PICCOLE IMPRESE SCELTE GRANDI

1

Il Sole 24 ORE

Percorsi di educazione finanziaria

BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

CNEL
REPUBBLICA ITALIANA
CONSIGLIO NAZIONALE ECONOMIA E LAVORO

Il rapporto con la banca

Come prepararsi al dialogo con le banche e gli altri intermediari finanziari

L'ECONOMIA PER TUTTI
BANCA D'ITALIA PER LA CULTURA FINANZIARIA

IL SOLE 24 ORE —28.11.2026 —N. 327
Supplemento al numero odierno de Il Sole 24 Ore

BANCA D'ITALIA
Servizio Educazione finanziaria
Via Quattro Novembre 158, 00187 Roma
economiapertutti.bancaditalia.it

L'educazione finanziaria per tutti della Banca d'Italia

PICCOLE IMPRESE SCELTE GRANDI
PERCORSI DI EDUCAZIONE FINANZIARIA

L'ECONOMIA PER TUTTI
BANCA D'ITALIA PER LA CULTURA FINANZIARIA

Piccole imprese, scelte grandi è il progetto di educazione finanziaria della Banca d'Italia dedicato ai piccoli imprenditori. L'iniziativa offre contenuti e percorsi formativi sui principali temi della gestione finanziaria e del rapporto con banche e intermediari.
Il progetto è realizzato con la collaborazione di enti e associazioni di categoria, che contribuiscono a diffondere l'iniziativa tra i piccoli imprenditori e a organizzare e offrire le attività di formazione.

I partner del progetto sono:
- **API Torino**
- **CIA**
- **CNA**
- **Confagricoltura**
- **Confartigianato**
- **Confcommercio**
- **Confesercenti**
- **Confindustria**
- **Copagri**
- **Unioncamere**

Per conoscere il progetto e partecipare alle iniziative di formazione inquadra il QR code qui a sinistra.

Per informazioni:
edufin.imprese@bancaditalia.it
La partecipazione degli imprenditori al programma è sempre gratuita.

La collana

Saperne di più di finanza aiuta a prendere decisioni migliori per il futuro della propria azienda e a dialogare in modo più costruttivo con banche e intermediari finanziari e altri soggetti esterni.

Piccole imprese, scelte grandi è il progetto della Banca d'Italia per la promozione della cultura finanziaria dei piccoli imprenditori. Nell'ambito di questa iniziativa la Banca d'Italia ha realizzato in collaborazione con il **CNEL** e **Il Sole 24 Ore** una collana di guide sui temi di base più rilevanti della finanza di impresa. Obiettivo delle guide è offrire all'imprenditore strumenti pratici, spunti per approfondimenti, consigli utili per confrontarsi con le banche e gli altri intermediari finanziari.

Le cinque guide esplorano:
1. Il rapporto con la banca
2. La gestione delle difficoltà finanziarie
3. La Centrale dei Rischi, i pagamenti e gli strumenti di tutela
4. La finanza della piccola impresa
5. La sostenibilità e le PMI

Ogni guida offre la possibilità di accedere ad alcune videolezioni inquadrando i QR code dedicati a specifici temi.

Al termine di ogni guida, i messaggi principali sono riassunti in una mappa concettuale che collega tra loro i diversi argomenti trattati nel testo. Nel glossario "Le parole utili" sono definiti i termini più tecnici ricorrenti nel testo.

Per saperne di più al termine della guida sono proposti anche approfondimenti e collegamenti al sito di educazione finanziaria della Banca d'Italia L'Economia per tutti.

INTRODUZIONE

Conoscere le banche per dialogare meglio

Pressoché tutti gli imprenditori hanno a che fare con gli istituti di credito, vuoi per la gestione di incassi e pagamenti attraverso un conto corrente, vuoi per la necessità di finanziare un investimento, vuoi per altre tipologie di servizi finanziari che gli intermediari mettono a disposizione dei propri clienti.
Il dialogo con la banca, tuttavia, non è sempre semplice. La complessità dei temi finanziari e l'utilizzo di termini tecnici possono rappresentare un ostacolo per un piccolo imprenditore.
L'obiettivo di questo percorso è superare le possibili incomprensioni attraverso l'illustrazione di come funziona una banca.
Nelle pagine seguenti verranno presentate le principali norme che regolano l'attività bancaria, i criteri utilizzati dalle banche per valutare il "merito di credito" dei clienti, i principali contratti bancari utili per le aziende e le caratteristiche delle garanzie che possono assistere un finanziamento.
Conoscere questi aspetti permette all'imprenditore di avere un'idea più chiara di come funziona una banca, di dialogare al meglio con gli intermediari e, aspetto non meno importante, di far valere le proprie ragioni!
Iniziamo il percorso, buona lettura!

