

Banca Mediolanum

Gli strumenti di finanza straordinaria al servizio della crescita delle PMI italiane

Confindustria Potenza

Potenza, 23 settembre 2025

Marco Gabbiani – Direzione Investment Banking

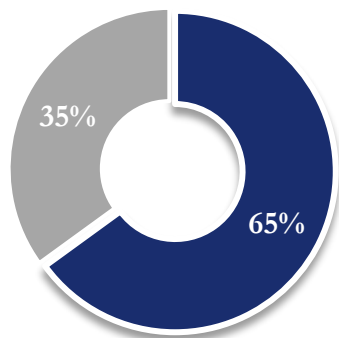


Perché parlare di finanza straordinaria?



L'eterna questione del passaggio generazionale

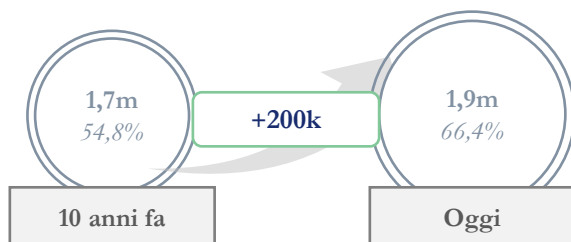
Le imprese familiari in Italia - % sul totale



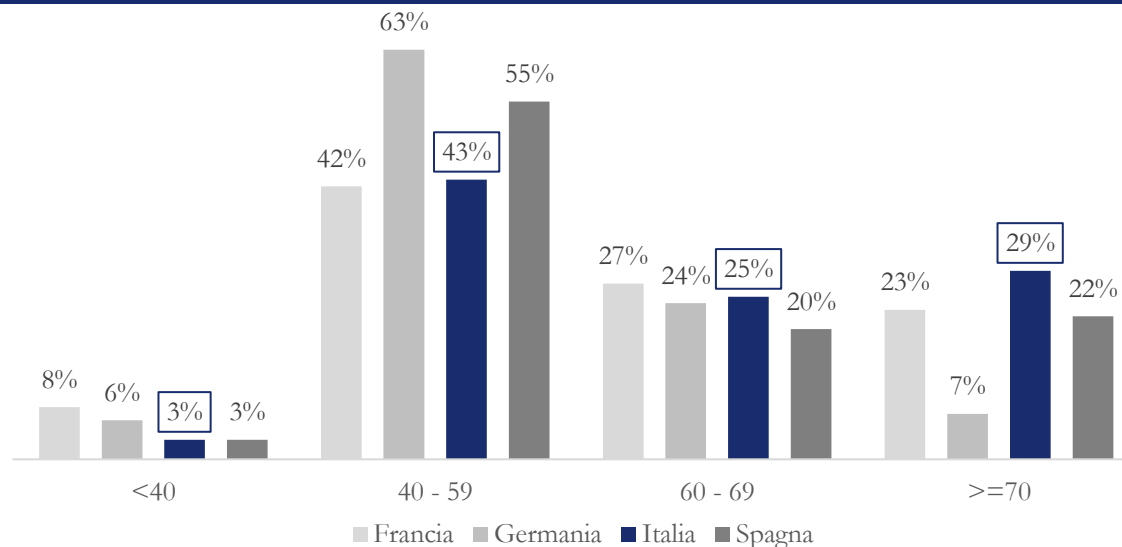
- Aziende a conduzione familiare
- Altre aziende

