di tutti i Minibond Short Term quotati in Borsa;
- ✓ 1° in Italia per emissioni assistite da garanzia Confidi;
- ✓ 1° in Italia nel 2016 per numero di operazioni quotate in borsa (15);
- ✓ 1° in Italia nel 2017 per numero di operazioni quotate in borsa(31);
- ✓ 1° team a realizzare Minibond S.T. quotati con garanzia Confidi 100% sul capitale ;
- ✓ 1° team a realizzare Minibond S.T. quotati con garanzia Confidi 100% capitale + interessi
- ✓ 1° team a realizzare un portale di equity crowdfunding e 1° Offerta con esito favorevole su una startup innovativa (2013);
- ✓ 1° portale autorizzato Consob con sezione donation oltre che equity contemporaneamente attive.

# Tema assegnato:

Le prospettive per i  
confidi:

1. Tradizione;
2. Innovazione;
3. Finanza etica.

# 2. Innovazione

# Alcune dimensioni dell'innovazione (il mondo FINTECH)...

**INVOICE TRADING**

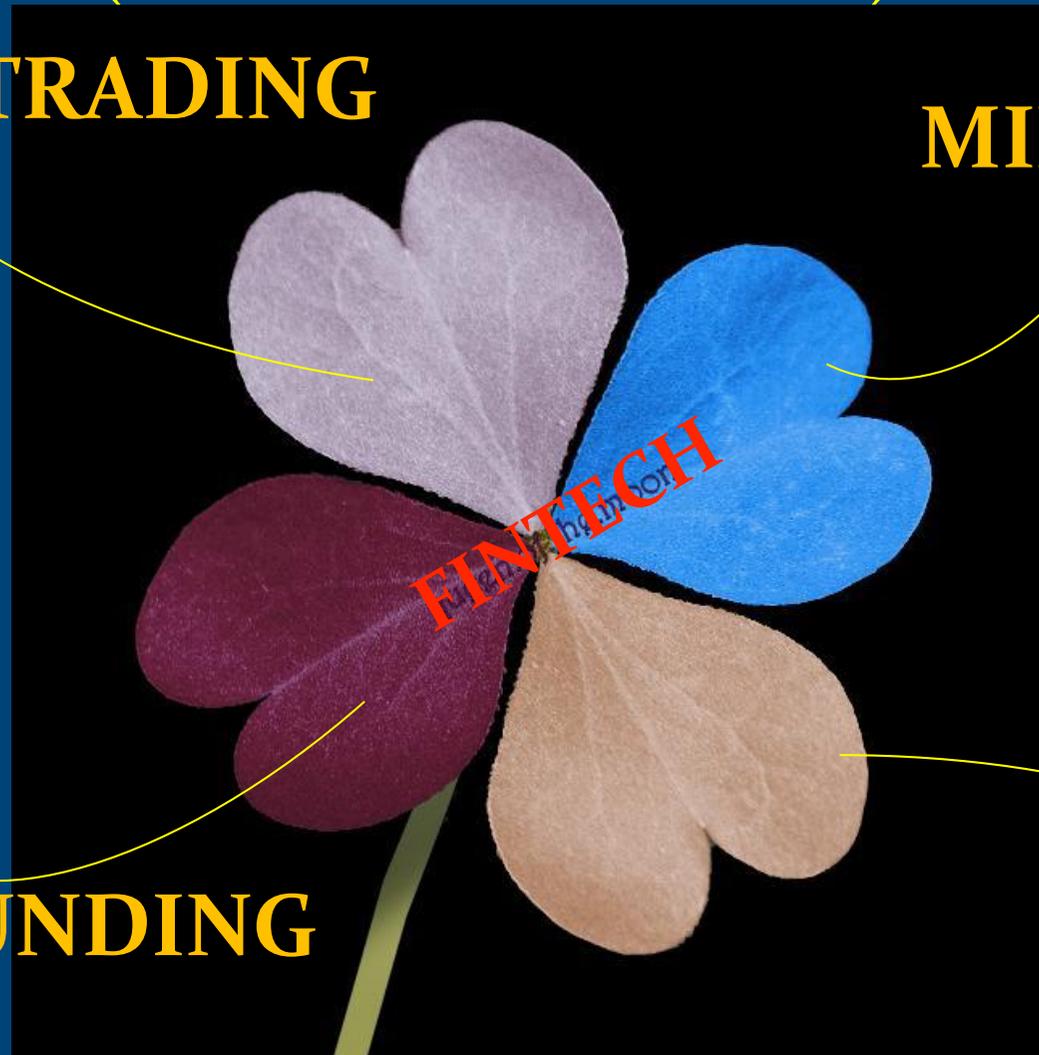
**MINIBOND**

**BLOCKCHAIN**

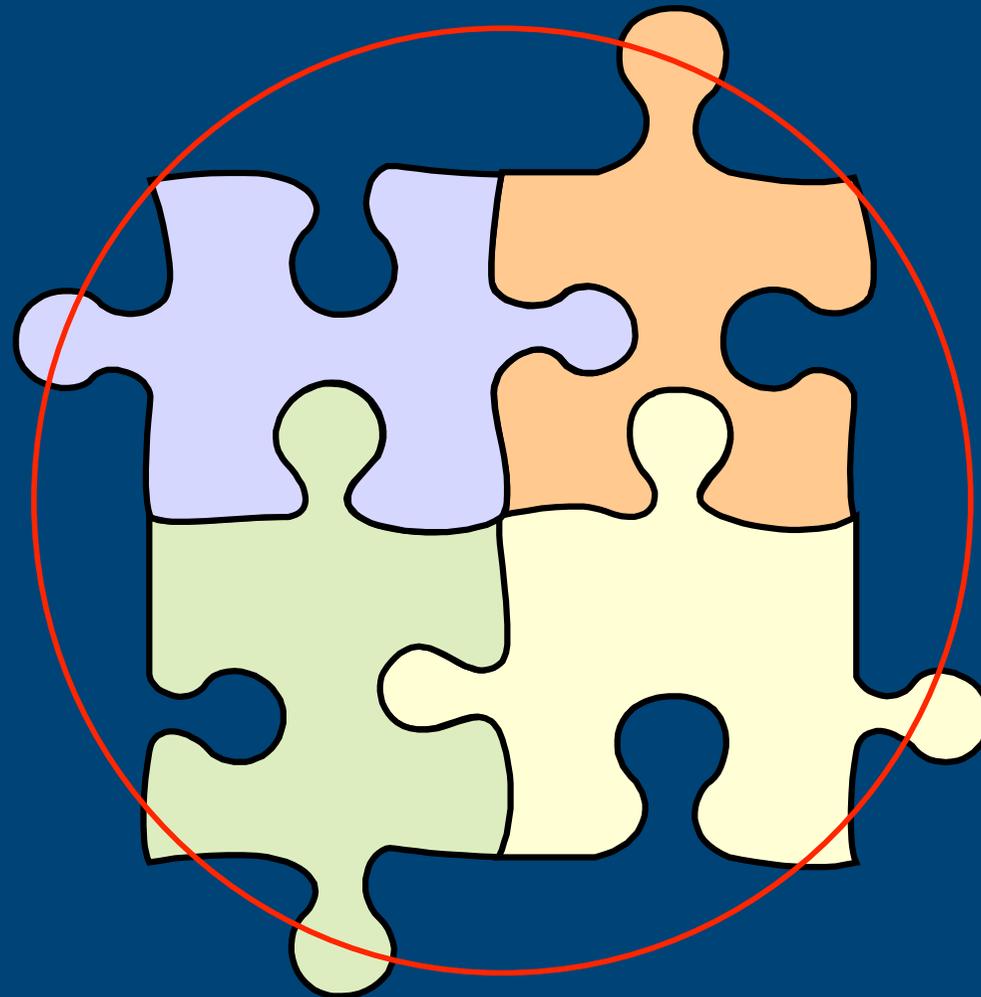
**ROBOADVISORY**

**EQUITY  
CROWDFUNDING**

**LISTING**



# I «NUMERI» DEL DEBITO...





un mercato stimato in...

**Nr. Aziende:**

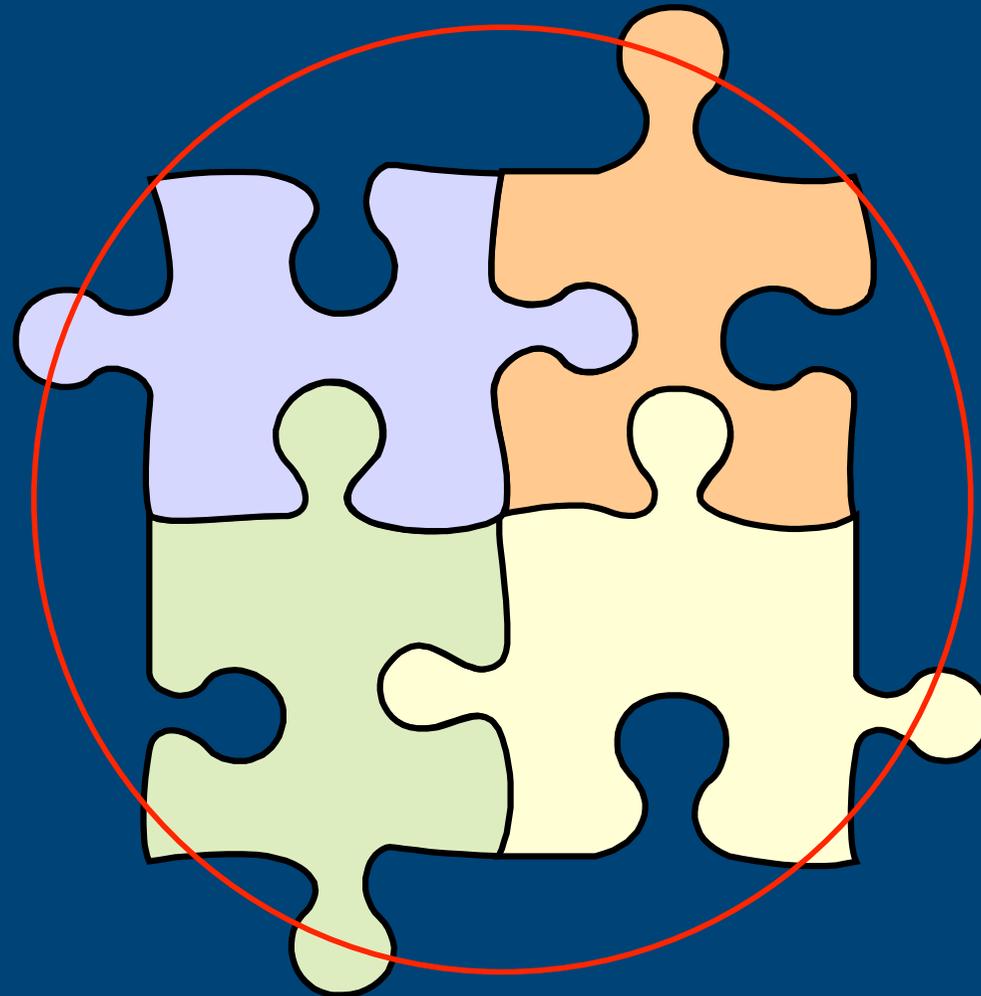
**57.000-110.000**

**Volumi**

**300 €/bill.**

*FONTE MC KINSEY – CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA*

# I «NUMERI» DELL' EQUITY...



un mercato stimato in...