Indice



01

La regolamentazione bancaria

Le regole che le banche sono tenute a rispettare e perché sono importanti
— p. 09



02

La vita di un prestito

Dall'istruttoria di fido al monitoraggio della relazione creditizia
— p. 17



03

I principali contratti bancari

Quali sono le diverse tipologie e come scegliere la più adatta alle proprie esigenze
— p. 31



04

Le garanzie sui prestiti bancari

Qual è la differenza tra garanzie reali e personali e tra alternative pubbliche e private

— p. 41



05

Le parole utili nel rapporto con la banca

Le parole chiave per orientarsi nel rapporto con l'istituto di credito

— p. 50

01

LA REGOLAMENTAZIONE BANCARIA


BANCA

STABILITÀ FINANZIARIA

Perché esiste la regolamentazione bancaria

Conoscere le regole che le banche devono rispettare può aiutare l'imprenditore a capirne meglio il comportamento, ad esempio le ragioni alla base di una richiesta di dettagliate informazioni o di alcune decisioni.

Per comprendere l'importanza della regolamentazione che le banche sono tenute a rispettare facciamo un passo indietro.

A cosa servono le banche?

Semplificando un po', si può dire che le banche raccolgono fondi dai risparmiatori per darli in prestito a imprese e individui. Si tratta di attività rischiose.

La banca, quando concede prestiti, va incontro al rischio che alcuni debitori non siano in grado di ripagare i propri debiti. Questo rischio prende il nome di **rischio di credito.**

Inoltre, la maggior parte dei depositi bancari può essere prelevata in qualsiasi momento dai risparmiatori.

Nel caso in cui i prelievi dovessero aumentare improvvisamente, la banca potrebbe ritrovarsi a non avere "in cassa" la liquidità sufficiente per rimborsare i depositanti. Si dice quindi che la banca corre anche un altro rischio, il **rischio di liquidità**.

Le banche, che sono imprese a tutti gli effetti, potrebbero essere portate ad assumere troppi rischi pur di aumentare i profitti. È importante comprendere però **la differenza sostanziale tra la crisi di un'impresa e la crisi di una banca:** la crisi di una banca, infatti, può innescare una reazione a catena con impatti negativi su tutta l'economia.

Per questo è così importante salvaguardare la stabilità del sistema finanziario e avere delle regole che disciplinino l'attività delle banche.

Patrimonializzazione delle banche

A fronte di ogni singolo prestito, le banche sono obbligate ad avere un patrimonio

La videolezione

PATRIMONIO DI VIGILANZA

Capitale in larga parte costituito da fondi degli azionisti, con cui le banche fanno fronte a eventuali perdite

sufficiente a coprire eventuali perdite che potrebbero derivarne senza recare danni ai propri depositanti. Proprio come per un'impresa, **il patrimonio rappresenta un presidio per la solidità finanziaria della banca e la sua capacità di fronteggiare momenti di crisi.**

Nelle banche, il **patrimonio netto** è il punto di partenza per il calcolo del **patrimonio di vigilanza** (o capitale regolamentare). Le regole bancarie e le autorità di vigilanza ne stabiliscono la composizione e l'ammontare minimo. Il patrimonio deve essere infatti adeguato ai rischi che la banca assume concedendo prestiti a imprese e famiglie.

La valutazione del merito di credito: perché è importante?

Quando riceve una richiesta di finanziamento, la banca deve valutare la capacità dell'imprenditore di rimborsare il prestito, cioè il suo **merito di credito.**

È in base al merito di credito che la banca decide se finanziare o meno l'impresa e a quali condizioni.

Per valutare il merito di credito di un imprenditore, soprattutto nel caso in cui si tratti di un nuovo cliente, le banche hanno bisogno di molte informazioni. È qui che entrano in gioco le competenze finanziarie di cui può aver bisogno un imprenditore nel dialogo con la banca.

Quanto è disposta a rischiare la banca?

Una volta stimato il rischio che l'azienda non riesca a ripagare il debito, la banca deve valutare se questo livello di rischio è compatibile con le proprie **politiche creditizie**, cioè con la pro-

CONOSCERE LA PROPRIA IMPRESA

Ogni imprenditore dovrebbe essere in grado di fornire informazioni quantitative e qualitative affidabili sulla sua impresa attraverso strumenti come il bilancio, il budget di cassa o il business plan

La regolamentazione bancaria

Sul rispetto delle regole, che sono numerose e molto complesse, vigilano le autorità di vigilanza, come la Banca d'Italia e la Banca centrale europea

OBIETTIVI

Riduzione dei rischi di crisi delle banche	Sana e prudente gestione delle banche

EFFETTI POSITIVI PER L'ECONOMIA

Tutela del risparmio dei cittadini	Regolare funzionamento del sistema finanziario

NON FERMARSI ALLA PRIMA BANCA

Anche se le regole sono le stesse per tutti, le banche non sono tutte uguali. È bene confrontare sempre le offerte di più banche per poter scegliere la più conveniente per le proprie esigenze!