Flussi dinamici - Ultimi 10 anni

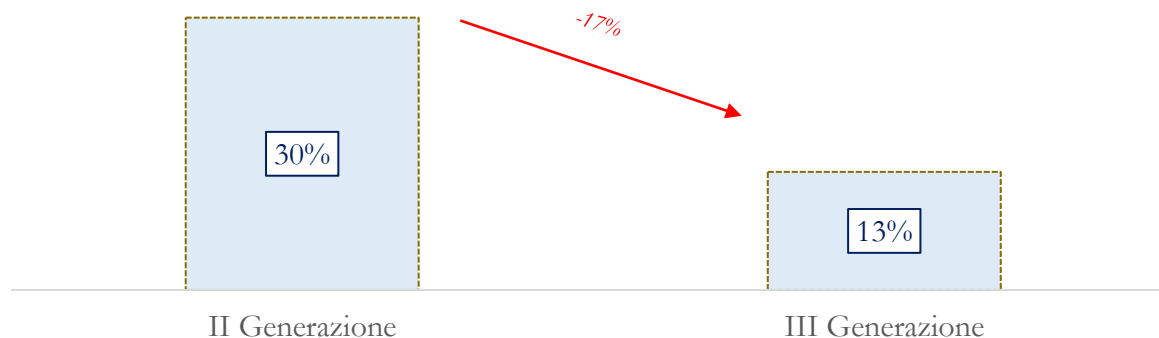
Classe imprenditoriale
>50anni



Età media imprenditori e CDA leaders nelle PMI dei principali paesi UE

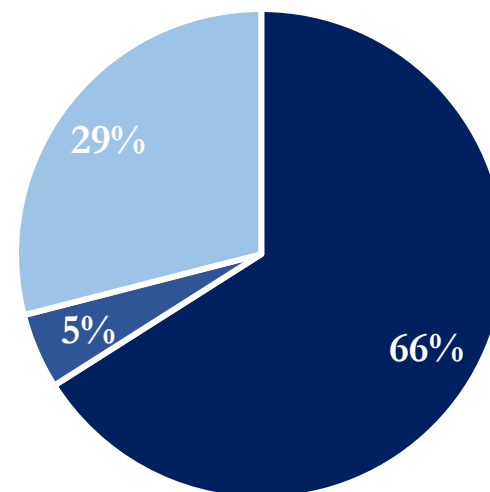


Sopravvivenza aziendale al cambio generazionale - % sul totale



Le PMI italiane mostrano una naturale vulnerabilità nel contesto del mercato altamente competitivo con cui l'Italia è sempre più chiamata a confrontarsi