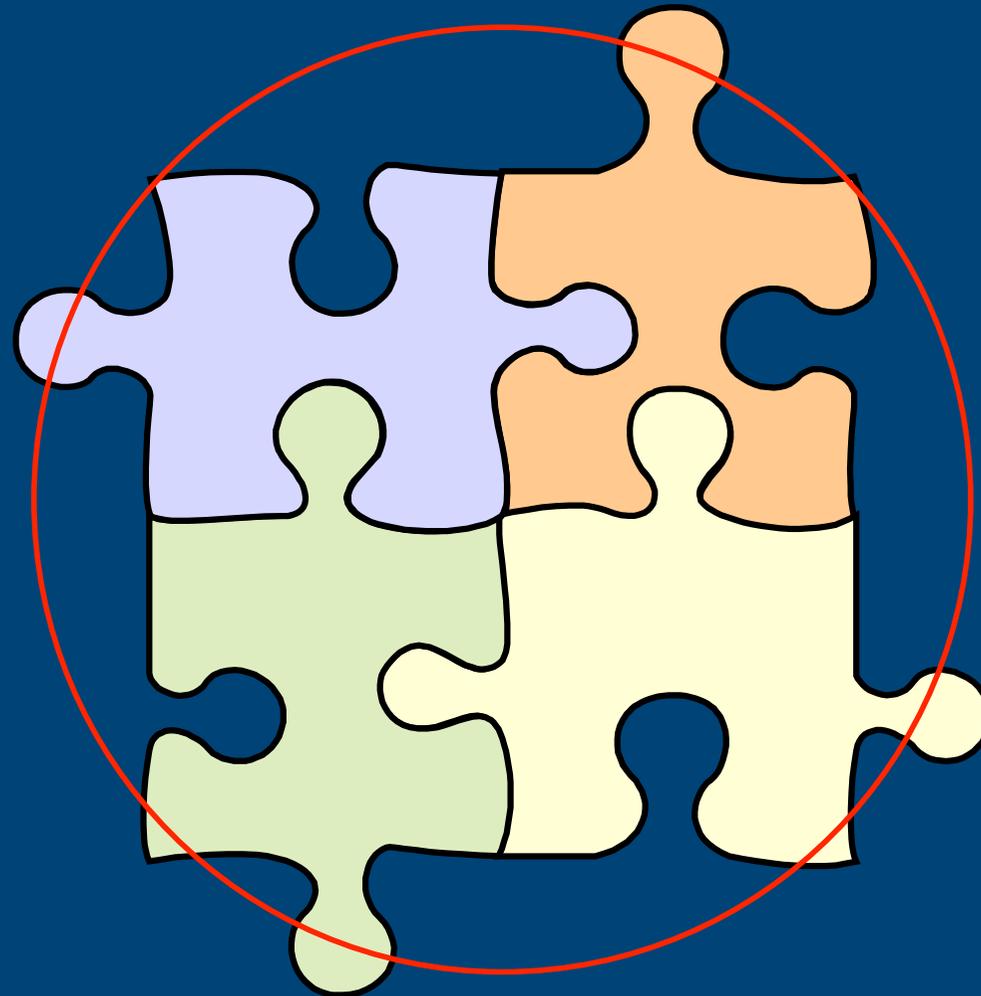
**Nr. Aziende:**

**15.000-25.000**

**Market cap**

**100-150 €/bill.**

# QUALI GLI STRUMENTI ?



# ADAM



# SMITH

# 1776



**ANTICIPAZIONI DI CREDITI  
AFFIDAMENTI CON GARANZIA**

dal 1776 al 2012?...



START-UP

WAYOUT



FFF

MKT



Anticipo fatture e fidi a breve con fidejussione dell'imprenditore

Mutui con garanzia ipotecaria

Cessione azienda, passaggio generazionale, liquidazione (eccezionalmente Private Equity)



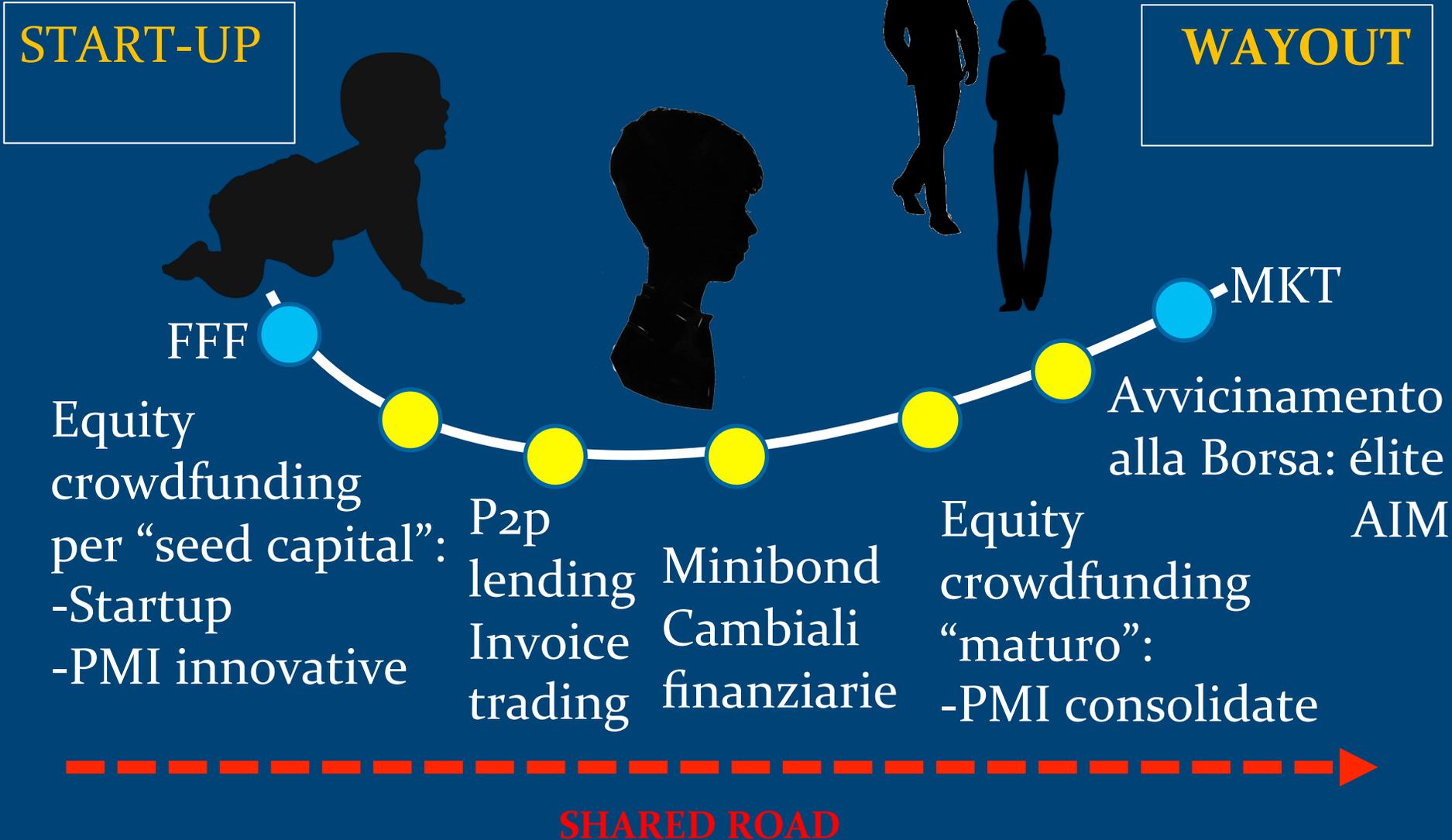
COMMODITY



ADVISORY SPOT

(?)

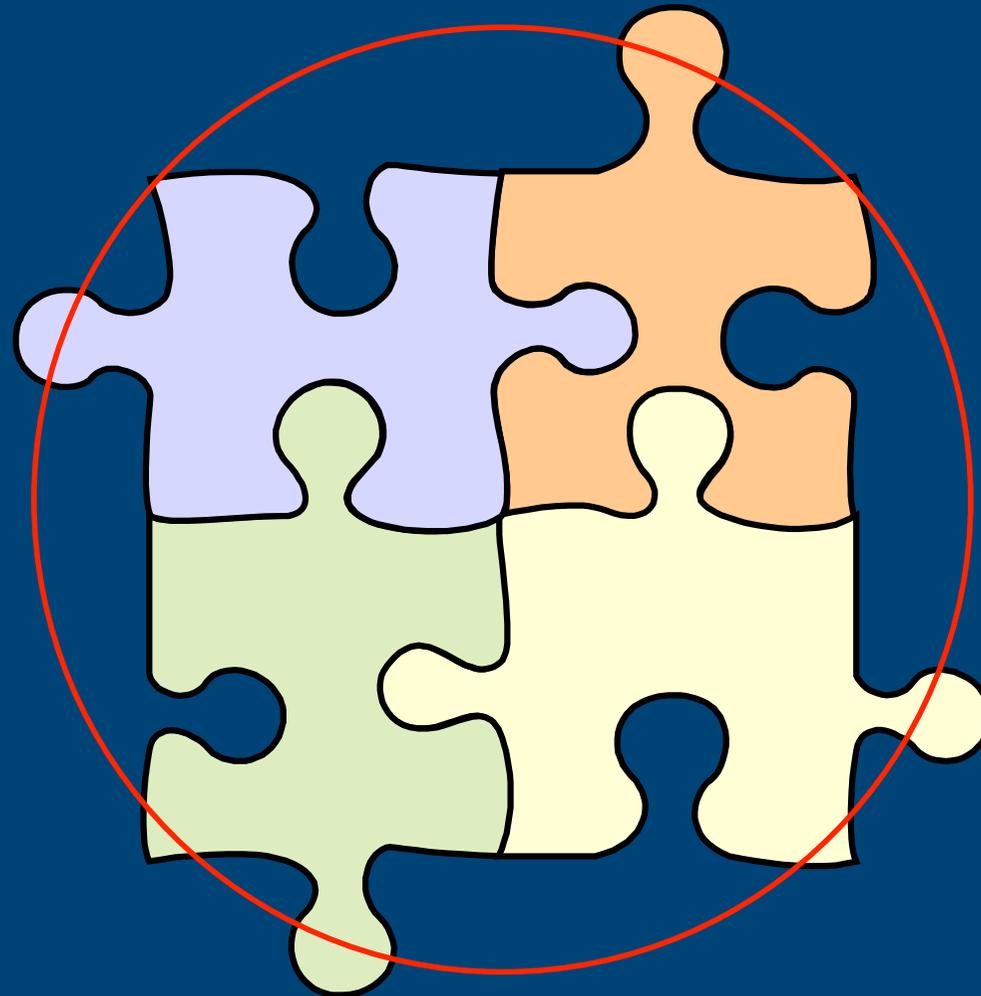
...post 2012...



