



Analisi dell'industria del Corporate & Investment Banking in Italia.

I servizi alle PMI

a cura di Andrea Mezzetti, Co-Investment Manager ACCELERERA HUB / IGI GROUP

Maggio 2026

1. Il Corporate & Investment Banking: definizione e struttura

Il Corporate & Investment Banking (CIB) rappresenta il segmento dell'industria finanziaria che eroga servizi di consulenza strategica, accesso ai mercati dei capitali e finanziamento strutturato a favore di imprese, istituzioni e governi. Si distingue nettamente dal retail banking — orientato alla clientela individuale — per la complessità delle operazioni trattate, le dimensioni dei capitali mobilizzati e il profilo altamente specializzato dei professionisti coinvolti.

Le attività core del CIB si articolano in quattro grandi aree. La prima è l'Investment Banking Advisory, che comprende la consulenza su fusioni e acquisizioni (Mergers & Acquisitions, M&A), ristrutturazioni societarie, spin-off e operazioni di Leveraged Buyout (LBO): il banker affianca l'impresa in qualità di advisor indipendente nella strutturazione, negoziazione e chiusura della transazione. La seconda è l'Equity Capital Markets (ECM), attraverso cui le banche d'affari accompagnano le società nei processi di quotazione in borsa (Initial Public Offering, IPO), nelle emissioni secondarie di azioni (follow-on) e nelle operazioni di aumento di capitale rivolte a investitori istituzionali e retail. La terza è il Debt Capital Markets (DCM), che riguarda la strutturazione e il collocamento di strumenti di debito — obbligazioni corporate, bond convertibili, titoli cartolarizzati — presso il mercato dei capitali, in alternativa o a complemento del credito bancario tradizionale. La quarta è il Corporate Lending e la Finanza Strutturata, ossia l'erogazione di linee di credito di importo elevato, spesso syndacate tra più istituti, per finanziare acquisizioni, infrastrutture o piani di espansione industriale.

Sul piano organizzativo, i principali attori del settore si suddividono in tre categorie. Le Bulge Bracket Banks sono i grandi istituti internazionali — Goldman Sachs, J.P. Morgan, Morgan Stanley, Citi, BNP Paribas — con presenza globale, capacità di bilancio elevatissime e orientamento primario alle operazioni di grande dimensione. Le Boutique Indipendenti — Lazard, Rothschild & Co, Houlihan Lokey, Mediobanca, Equita — offrono advisory puro, spesso privo di conflitti d'interesse legati all'attività di finanziamento, con forte specializzazione settoriale o geografica. Le Banche Nazionali con Divisioni CIB — come Intesa Sanpaolo IMI CIB e UniCredit CIB — combinano la capillarità territoriale con competenze di investment banking, rappresentando in mercati come quello italiano un punto di accesso privilegiato per le imprese di medie dimensioni.

Negli ultimi anni, il perimetro del CIB si è ulteriormente ampliato con l'integrazione di attività di ESG Advisory — la strutturazione di Green Bond, Sustainability-Linked Loan e la consulenza per l'ottenimento di rating ESG — e di Restructuring Advisory, dedicata al risanamento e alla rinegoziazione del debito per imprese in difficoltà finanziaria. Queste aree, un tempo periferiche, sono oggi divenute divisioni strategiche di primo piano, trainate dalla crescente domanda regolamentare e dalla pressione degli investitori istituzionali in materia di sostenibilità.

2. L'industria del Corporate & Investment Banking in Italia (Focus PMI)

L'industria del Corporate & Investment Banking (CIB) in Italia presenta caratteristiche strutturali uniche, profondamente legate alla natura del tessuto imprenditoriale nazionale. L'Italia è un Paese in cui oltre il 99% del tessuto produttivo è composto da Piccole e Medie Imprese (PMI). Se a livello globale, in piazze come Londra o New York, il CIB è tipicamente associato a multinazionali, colossi industriali e mega-fusioni transfrontaliere, in Italia questo settore ha dovuto subire una metamorfosi strutturale: il fulcro delle operazioni si è spostato strategicamente sul Mid-Market. Questa transizione è stata accelerata da recenti shock macroeconomici, dal rialzo dei tassi d'interesse da parte della BCE e dalle sfide imposte dal PNRR, che hanno spinto le aziende a cercare capitali per la digitalizzazione e la transizione ecologica al di fuori dei tradizionali canali bancari.