FACCIAMO UN ESEMPIO

La banca concede un finanziamento di 10.000 euro a un artigiano per l'acquisto di un nuovo macchinario.
Visto che il prestito è di ammontare limitato e viene concesso a una piccola impresa, la regolamentazione bancaria considera che solo il 75% del suo importo (fattore di ponderazione agevolato), invece del normale 100%, rappresenta la posizione di rischio della banca: quindi 7.500 euro su 10.000 euro.
Poiché le regole stabiliscono che il capitale minimo necessario per assorbire le perdite deve essere almeno pari all'8% della posizione a rischio, a fronte del prestito concesso all'artigiano l'istituto di credito dovrà avere un capitale pari ad almeno l'8% di 7.500 euro, cioè 600 euro.

10.000 €	Importo del prestito
10.000 € x 0,75 = 7.500 €	Posizione di rischio della banca
7.500 € x 0,08 = 600 €	Patrimonio di vigilanza a fronte del prestito

pria **propensione al rischio**.

La banca definisce la propria propensione al rischio attraverso un insieme di criteri e regole che si impegna a rispettare per la concessione di prestiti. Ad esempio, fissa **limiti massimi** all'importo dei prestiti concessi ai singoli clienti in base alla loro situazione. Per livelli di rischio molto elevati, alcune banche possono decidere di non concedere affatto i finanziamenti.

La scelta del finanziamento

Una volta stimato il merito di credito del cliente e accertato che il livello di rischio sia compatibile con la propria propensione al rischio, la banca può iniziare a definire le caratteristiche del finanziamento, ad esempio l'importo massimo concesso, il tasso di interesse, la durata, la frequenza di rimborso, ecc.

Proprio perché le banche non sono tutte uguali e potrebbero offrire condizioni diverse a fronte della stessa richiesta di prestito, un buon metodo per garantire la scelta più adeguata alla propria impresa è quello di presentare una richiesta di finanziamento a più banche e **confrontare le diverse offerte**.

È bene ricordare che è nell'interesse sia della banca sia dell'imprenditore che riceve il prestito **definire il finanziamento più adatto in termini di strumento, importo e durata**.

Infatti, una scelta poco scrupolosa sotto questi tre aspetti può portare conseguenze negative non solo per la vita dell'azienda, ma anche per la banca.

In caso di un rallentamento economico, un'offerta di finanziamenti non adatti può causare alla banca **perdite dovute ai mancati rimborsi dei prestiti in misura maggiore del previsto** e mettere a dura prova la stabilità dell'istituto stesso.

Il rischio maggiore per l'impresa, invece, è quello di **accumulare troppi debiti** fino a non riuscire più a sostenere le rate dei prestiti.

Al fine di individuare gli strumenti giusti per le esigenze della propria impresa, è importante instaurare con la banca un vero e proprio **rapporto di fiducia**, che deve essere frutto di trasparenza reciproca e di un dialogo costruttivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In sintesi

Prima di chiedere un finanziamento, fai il punto.
Prova a rispondere a queste domande sulla tua impresa

1 **Ho a disposizione informazioni quantitative e qualitative affidabili sulla mia impresa, come il bilancio, il budget di cassa o il business plan?**

2 **Ho valutato se lo strumento, l'importo e la durata del finanziamento sono adeguati alle esigenze dell'impresa e alla sua capacità di rimborso?**

3 **So che il merito di credito incide sia sulla decisione della banca di concedere il prestito sia sulle condizioni applicate?**

4 **Ho confrontato le offerte di più banche, sapendo che possono avere una diversa propensione al rischio e offrire condizioni differenti?**

02

LA VITA DI UN PRESTITO



LE FASI DEL CREDITO

Dall'istruttoria di fido al monitoraggio del finanziamento

Come abbiamo visto nel capitolo precedente, le banche non possono concedere prestiti sempre e a chiunque, ma devono seguire delle regole che condizionano molto le loro decisioni durante tutte le fasi della durata di un prestito, dall'analisi delle caratteristiche dell'imprenditore fino alla chiusura del rapporto.