**GAP CULTURALE E TECNICO  
DA COLMARE  
(SHARING ROAD)**



# QUALI GLI ATTORI ?





Investitori

esteri

tesorerie

Notai

Fondo Centrale di Garanzia

Società di revisione

La filiera multidisciplinare.

banche

avvocati

Società di Rating

Casse di

previdenza

Fondi pensione

advisors

Commercianti

Finanziarie Regionali

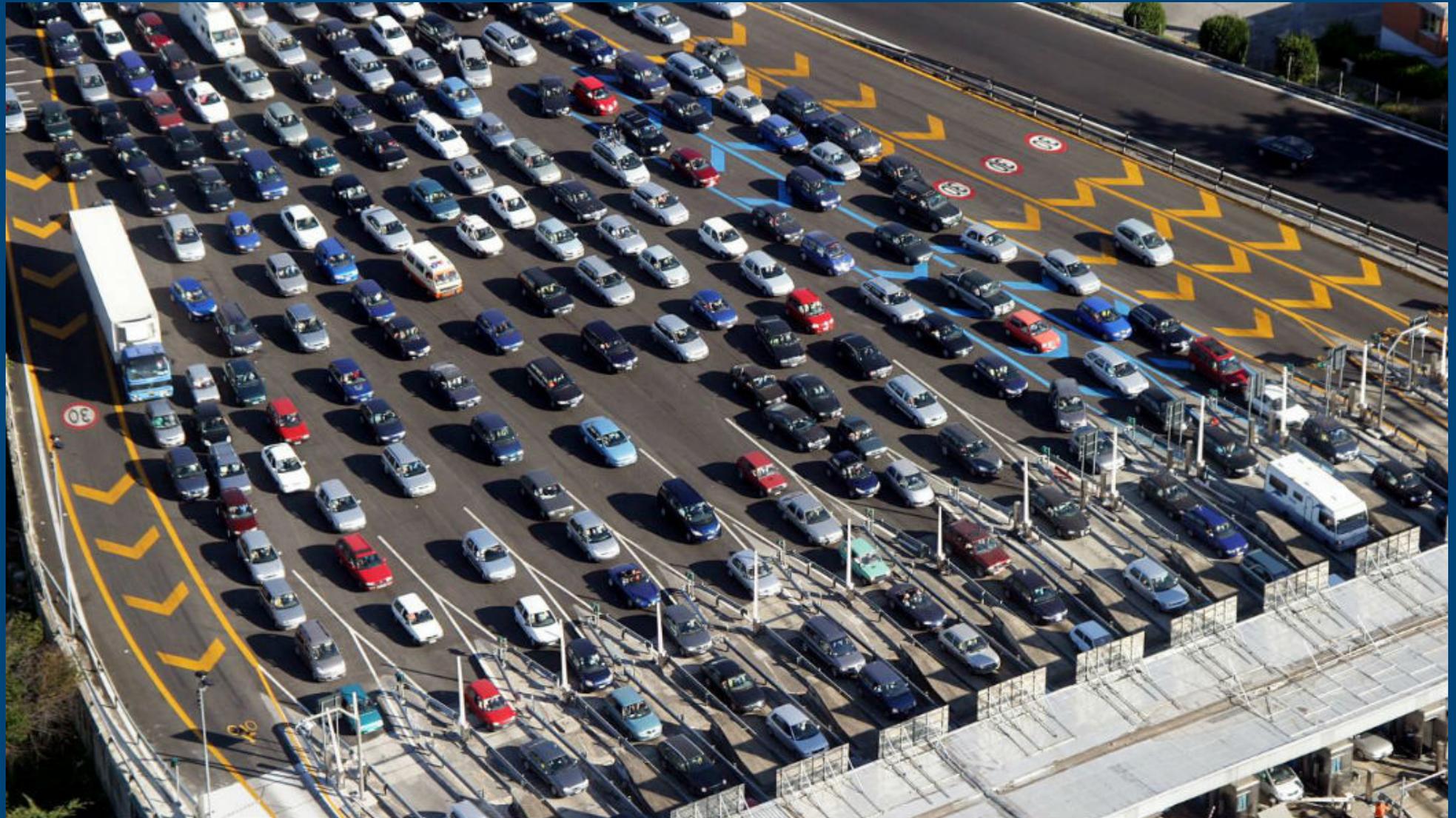
PIR

Compagnie di assicurazione

CONFIDII



FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



# «il MIO Cliente»...



# «il MIO Cliente»...



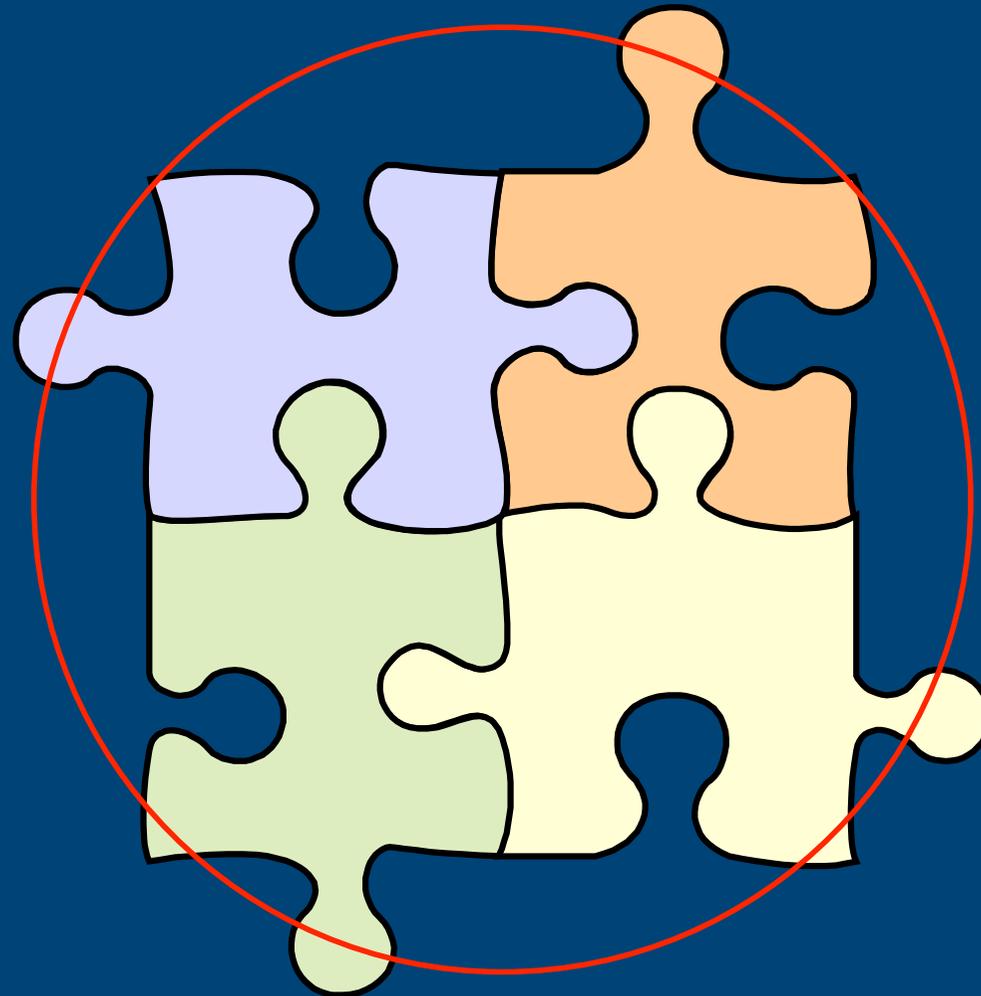
Quando dico «il mio Cliente»  
Penso solo a...ME...



Ma devo già sapere che lui è ...  
«mio Cliente» anche per:

la sua banca, il suo assicuratore, il suo Promotore Finanziario, il suo Confidi, il suo Avvocato, il suo mediatore Creditizio, il suo advisor, il suo medico di famiglia, il suo dentista, il suo sarto, etc...etc...etc...

# RAGIONIAMO CON ORDINE...



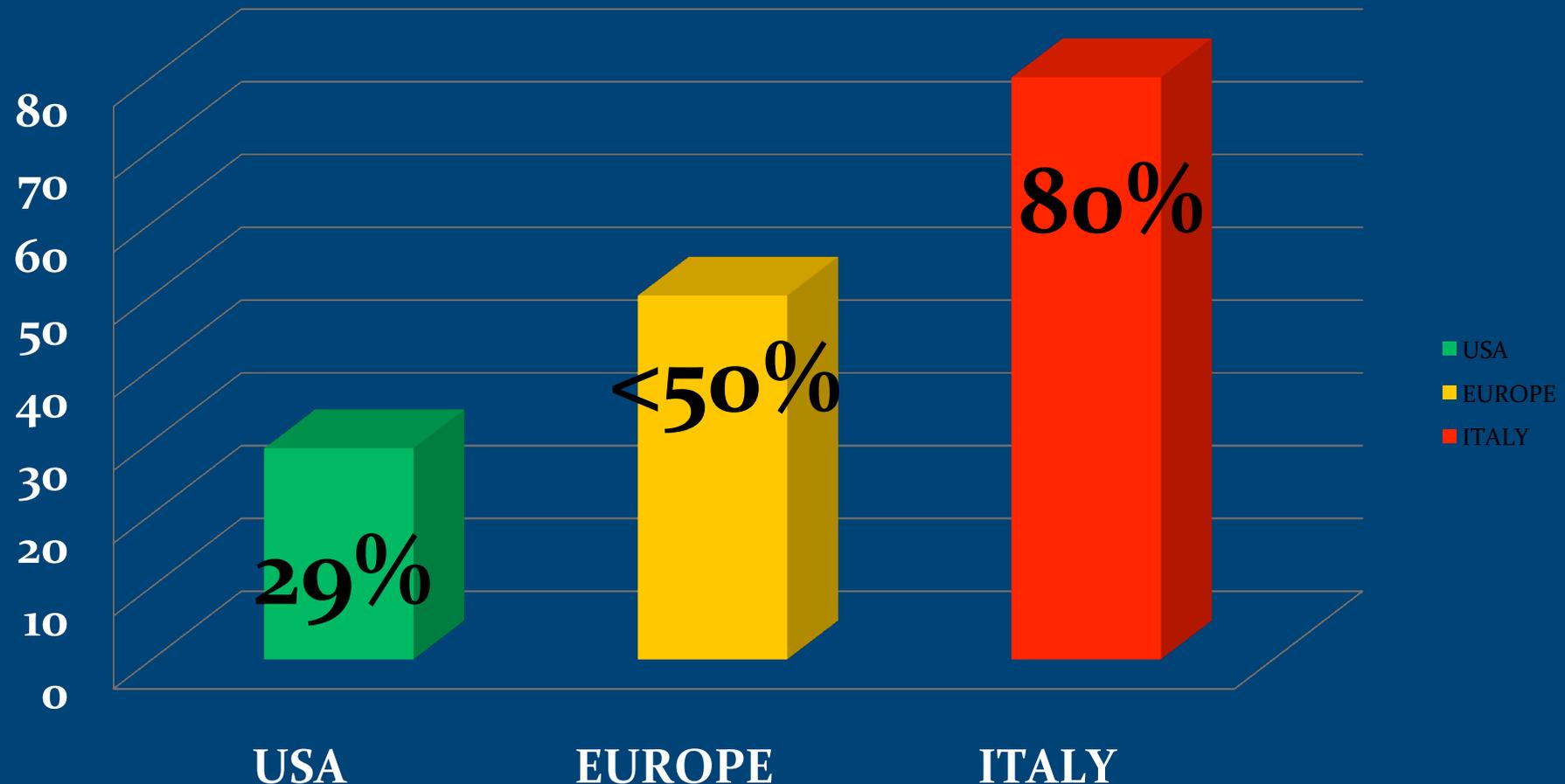
da dove parte tutto  
il ragionamento?...