I dati di mercato confermano questo cambio di paradigma. Secondo i rispettivi report annuali di AIFI, KPMG e PwC relativi al periodo 2023-2024, il mercato italiano delle fusioni e acquisizioni (M&A) vale mediamente tra i 35 e i 40 miliardi di euro annui, generati da oltre 1.200 operazioni. Di queste, ben l'80% per numero di deal (circa 950 operazioni all'anno) appartiene al segmento "Mid-Market" (transazioni con un enterprise value inferiore ai 250 milioni di euro), che costituisce di fatto la vera ossatura dell'attività delle banche d'affari nel nostro Paese.

Parallelamente, l'industria del Private Capital ha superato stabilmente la soglia degli 8 miliardi di euro investiti annualmente in oltre 800 società italiane, quasi tutte riconducibili allo status di PMI o Mid-Cap. La stretta regolamentare sui requisiti patrimoniali delle banche (normative di Basilea), che rende più oneroso prestare denaro alle piccole imprese, unita all'introduzione di normative incentivanti, ha spinto le divisioni di CIB a strutturare desk e dipartimenti dedicati specificamente alle PMI. Le masse mobilitate dalla finanza alternativa sono in continua crescita: il solo mercato dei Minibond ha superato i 9 miliardi di euro di emissioni cumulate dal suo esordio (Osservatorio Minibond, Politecnico di Milano, 2024), coinvolgendo attivamente oltre 1.000 PMI. Oggi, il CIB italiano agisce come vero e proprio ponte tra i grandi capitali istituzionali globali e l'economia reale del territorio, offrendo un livello di sophistication finanziaria che un tempo era riservato solo alle società quotate sul listino principale.

3. Elenco dei primi 20 operatori del settore in Italia (Focus Mid-Market)

Il mercato italiano del CIB è presidiato da un ecosistema variegato e altamente competitivo. Si divide in tre macro-categorie: le "Bulge Bracket" internazionali (i colossi globali che presidiano i grandi deal ma scendono nel Mid-Market per operazioni altamente strategiche), i grandi Gruppi Bancari Nazionali (che sfruttano la loro capillare rete di filiali corporate per intercettare i bisogni delle PMI), e le Boutique Indipendenti (che fanno dell'assenza di conflitti d'interesse e dell'alta specializzazione territoriale il loro punto di forza). Di seguito i primi 20 operatori attivi in Italia:

Posizione	Operatore	Tipologia e Focus PMI
1	Intesa Sanpaolo (Divisione IMI	Banca Nazionale (Leader

	CIB)	assoluto nei Basket Bond regionali e desk specializzato Mid-Cap)
2	UniCredit (CIB Italy)	Banca Nazionale (Forte focus su Mid-Cap, finanza agevolata e internazionalizzazione PMI)
3	Mediobanca	Banca d'Affari Nazionale (Crescente attenzione al segmento Mid-Market con team dedicati)
4	Equita	Boutique Indipendente Italiana (Leader ECM indiscusso per le PMI e promotore dell'Euronext Growth Milan)
5	Banca Akros (Gruppo Banco BPM)	Banca Nazionale (Storico radicamento sulle PMI industriali italiane ed emissione di Minibond)
6	Tamburi Investment Partners (TIP)	Boutique / Merchant Bank Italiana (Specializzata in club deal e investimenti azionari in PMI eccellenti)
7	BNP Paribas (CIB Italia)	Banca Internazionale (Operatività corporate capillare grazie alla storica rete BNL sul territorio)
8	Intermonte	Boutique Indipendente Italiana (Brokeraggio, equity research strutturata e ECM per le PMI)
9	Lazard Italia	Boutique Internazionale (Forte presenza nell'M&A Advisory del Mid-Market domestico e cross-border)
10	Rothschild & Co Italia	Boutique Internazionale (Leader storico per numero totale di operazioni M&A Mid-Cap in Italia)