Dimensione aziende italiane



■ Small Enterprise
■ Large Enterprise
■ Medium Enterprise

1

Maggiore debolezza vs. la filiera a monte e a valle

2

Minore capacità di investire / innovare

3

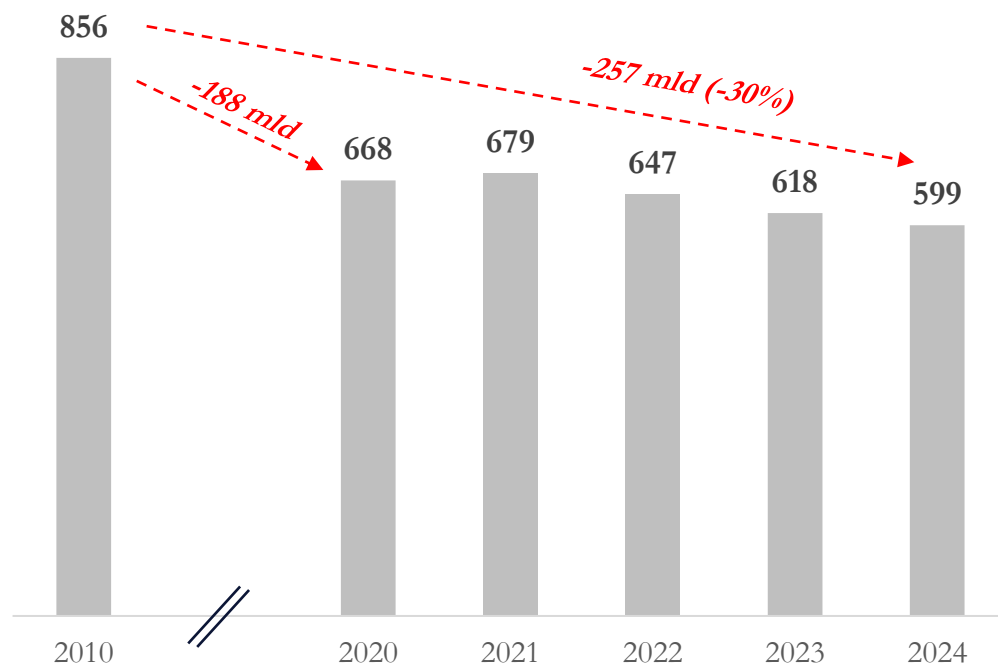
Minore accesso al credito

4

Minore capacità di attrarre talenti

**Trend secolare di consolidamento / concentrazione in atto
nella maggior parte dei settori manifatturieri italiani**

Andamento crediti erogati al corporate italiano 2010 – 2024 (€/Mld)