...le aziende italiane...



# indice di dipendenza non sostenibile nel lungo termine...





FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT

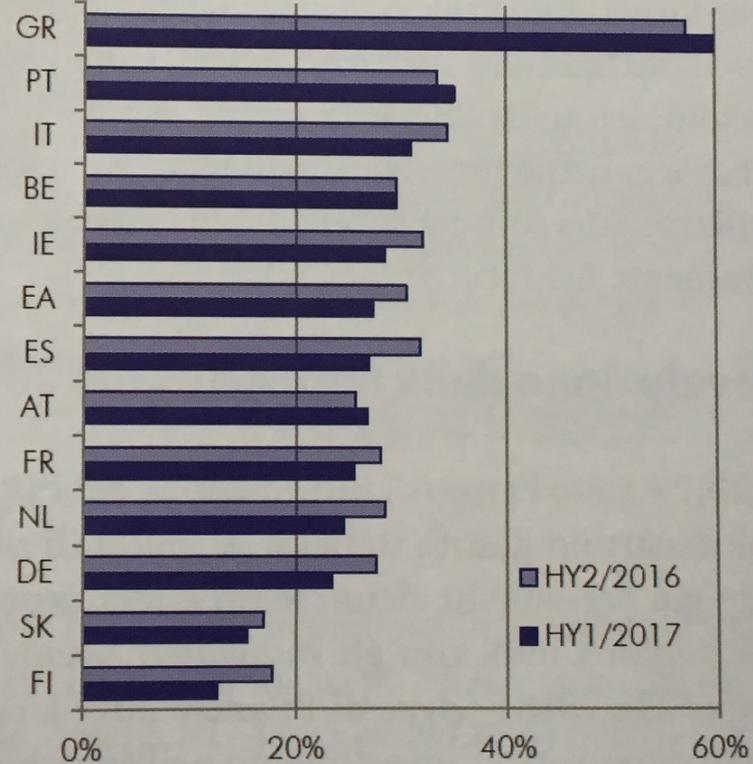
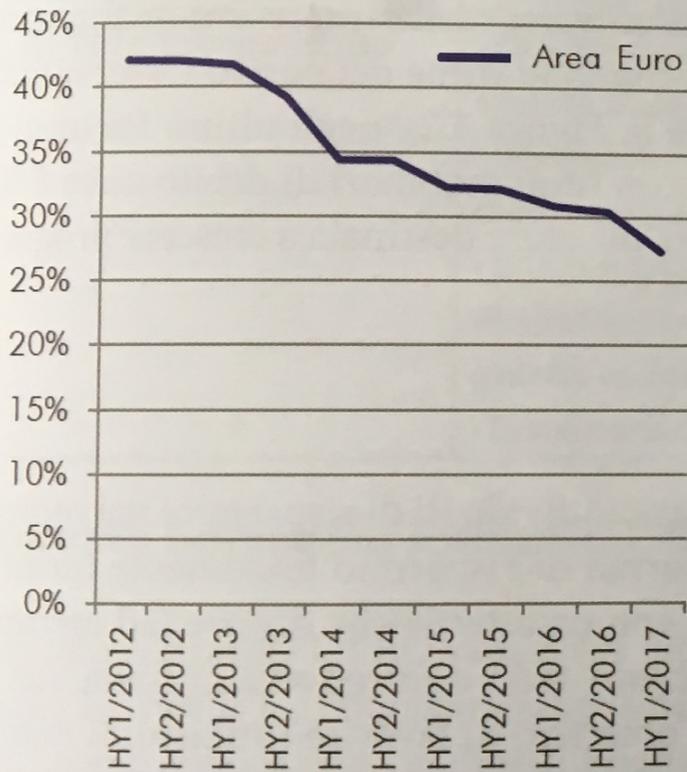
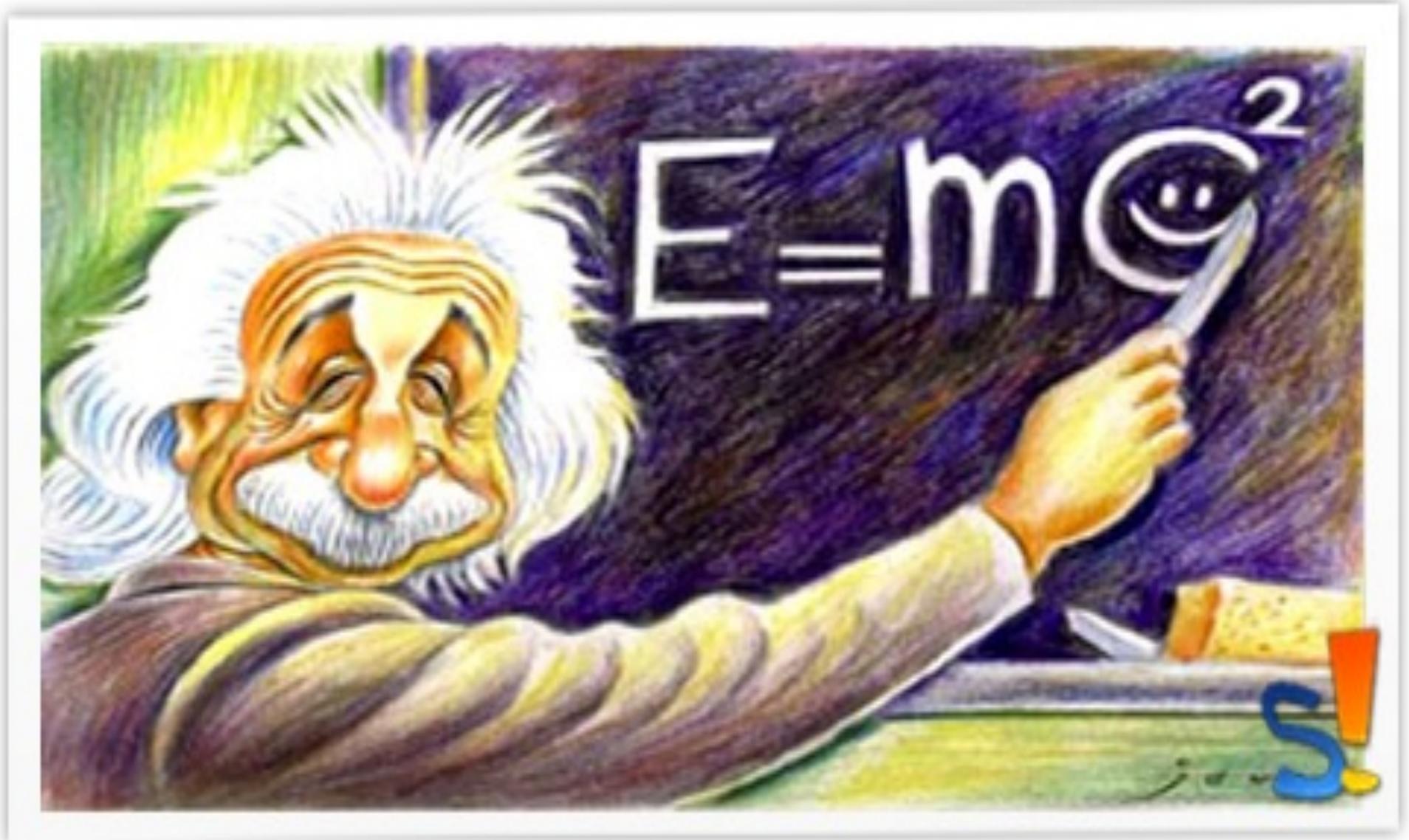


Figura 1.6

**Percentuale delle PMI che individuano nell'accesso al capitale un problema molto rilevante (media Area Euro e valori in singoli Paesi).**

**Fonte: EIF, "European Small Business Finance Outlook", December 2017**

...e la soluzione?...



come accade all'estero...