11	J.P. Morgan Italia	Banca Internazionale Tier 1 (Focus primario su grandi operazioni ma attivo su scaleup/PMI tecnologiche strutturate)
12	Goldman Sachs Italia	Banca Internazionale Tier 1 (Advisory M&A su operazioni strategiche di grande taglio; attiva sui principali deal di privatizzazione e consolidamento settoriale in Italia)
13	Morgan Stanley Italia	Banca Internazionale Tier 1 (ECM su operazioni di quotazione e secondary offering per large-cap italiane; DCM su emissioni obbligazionarie di grande dimensione)
14	Citi Italia	Banca Internazionale Tier 1 (Capital Markets e gestione tesoreria complessa)
15	BPER Corporate & Investment Banking	Banca Nazionale (Struttura in forte espansione focalizzata su corporate lending avanzato per PMI)
16	Alantra Italia	Boutique Internazionale (Fortissima specializzazione globale e locale nel Mid-Market M&A)
17	Houlihan Lokey Italia	Boutique Internazionale (Leader indiscusso in Restructuring e M&A focalizzato sulle medie imprese)
18	CFO SIM	Boutique Indipendente Italiana (Corporate finance, advisory M&A e family office per PMI)
19	KT&Partners	Boutique Indipendente Italiana

		(Advisory altamente specializzato per accompagnare IPO di PMI italiane)
20	Banca Profilo	Private & Investment Bank Italiana (Focus su advisory M&A e private banking per gli imprenditori PMI)

4. Elenco delle 5 startup/fintech più interessanti in Italia del settore di riferimento

Il settore del FinTech B2B (Business-to-Business) applicato alla finanza aziendale sta rivoluzionando i paradigmi tradizionali. Queste piattaforme stanno colmando il divario di efficienza tra i grandi mercati dei capitali e le micro/piccole imprese italiane, agendo come "enabler" (abilitatori tecnologici) per i servizi di CIB, abbattendo costi e tempistiche burocratiche:

- **Viceversa:** Piattaforma di Revenue Based Financing che offre alle aziende digitali e alle PMI commerciali capitali rapidi per la crescita (es. investimenti in marketing o inventory). Sfruttando la tecnologia API, analizza i flussi di cassa in tempo reale, fornendo capitale senza richiedere garanzie reali e senza diluire l'equity dei fondatori. Un'alternativa vitale al venture debt tradizionale.
- **AideXa:** Nata con licenza bancaria specifica per le micro e piccole imprese italiane. Sfruttando la direttiva PSD2 (Open Banking) e algoritmi di Intelligenza Artificiale, riesce a valutare il merito creditizio e il fatturato di una PMI in pochi minuti. Questo approccio digitalizza e velocizza drasticamente i processi tipici del corporate lending bancario, erogando credito in tempi che il sistema tradizionale non può sostenere.
- **Azimut Direct:** Piattaforma fintech (sviluppatasi dall'acquisizione di Epic SIM) che rappresenta uno snodo fondamentale in Italia per la disintermediazione del credito. È leader nella strutturazione di Minibond e nell'accesso al direct lending per le PMI produttive italiane, unendo una piattaforma tecnologica avanzata alla profonda conoscenza finanziaria del gruppo Azimut.
- **ClubDealOnline:** Piattaforma di Private Crowdfunding (autorizzata Consob) che ha digitalizzato l'esclusivo modello dei "Club Deal" tipico delle grandi boutique di CIB. Permette a Family Office e High Net Worth Individuals (HNWI) di co-investire in PMI innovative e scaleup italiane in modo altamente strutturato, abbassando i ticket d'ingresso e gestendo digitalmente tutta la reportistica societaria.
- **Mamacrowd:** La principale piattaforma di Equity Crowdfunding in Italia. Con l'evoluzione normativa, funge sempre più da pre-stage del mercato dei capitali istituzionale per le PMI: gestisce round di raccolta di milioni di euro, preparando le aziende al rigore della reportistica e della governance richiesti prima dell'approdo verso i fondi di Venture Capital, Private Equity o l'accesso ai mercati azionari regolamentati.