1

Tassi di interesse

2

Allocazione del credito selettiva

3

Focus su potenziali NPL

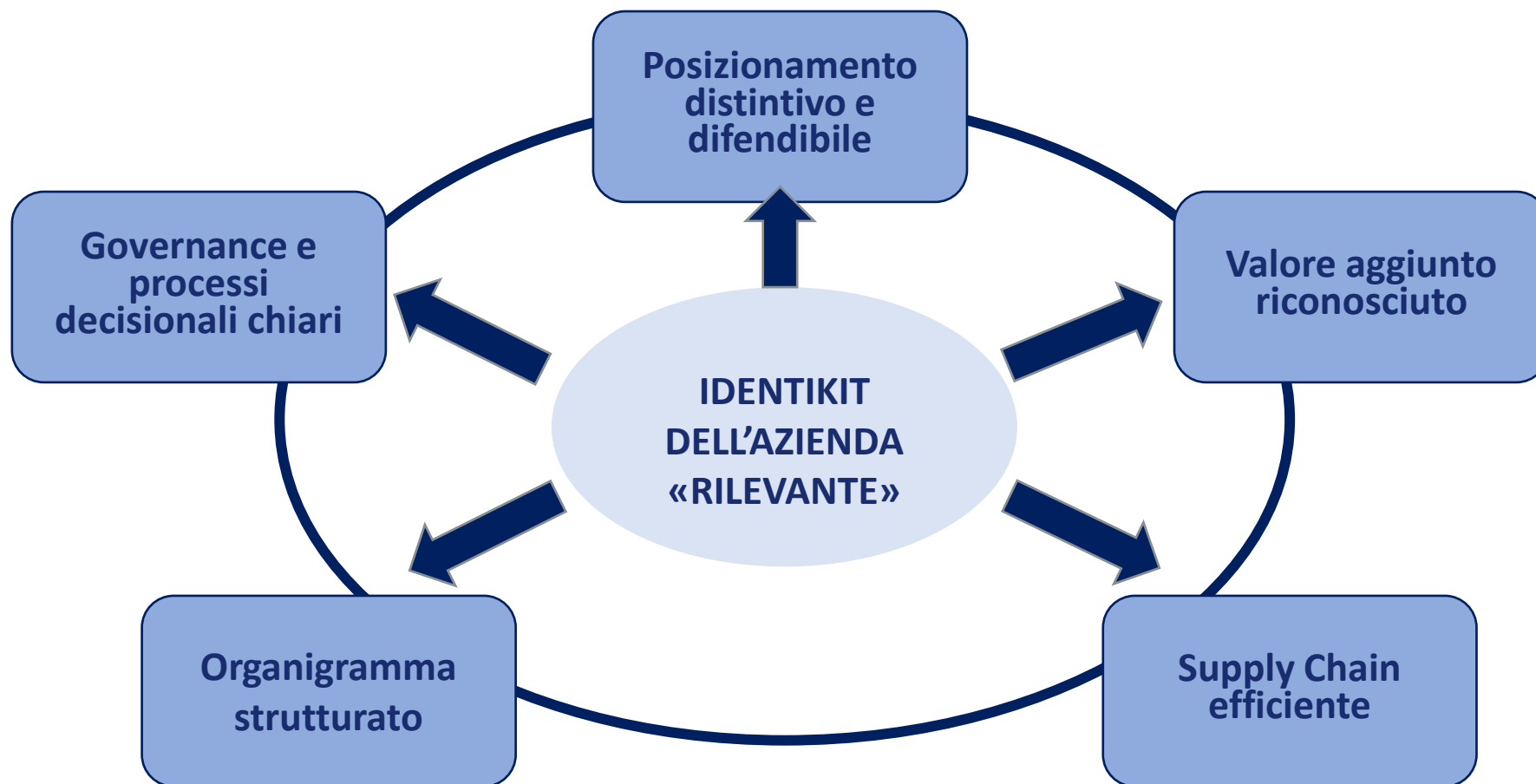
4

Impatto dei Titoli di Stato italiani

5

Modello bancario sotto attacco