BANCA

+

MERCATO

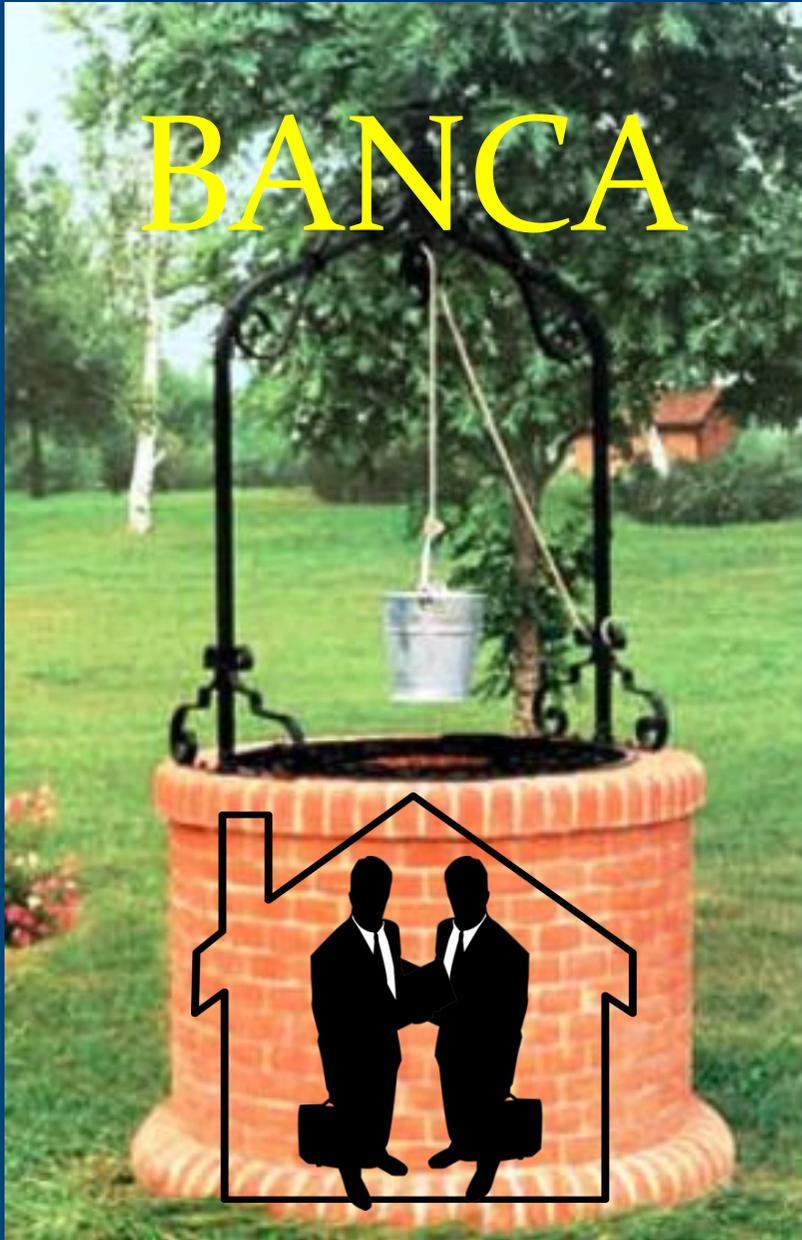


1 vs 1



1 vs tanti

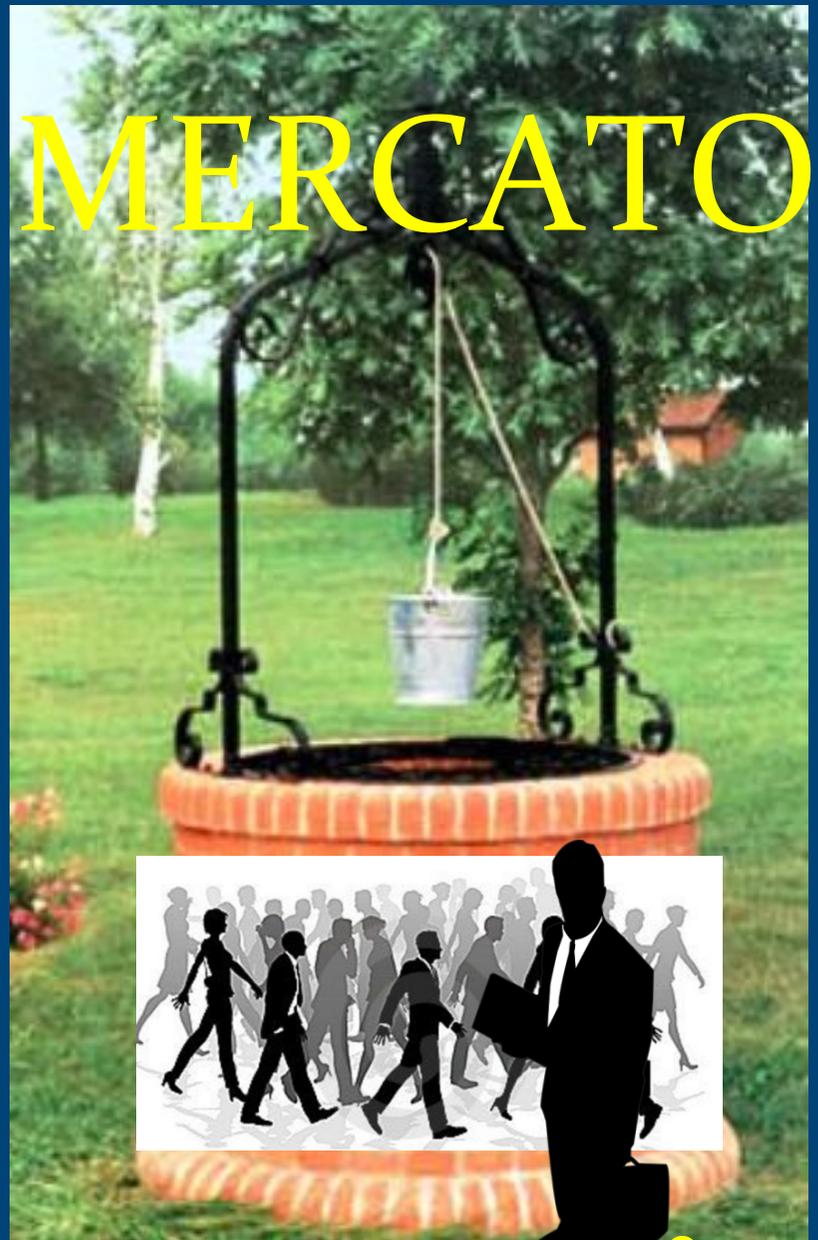
# BANCA



**1 vs 1**

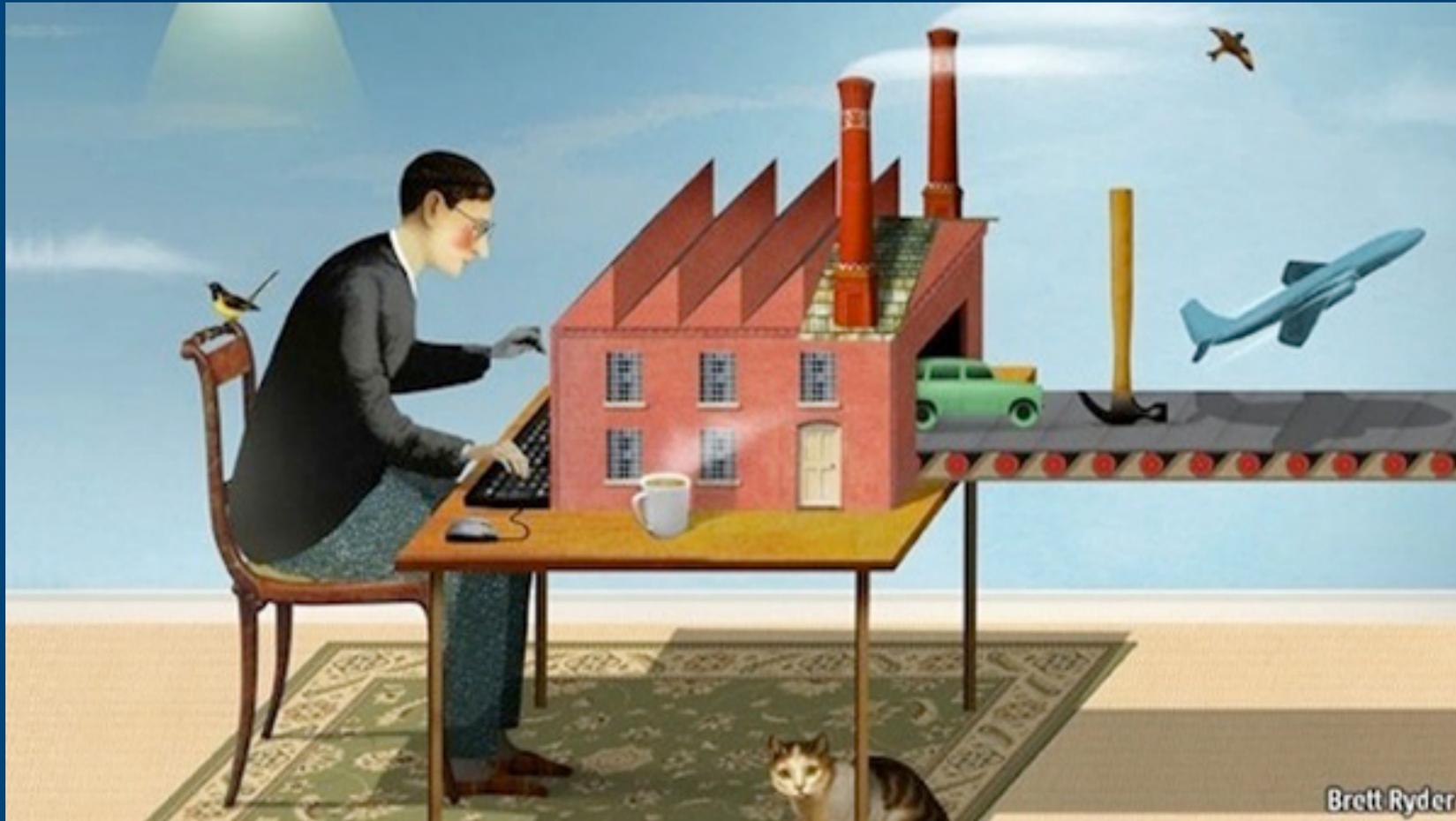
**≠**

# MERCATO



**1 vs tanti**

# MOLTE AZIENDE COSA PENSANO?



**...se l'acqua ce l'ho, cosa mi serve  
avere un secondo pozzo in giardino?**



**...se sarà necessario  
mi attiverò sul momento...**



**...la banca mi insegue  
per darmi soldi a tasso zero...**



**...e mi ha già detto che  
se voglio proprio fare un minibond  
me lo fa lei...**



# Problema culturale o problema finanziario?



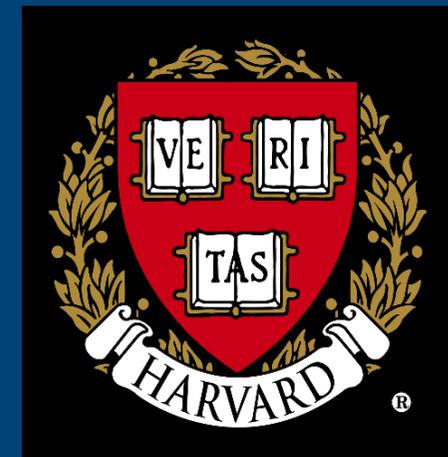
## La differenza semantica...

**PRODOTTO**

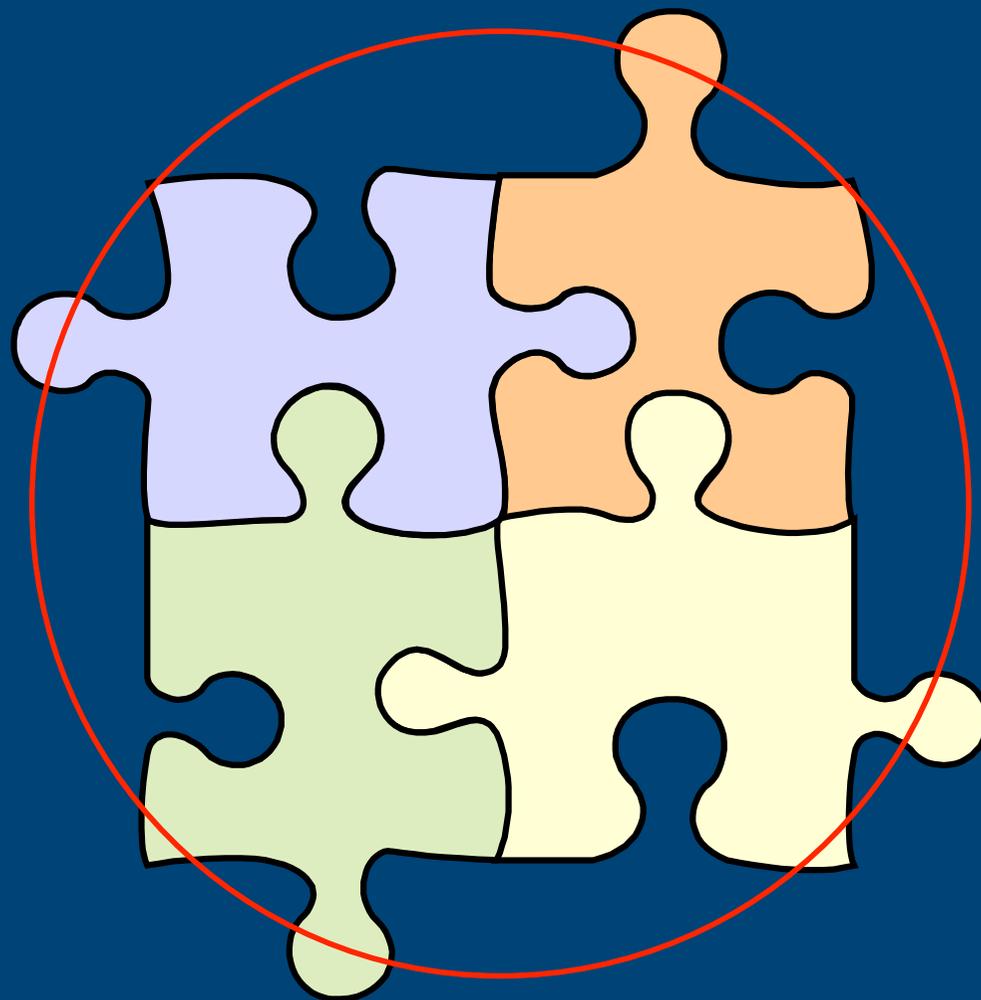
**SFIDA CULTURALE**

**QUANTO  
COSTA?**

**COSA DEVO FARE?**



Cosa è stato fatto fino a oggi ?...





FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT

Figura 1.9

**ExtraMOT PRO:**  
flusso delle  
ammissioni e numero  
totale di titoli  
quotati (al netto dei  
*delisting*) dal 2014 al  
2017.  
Fonte: Borsa Italiana





FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT

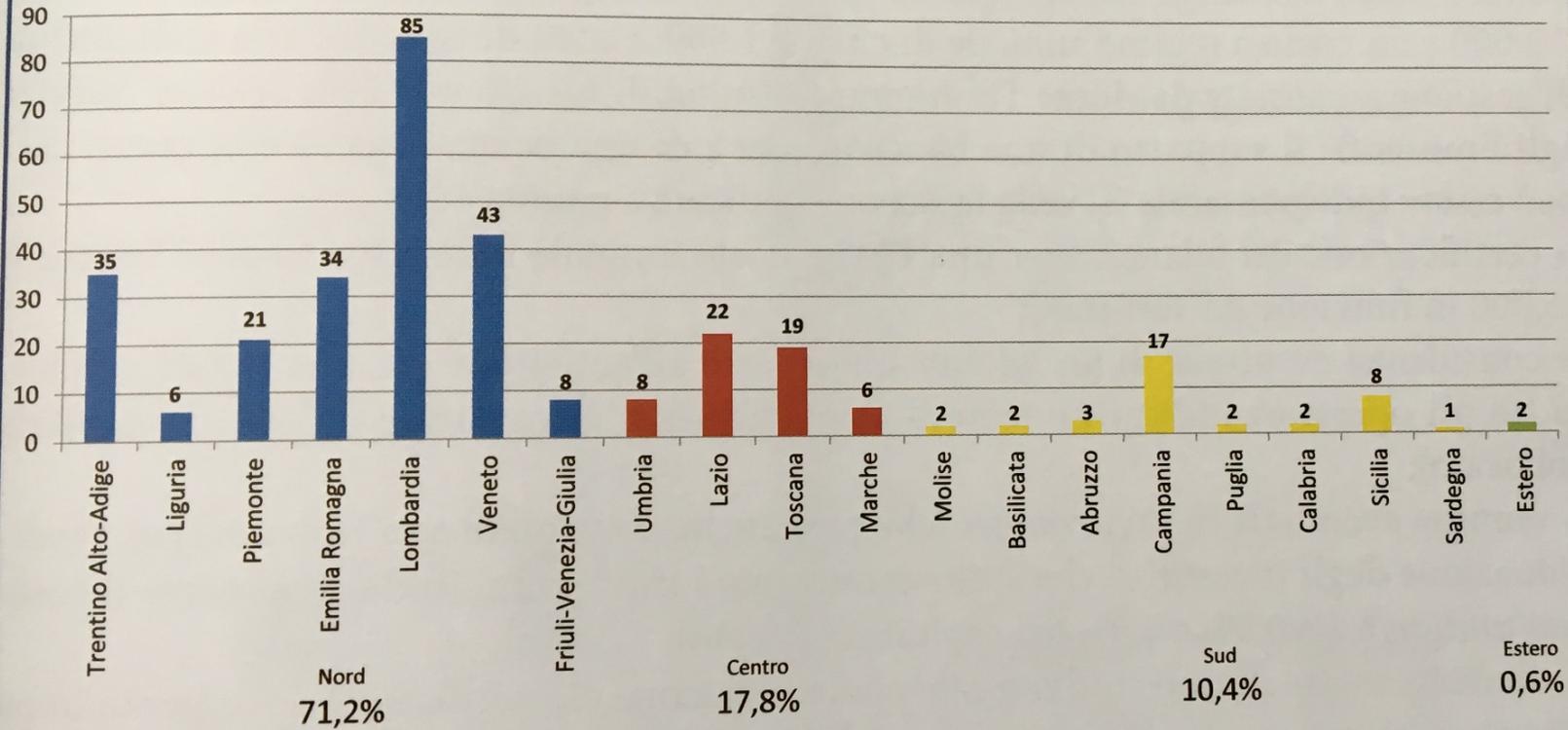
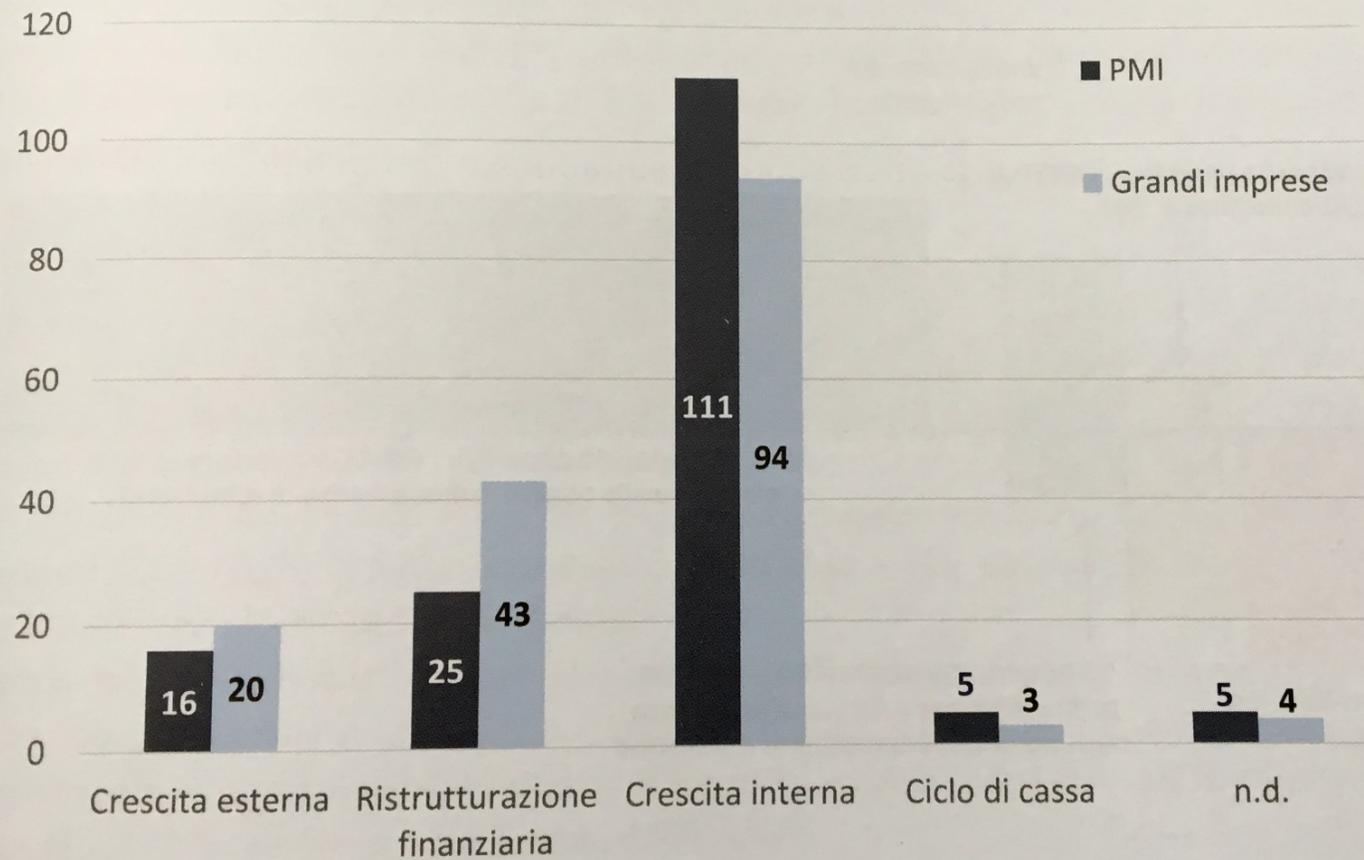


