

Il Ruolo di Unicasim e il concetto di "Filiera"

- L'emissione di una *cambiale finanziaria* o di un *minibond* non è prassi molto conosciuta dalle stesse imprese destinatarie che generalmente non sono di grandi dimensioni. Inoltre, rispetto ad un finanziamento bancario, il processo di emissione di uno strumento finanziario è più articolato (intervengono necessariamente una serie di figure professionali con specifiche competenze) e richiede un maggior grado di trasparenza delle comunicazioni aziendali verso il mercato.
- Per affrontare questo maggior grado di complessità di processo e per consentire alle imprese di beneficiare realmente dei vantaggi offerti dalle susseguite novità normative, attraverso il **contenimento del costo dei professionisti** naturalmente e necessariamente chiamati a dare il proprio contributo (Studi Legali d'Affari, Revisori, Advisory Companies, Etc) , **Unicasim** si propone come regista a tutto tondo di "**Filiera**", ovvero come *global coordinator* delle varie professionalità coinvolte. La SIM, infatti, mediante la propria "Divisione Imprese & Capital market", gestisce l'ordinato svolgimento di tutte le attività, dall'inizio alla fine del processo, ponendosi come unico interlocutore dell'impresa e preoccupandosi, a beneficio della stessa, di contenere il costo complessivo della strutturazione dell'emissione.
- I contributi coordinati, ancorché svolti in piena indipendenza da ogni soggetto, consentono ad Unicasim di proporre al potenziale emittente un percorso completamente assistito che inizia con una pre -valutazione di massima, per **verificare insieme all'impresa**, in tempi veloci e senza costi, la fattibilità del progetto di emissione, in modo da poter decidere con la stessa se e come procedere. Solo in presenza di un buon livello di confidenza attesa, Unicasim, previa sottoscrizione del mandato in esclusiva ad "arrangiare" l'operazione, inizia il 'processo di analisi, strutturazione dell'emissione e successivo collocamento. Tale processo consta di una serie di passaggi quali, solo esemplificando: a) la valutazione della qualità creditizia del potenziale emittente (rating), b) la validazione del Business Plan predisposto dall'impresa con l'advisor prescelto o, la sua predisposizione, c) la strutturazione dello strumento finanziario (importo, tasso, modalità di rimborso, eventuali garanzie ed eventuali *covenant*, etc), d) la quotazione dello strumento presso il segmento Extramot-Pro di Borsa Italiana ed, infine e) il collocamento vero e proprio con la sottoscrizione dello strumento finanziario da parte di Investitori Professionali.

I vantaggi per l'emittente

Perché emettere uno strumento finanziario di debito

Utilizzando i Minibond e le Cambiali Finanziarie le imprese, anche piccole, realizzano i seguenti vantaggi:

- accesso ad un canale di finanziamento alternativo al sistema bancario;
- possibilità di adattare lo strumento finanziario alle specifiche esigenze aziendali (e non viceversa). Si pensi alla durata della cambiale finanziaria (fino a 36 mesi) per la copertura del fabbisogno di circolante (anche ultrannuale) o alla possibilità, nel caso dei minibond, di prevedere *piani di rimborso ad hoc* adattati alle specificità del piano industriale;
- costi della finanza e della provvista certi e svincolati dalle logiche bancarie.
- quotazione in borsa dello Strumento Finanziario quale elemento di differenziazione e promozione della Azienda;
- visibilità sui mercati finanziari e accesso ad un sistema di relazioni con potenziali investitori nazionali ed esteri

Perché farlo tramite Unicasim e la sua filiera di relazioni

- **Perché Unicasim**

Unicasim è un Intermediario Finanziario autorizzato all'esercizio dei servizi di investimento di cui all'art.1, comma 5 del D.lgs. n.58/98 (T.U.F), lettere a), b), c-bis), e), f). E', quindi, un soggetto vigilato dalla Consob e dalla Banca d'Italia che grazie alla propria *reputation e indipendenza* può mettere a disposizione dei propri clienti e partners un importante sistema di relazioni con la comunità finanziaria nazionale ed internazionale con la quale opera quotidianamente su varie aree di business.

- **Perché la filiera.**

La filiera, di cui Unicasim assume la regia, è costituita da un **selezionato Team di professionisti** con skills di altissimo profilo i quali, nelle rispettive aree di competenza professionale e per l'area geografica servita, meglio interpretano le *best practices* di riferimento.

In altre parole, Unicasim, al fine di rendere all'impresa un servizio armonizzato, coordinato, rapido, qualificato e, cosa non meno importante, "economicamente sostenibile", si presenta come unico interlocutore della PMI, attiva di volta in volta e ove necessario il professionista più adatto ad un costo il più delle volte "concordato" preventivamente sulla base di accordi ad ampio spettro con la Sim stessa. Il tutto senza che la PMI debba impegnarsi nella ricerca dei vari professionisti, concordando con essi il costo, le modalità e la qualità della prestazione.

I costi della filiera certi e "all'ingrosso" sono ottenuti dalla SIM quale "coordinatore" di molte attività ricorrenti a fronte delle quali i migliori professionisti vengono costantemente selezionati dalla Sim medesima, e con i quali si vengono a determinare convenzioni anche tariffarie.

La qualità della filiera è accertata dalla Sim la quale valuta preventivamente e, se del caso, "accredita" i professionisti della Filiera in modo che essi possano entrare in gioco semplicemente sulla base di una lettera di incarico predisposta dalla SIM nel momento in cui c'è una parte del processo da realizzare.