(blockchain, digitale, nuovi players)

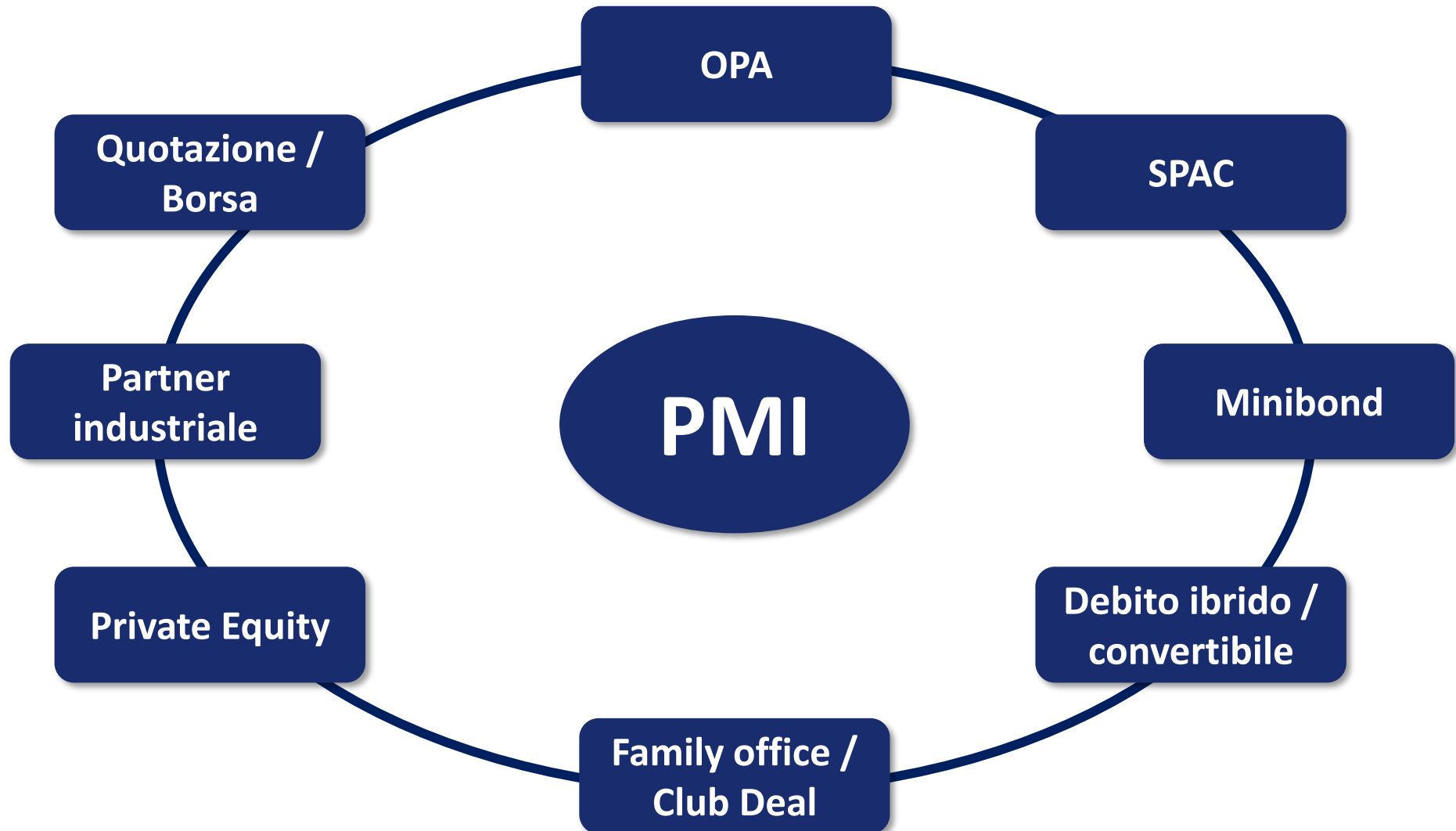
**Il trend di progressiva riduzione del credito bancario
Al «mondo» corporate italiano è destinato a continuare**