Figura 2.9

**Segmentazione  
delle emittenti  
per localizzazione  
regionale.  
Campione: 326  
imprese**



FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



**Finalità dichiarate  
dell'emissione di  
mini-bond.  
Campione: 326  
imprese**



FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT

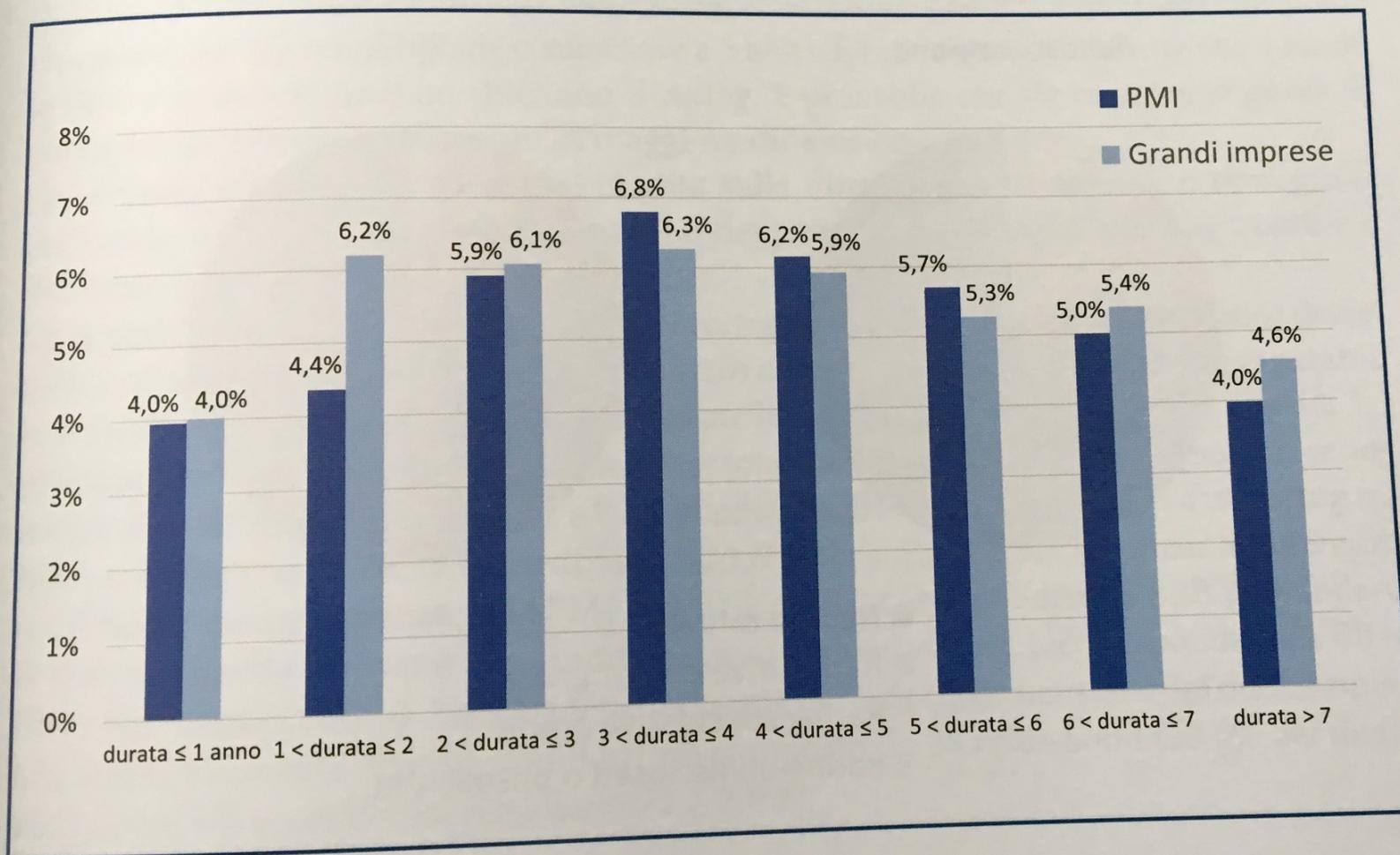


Figura 3.15

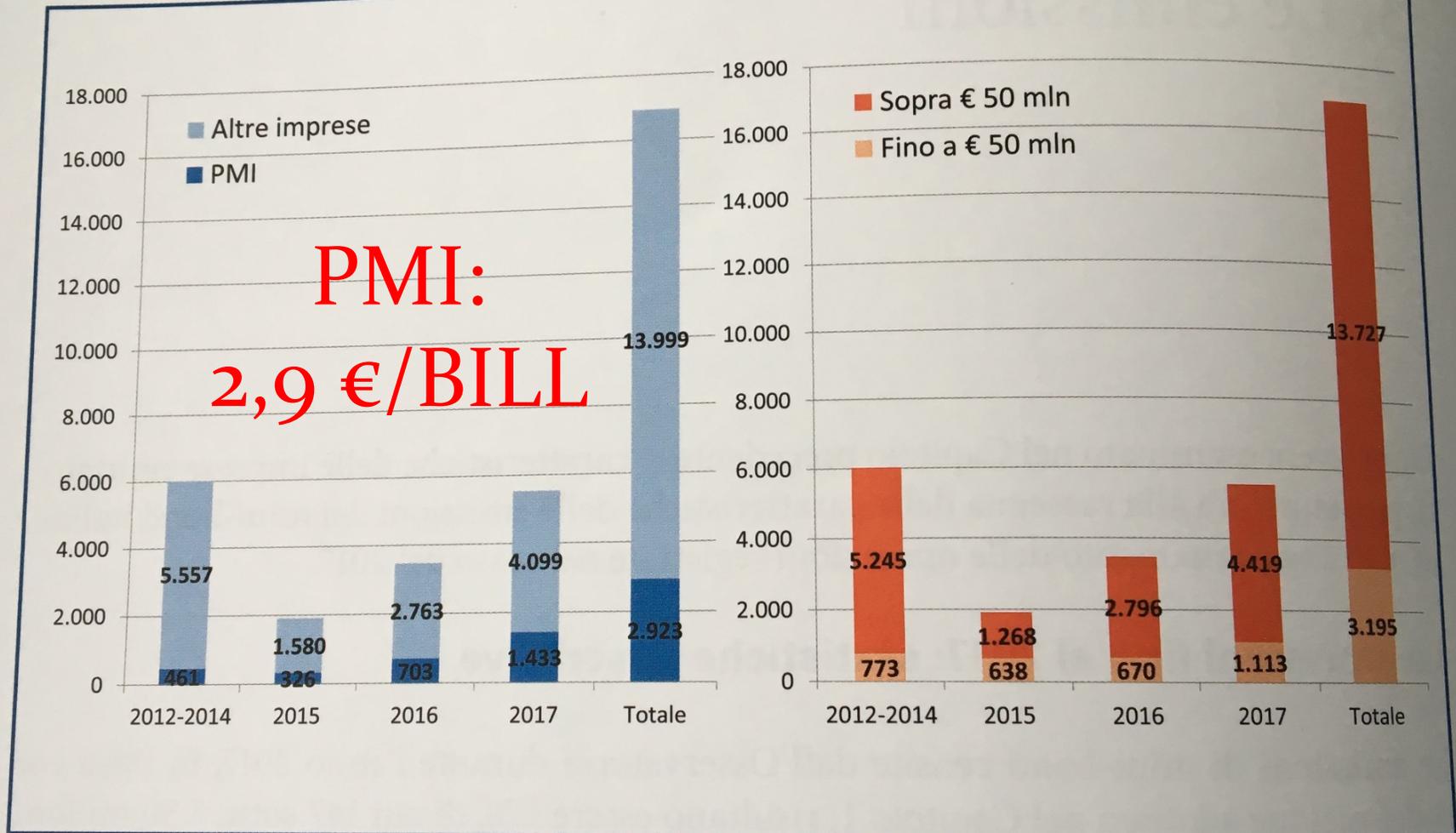
**Valore medio della cedola distribuita dai mini-bond: confronto fra PMI e grandi imprese per diverse scadenze. Campione: 409 emissioni con cedola fissa**



FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT

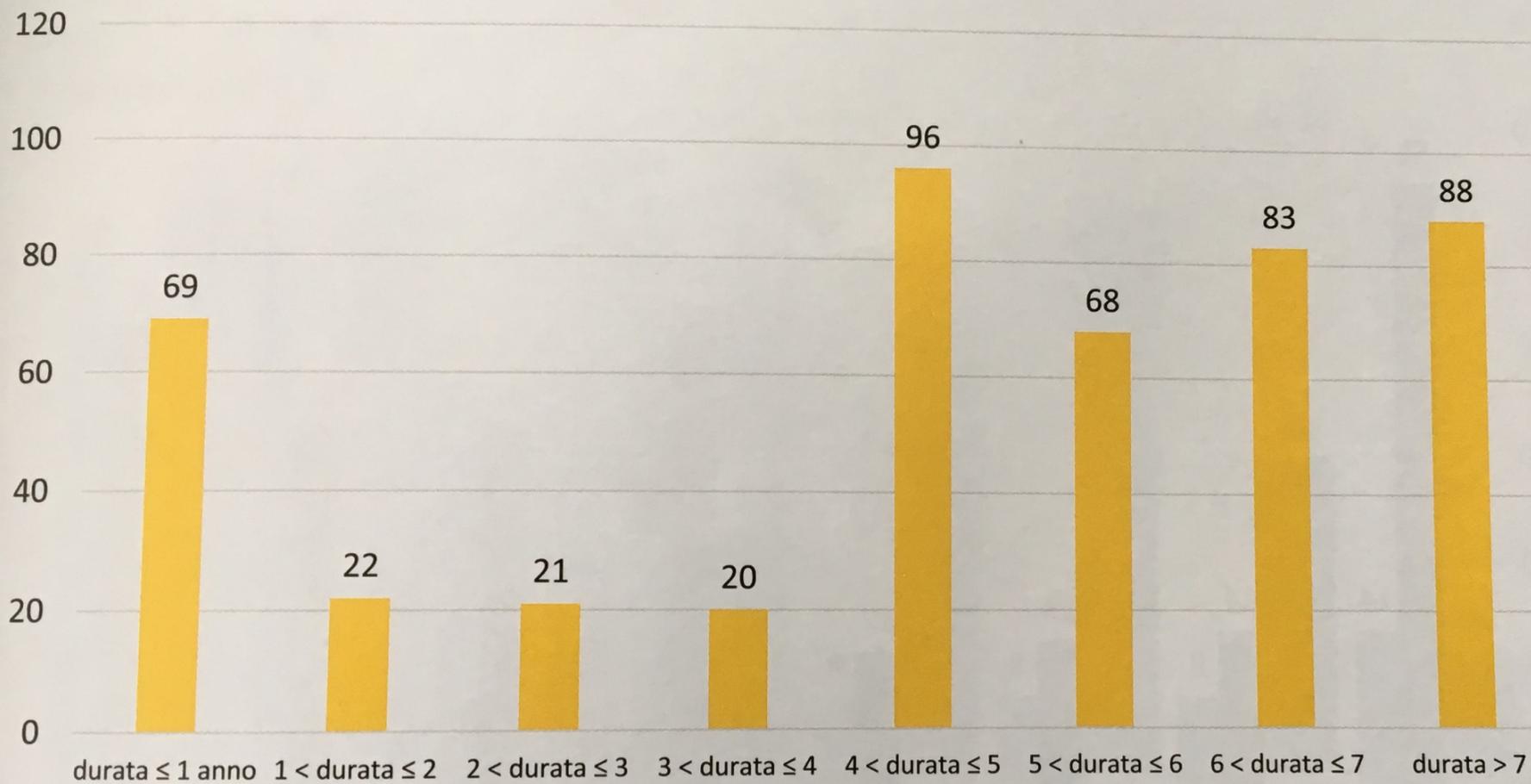
Figura 3.2

Andamento temporale del controvalore di emissioni di minibond fino al 31 dicembre 2017. Dati in milioni EUR. Campione: 467 emissioni





FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



Valore medio complessivo = 5,4 anni

# «COSA DOVREMMO FARE?»



# ACCOMPAGNARE IL “NOSTRO” CLIENTE IN QUESTO NUOVO VIAGGIO!





FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



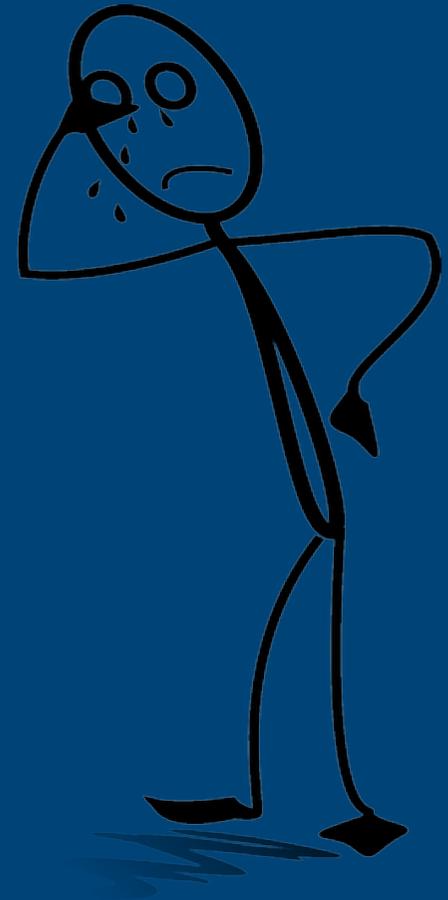
**NO WAY**



FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



**RIGHT!**

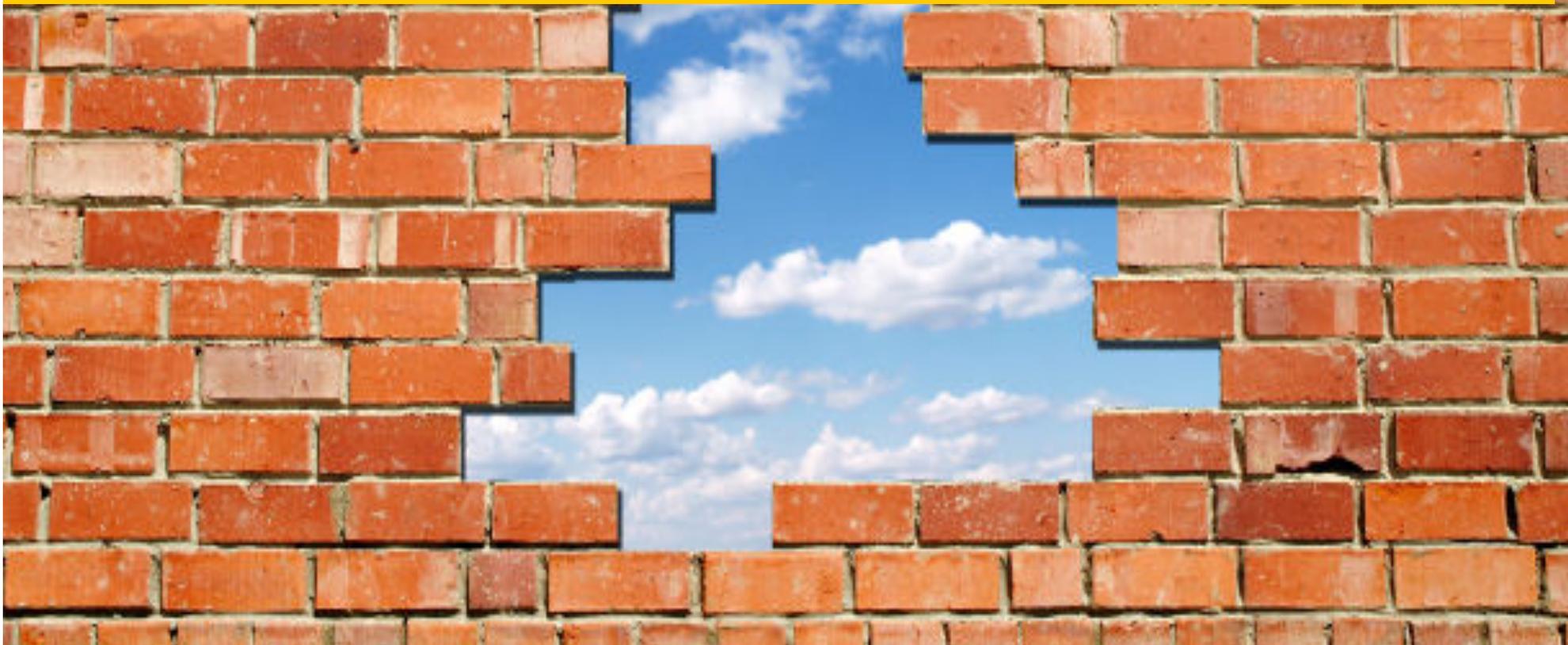




FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



# Abbatere il muro fra impresa e mercato





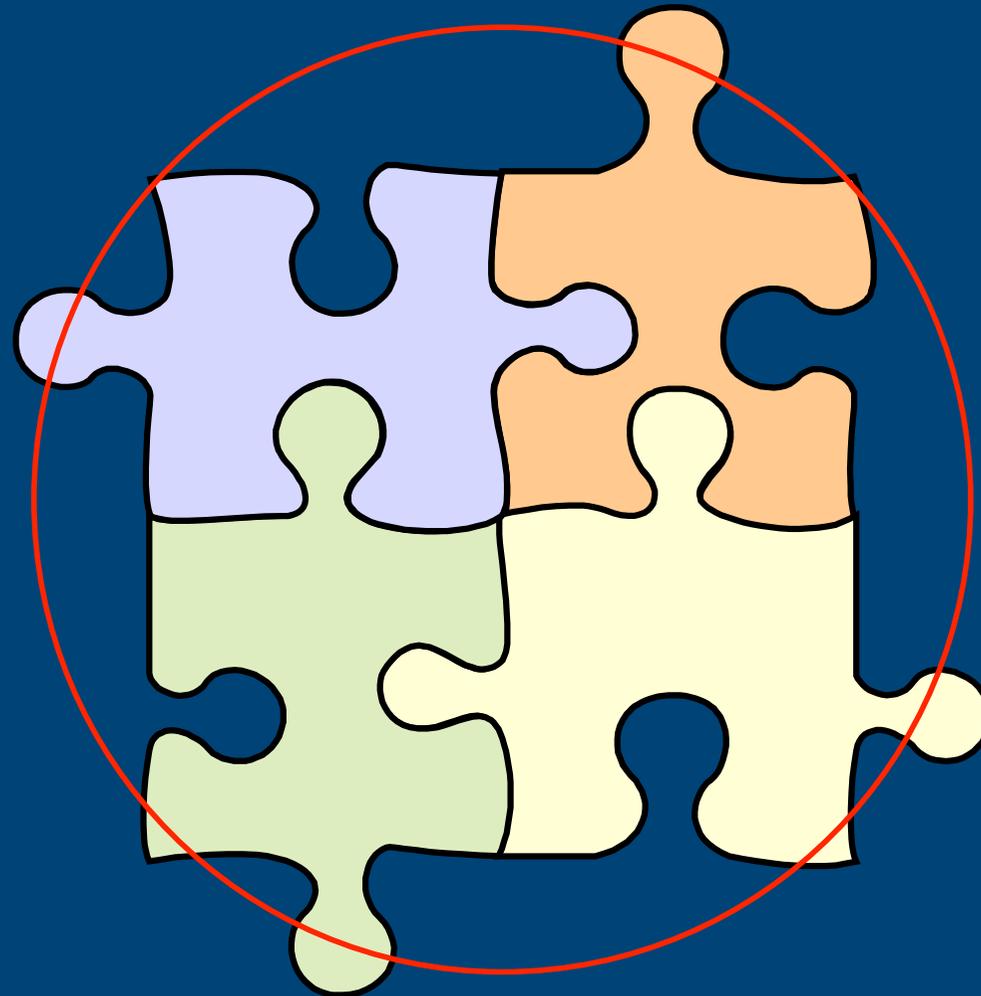
FRIGIOLINI & PARTNERS  
MERCHANT



## Strumenti che portino le aziende a fare sperimentazione :

- **Elevata visibilità**
- **alto valore didattico**
- **a basso impatto sulle strutture**
- **a basso costo**

# PERCHE FARE QUESTO?



...per allenarsi prima della  
competizione «vera» e avere  
dimestichezza con il mezzo...





**per arrivare al D-DAY  
nella miglior forma possibile..**



**...in modo consapevole  
e senza strappi...**



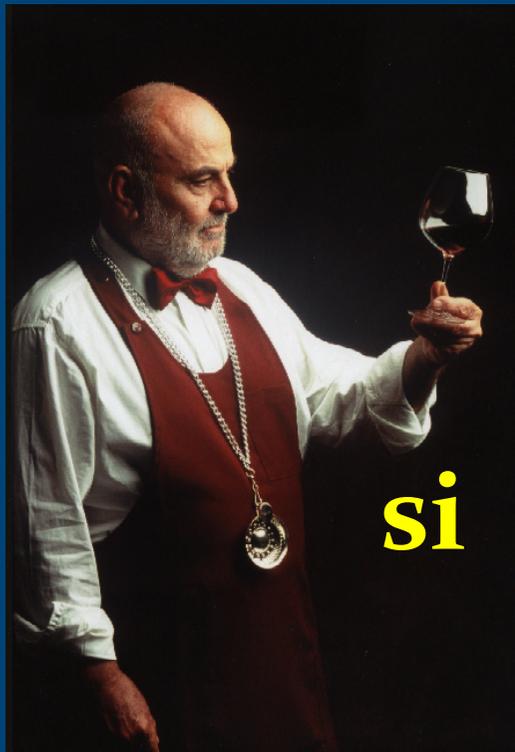
**...ma soprattutto...**

**...per farlo gradualmente  
«assaggiare» dal mercato...**



**... farlo conoscere e  
possibilmente apprezzare...**

...da chi prima di acquistare  
un'intera partita di merce.. vuole  
prima provarla...



...e in questo modo, un po' alla volta, far crescere il numero dei nostri fan che ci seguiranno nelle trasferte..



**..fino ad arrivare a quel numero magico di «estimatori» della nostra «carta» che ci permetterà di trattare prezzo e quantità..**



**n**

**%**



domanda



internazionale

nazionale

locale

Open market

Professional/  
PIR

Club deal - (Confidi?)



issue

Fondo Minibond  
(Confidi?)

Private Placement



offerta



# ...CHE COSA POSSONO FARE I CONFIDI PER CREARE VALORE AGGIUNTO?...

## FASE 1



**SCOUTING**



**BUILDING**



**PLACEMENT**



# ...CHE COSA POSSONO FARE I CONFIDI PER CREARE VALORE AGGIUNTO?...

## FASE 1



### SCOUTING

1. RICERCA E SELEZIONE FRA LE AZIENDE  
GIÀ ASSOCIATE;

2. INIZIATIVE PER ACQUISIRE NUOVI  
TARGET DI AZIENDE (anche superior).



# ...CHE COSA POSSONO FARE I CONFIDI PER CREARE VALORE AGGIUNTO?...

**FASE 1**



**BUILDING**

- 1. RILASCIO DI SINGOLE GARANZIE;**
- 2. RILASCIO DI GARANZIE IN POOL SU SINGOLE EMISSIONI;**
- 3. RILASCIO DI GARANZIE IN POOL SU CARTOLARIZZAZIONI DI MINIBOND.**



# ...CHE COSA POSSONO FARE I CONFIDI PER CREARE VALORE AGGIUNTO?...

## FASE 2



## BUILDING

1. OUTSOURCING ISTRUTTORIO
2. CROSS SELLING "CLASSICO" SU AZIENDE  
CONDIVISE CON PROGRAMMA  
MINIBOND



# ...CHE COSA POSSONO FARE I CONFIDI PER CREARE VALORE AGGIUNTO?...

## FASE 1

1. CHERRY PICKING SU EMISSIONI  
CONDIVISE;
2. ATTIVITA' DI TESORERIA.  
[A RISCHIO PIENO o MITIGATO (MCC /  
FEI)]



PLACEMENT





**PRESIDIARE IL BUSINESS SUL TERRITORIO**



# Grazie dell'attenzione

Frigiolini & Partners Merchant  
Via XII Ottobre, 2 Genova  
[minibond@frigioliniandpartners.it](mailto:minibond@frigioliniandpartners.it)  
Tel. 010/540844