5. I servizi di Corporate & Investment Banking alle PMI in Italia

Affinché il CIB fosse efficace nel mercato italiano, i suoi servizi tradizionali sono stati profondamente ricalibrati. I desk specializzati non si limitano a replicare modelli esteri, ma adattano gli strumenti alle reali dimensioni e capacità organizzative delle PMI. Analizzando le dinamiche di mercato, le quattro aree di maggiore impatto e richiesta sono:

- **Equity Capital Markets (ECM) e l'Euronext Growth Milan (EGM):** La quotazione in Borsa non è più un miraggio per le PMI. L'EGM è il mercato (MTF) di Borsa Italiana dedicato specificamente alle piccole imprese dinamiche. Con oltre 210 società quotate e una capitalizzazione complessiva che ha superato i 10 miliardi di euro, l'EGM presenta requisiti di accesso semplificati rispetto al mercato principale (EXM). Il ruolo dell'advisor CIB (spesso nel ruolo di Euronext Growth Advisor o Global Coordinator) è cruciale: affianca l'imprenditore dalla due diligence iniziale, alla redazione del documento di ammissione, fino al delicato processo di bookbuilding per collocare le azioni presso investitori istituzionali e retail. I capitali raccolti in queste operazioni (mediamente tra i 5 e i 10 milioni di euro) finanziano direttamente la crescita organica o per acquisizioni.

- **Debt Capital Markets (DCM) e il fenomeno Minibond:** Il credito bancario tradizionale è diventato rigido. Per superare questa limitazione, le PMI italiane si finanziano sempre più emettendo titoli di debito sul mercato. Il CIB si occupa di strutturare Minibond su misura, calcolando i tassi d'interesse (cedole) e i piani di ammortamento ideali per l'azienda. Un'innovazione fondamentale in Italia sono i "Basket Bond": l'aggregazione di più Minibond di PMI diverse (spesso appartenenti alla stessa regione o filiera produttiva) in un unico maxi-veicolo obbligazionario. Questa aggregazione, supportata frequentemente da garanzie statali di SACE o del Fondo Centrale di Garanzia (MCC), attira grandi investitori istituzionali come CDP (Cassa Depositi e Prestiti) o fondi pensione, che altrimenti non investirebbero in singole micro-emissioni.

- **Merger & Acquisition (M&A) - Mid-Market Consolidation:** L'Italia soffre del cosiddetto "nanismo aziendale": imprese con ottimi prodotti ma troppo piccole per competere sui mercati globali. Il CIB risolve questo problema supportando le PMI eccellenti nei processi di "build-up". Il banker agisce come advisor strategico per aggregare aziende complementari (M&A Buy-side). Parallelamente, offre assistenza Sell-side per gli imprenditori giunti al ricambio generazionale, valutando scientificamente l'azienda, ricercando controparti industriali o fondi di Private Equity interessati, e negoziando le condizioni di cessione. Come accennato, l'80% delle operazioni di M&A in Italia riguarda proprio questo indispensabile lavoro di consolidamento.

- **Corporate Finance e Advisory Indipendente (ESG e Restructuring):** Oltre alla pura transazione, le PMI richiedono consulenza preparatoria (Readiness). I team di Corporate Finance redigono Business Plan complessi, indispensabili per aprire il capitale ai fondi. Negli ultimi anni è esplosa la domanda per l'ESG Advisory: assistere le PMI nell'ottenimento di rating di sostenibilità (Environmental, Social, Governance), divenuti ormai un prerequisito obbligatorio per accedere a linee di credito agevolate o per attrarre

investimenti. Infine, i desk di Restructuring intervengono in caso di tensioni finanziarie, rinegoziando l'esposizione debitoria della PMI con il ceto bancario per garantire la continuità aziendale.