- 1 **Rafforzamento patrimoniale / diversificazione fonti di finanziamento**
- 2 **Arricchimento delle competenze tramite il supporto di partner qualificati**
- 3 **Motivazione / progettualità per attrarre nuovi talenti**
- 4 **«Intelligence» sul mercato e sul settore di riferimento**
- 5 **Visibilità dell'azienda vs. tutti i suoi stakeholders**

Cambio di passo culturale che porta l'azienda e l'imprenditore ad operare e interagire con l'esterno in ottica di ARCHITETTURA APERTA

Gli strumenti a supporto della crescita



Finanza straordinaria in Italia: numero crescente di players e disponibilità

Private Equity

+200 investitori in Italia nel 2024
~€25 mld raccolti tra 2020-2024

Minibond

#1.977 emissioni dal 2013
€13 mld raccolti tra 2013-2024

Family office

+200 Family Office
#752 operazioni concluse nel periodo 2018-2024

Borsa & PIR

#22 IPO nel 2024
+€20 mld raccolti dal '17 in PIR

Esperienza

- ❑ *“L’abbiamo fatto per due motivi, **la futura quotazione in Borsa** - dove l’esperienza del nostro Partner potrà essere fondamentale - e per **mettere liquidità** in azienda”*

Continuità

- ❑ *“È stato fondamentale trovare una parte che permettesse alla società di **rimanere indipendente, con continuità per il management** e gli altri dipendenti”*

Identità

- ❑ *“Per noi si tratta di una svolta e di una **evoluzione fondamentale** portando a bordo un **partner distintivo, capace di cogliere lo spirito, i valori e la passione** che ci hanno contraddistinto sino a oggi”*

Visione di lungo termine

- ❑ *“L’accordo strategico con il nostro Partner ci assicura **una visione a lungo termine** della partnership **a differenza** di altri potenziali **investitori puramente finanziari**”*

Passaggio Generazionale

- ☐ *"La quotazione ci ha obbligati a **definire delle regole ferree** per l'entrata in azienda delle nuove generazioni"*
- ☐ *"Le azioni si ereditano, **la guida dell'azienda si merita**"*

Attrarre Talent

- ☐ *"Come fai senza quotazione a **convincere Top Manager** di multinazionali a **trasferirsi a Fabriano**?"*

Visibilità e Prestigio

- ☐ *"Per un'azienda piccola come noi **essere quotati può fare la differenza per vincere commesse** come l'interporto di Baku"*

Trasparenza e Competitività

- ☐ *"**Ho svoltato** nella guida dell'azienda quando mi sono reso conto che **dal mercato ricevevo molte più informazioni** di quante ne davo"*

Pianificazione

- ❑ *“Il capitale va cercato non quando serve, ma molto prima. È impossibile **pianificare un investimento pluriennale** se non si ha la certezza della copertura finanziaria”*

Evoluzione culturale

- ❑ *“Raccogliere capitale attraverso un bond consente a una PMI di **finanziare la crescita futura senza alterare gli equilibri** societari. Si tratta di un **mutamento di prospettiva**, da un’esigenza di fabbisogno di cassa ad un’esigenza di sviluppo industriale”*

Diversificazione

- ❑ *“Abbiamo attuato una **scelta di fondo in primis di tipo "culturale"**: per rientrare in quella **élite di aziende**, più dinamiche ed evolute, che **diversificano le proprie fonti finanziarie affiancando al credito bancario altri strumenti complementari**”*

Nasce Mediolanum IB

2018

Oggi Team di
25 professionisti

OBIETTIVO

Completare la gamma servizi offerti dalla banca indirizzandosi anche alle imprese e agli imprenditori
La Banca al fianco del cliente a 360°



mediolanum
INVESTMENT BANKING



mediolanum
FIDUCIARIA



mediolanum
WEALTH MANAGEMENT

L'investment Banking nasce per supportare i clienti imprenditori di Banca Mediolanum nel gestire al meglio le esigenze di finanza straordinaria delle loro aziende.

La finanza straordinaria include tutte le operazioni di finanza non ordinaria, quali fusioni, acquisizioni, apertura del capitale in borsa, etc...



«Al fianco delle imprese per supportare la crescita»

ATTIVITÀ

1

**Equity Capital Markets
«ECM»**
Quotazioni in Borsa

2

**Mergers & Acquisitions
«M&A»**
Fusioni, Cessioni e Acquisizioni

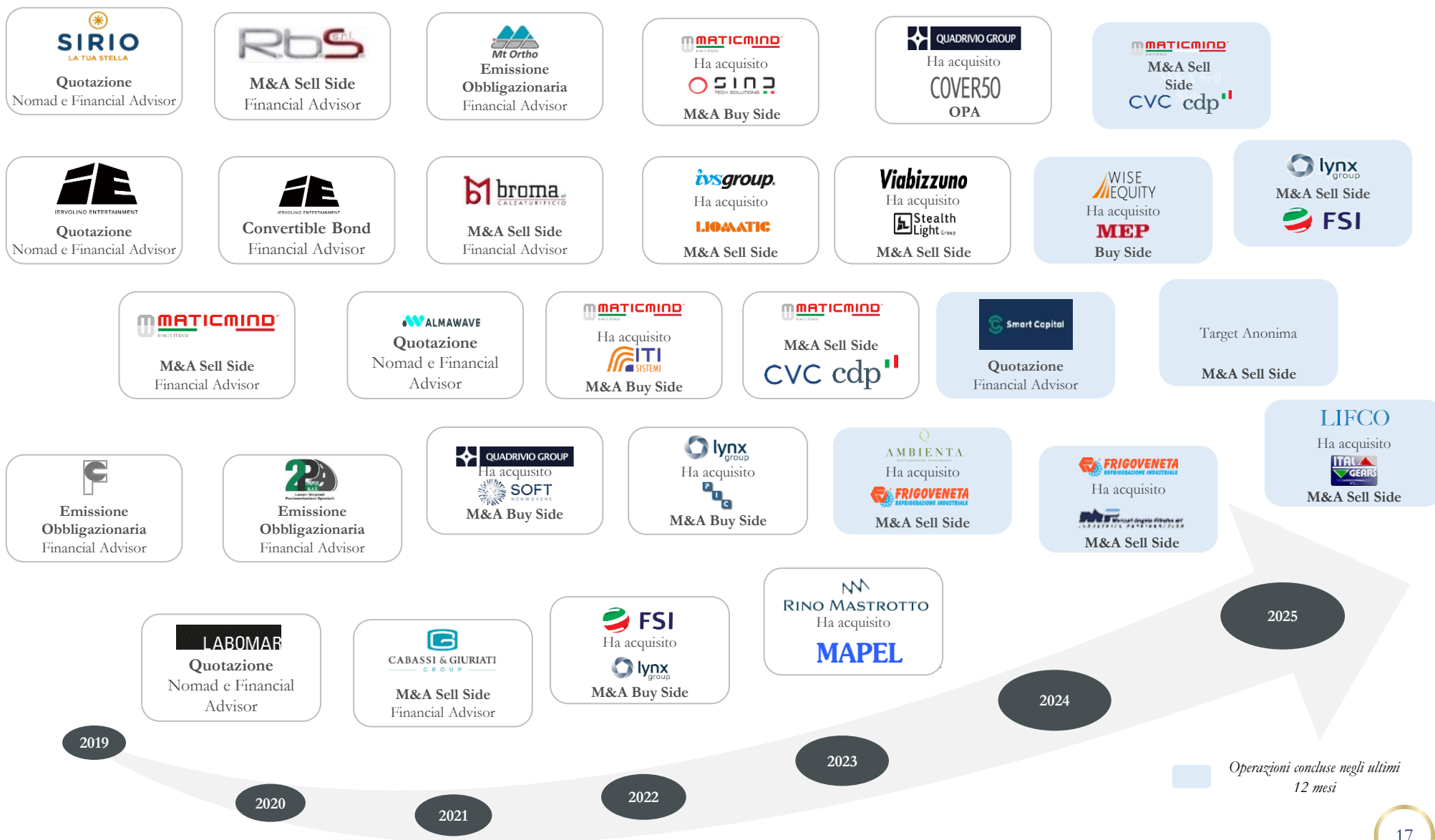
3

**Debt Capital Markets
«DCM»**
Emissioni Obbligazionarie o di
altri strumenti di debito
strutturati

4

Elite
Partner di Borsa Italiana
«Elite Mediolanum Lounge»

30 operazioni concluse ad oggi da Mediolanum IB



GRAZIE PER LA VOSTRA ATTENZIONE

Marco Gabbiani

*Mediolanum Investment Banking
Head of Origination*

Tel: +39 02 9049 2242

Mob: +39 335 761 1218

Email: marco.gabbiani@mediolanum.it



DISCLAIMER

Il presente documento (il “Documento”) è stato redatto da Banca Mediolanum S.p.A. - Direzione Investment Banking (“BM”) sulla base di informazioni pubblicamente disponibili.

Ne consegue che BM non assume, così come ad essa non potrà essere imputata, alcuna responsabilità, diretta o indiretta, in ordine al Documento nel suo complesso ed ai dati, alle dichiarazioni ed alle affermazioni ivi contenute e per le quali BM non ha condotto alcuna autonoma procedura di verifica. BM pertanto non fornisce alcuna garanzia, implicita o esplicita, né ogni dichiarazione espressa nel Documento può essere intesa come una garanzia, implicita o esplicita, in merito alla veridicità e/o accuratezza e/o completezza delle informazioni ottenute ed ivi contenute ed alla attendibilità delle eventuali proiezioni riportate nel Documento.

Le analisi valutative riportate nel Documento devono essere considerate una pura indicazione di massima, tali valori si potrebbero discostare anche sensibilmente dalle effettive condizioni di mercato al momento di un’eventuale futura operazione straordinaria.

Il Documento non può essere utilizzato per altri scopi oltre a quello per il quale è stato predisposto, in quanto l’uso da parte di terzi che non conoscano e condividano la finalità dello stesso, i dati di base, la metodologia utilizzata nonché i presupposti, potrebbe indurre a considerazioni non corrette.

Il Documento deve essere letto in tutta la sua interezza; dello stesso non possono essere fatte riproduzioni né stralci né ad esso o parti di esso può essere fatto riferimento senza la preventiva autorizzazione scritta di BM. BM non si assume responsabilità alcuna per l’eventuale utilizzo scorretto del Documento o di parte di esso; qualsiasi uso differente sarà a rischio del destinatario.

I soggetti che entreranno in possesso del Documento sono legati da vincolo di confidenzialità e pertanto il suo contenuto è da considerarsi a titolo strettamente riservato e confidenziale e non potrà essere divulgato a terzi, integralmente o parzialmente, senza il preventivo consenso di BM.

Il presente Documento non intende fornire alcuna forma di parere in materia legale, tributaria o amministrativa. In relazione a tali materie il destinatario del presente Documento dovrà rivolgersi a propri consulenti di fiducia.