La concessione del prestito

Per decidere se concedere o meno un prestito all'imprenditore, la banca deve prima conoscere bene la sua situazione finanziaria e quella dell'azienda. Per farlo, alla richiesta di concessione di un finanziamento segue, da parte della banca, un'analisi della situazione del cliente, che in termini tecnici è chiamata **istruttoria di fido.**

Lo scopo dell'istruttoria di fido è quello di valutare il **merito di credito** dell'imprenditore, vale a dire la sua capacità di rimborsare il prestito nel caso in cui dovesse ottenerlo. Sulla base di queste valutazioni la banca deciderà se, quanto e a quali condizioni prestare del denaro.

Per valutare con precisione il merito di credito la banca ha bisogno di molte informazioni che può chiedere direttamente all'imprenditore o acquisire da altre fonti. I dati raccolti coprono tutti gli aspetti dell'azienda: dalla strategia aziendale all'esperienza dell'imprenditore, dagli equilibri patrimoniali e finanziari ai rapporti con i fornitori.

L'analisi della banca non si concentra solo sul presente e sul passato, ma guarda anche al futuro. In questa valutazione è compresa una previsione sull'evoluzione delle condizioni economiche e finanziarie dell'azienda che richiede il prestito e, in particolare, dei flussi di cassa futuri che sarà in grado di generare.

In poche parole, la banca si chiede: **si tratta di un'azienda solida in grado di ripagare il debito oppure no?**

Nell'istruttoria di fido si cerca di rispondere a questa domanda.

La videolezione

SOVRAINDEBITAMENTO

La legge parla di sovraindebitamento quando il debitore non è in grado di rimborsare in maniera regolare i propri debiti, anche considerando le disponibilità economiche dei successivi dodici mesi

Le tappe per gestire un finanziamento

Le fasi del processo creditizio



La fase si conclude con la decisione della banca di concedere o meno il prestito e, in caso di esito positivo, con la formulazione di un'offerta: importo, tipo di prestito, tasso di interesse, garanzie richieste, ecc.

L'importo offerto dalla banca, ad esempio, deve essere proporzionato alla situazione finanziaria e alla capacità di produrre reddito dell'impresa emerse dall'istruttoria di fido.

Nella definizione dell'importo del finanziamento da concedere, occorre ricordare che le banche sono obbligate a evitare il **sovraindebitamento** del cliente. Ciò significa che la banca, nello stabilire l'importo e le condizioni del finanziamento, dovrà verificare che l'imprenditore abbia la capacità di restituire il prestito senza che ciò generi situazioni di forte tensione finanziaria.

A chi fa impresa può essere molto utile conoscere le logiche che guidano questa valutazione e le informazioni su cui essa si basa, per arrivare più preparato a sostenere la richiesta di un finanziamento.

La regolamentazione e le prassi di sana e prudente gestione obbligano la banca a svolgere un'accurata valutazione della **capacità di rimborso** di ciascun cliente, **attuale e futura**.

In questa analisi sono molto rilevanti, ad esempio, la **redditività** e il **livello di indebitamento** dell'impresa. A parità di

La videolezione

I principali aspetti approfonditi dalla banca

L'istruttoria di fido valuta tre aspetti



altre condizioni, infatti, maggiori redditi o flussi di cassa segnalano, di norma, maggiori risorse a disposizione dell'impresa per il rimborso dei debiti.

Quanto più basso è l'indebitamento, cioè quanto più l'imprenditore finanzia le attività aziendali con capitali propri anziché con debito, tanto maggiore sarà la sua solidità finanziaria. In questo modo l'impresa può assorbire eventuali perdite senza compromettere la capacità di rimborsare regolarmente i prestiti.

Se non è la prima volta che l'imprenditore chiede un prestito, la banca valuta anche la sua storia creditizia, cioè i comportamenti passati nelle relazioni con il sistema bancario, ad esempio il pagamento puntuale delle rate o l'utilizzo regolare di una linea di credito in conto corrente. Questo tipo di informazioni sono chiamate dalle banche dati andamentali.

Attraverso l'analisi del **modello di business** e della **strategia aziendale** del cliente poi, la banca cerca di capire come l'impresa genera il proprio reddito e come è organizzata e valuta le capacità dei responsabili, il mercato di riferimento e i punti di forza e di debolezza.

L'ultimo aspetto del processo di valutazione del merito di credito del cliente è il **rating creditizio.**

Si tratta di un punteggio di sintesi che esprime con un numero o una lettera la rischiosità del cliente, cioè la probabilità che non rimborsi il credito che sta chiedendo.

Il rating creditizio è frutto di calcoli piuttosto complicati che combinano informazioni in parte già considerate nelle fasi precedenti, come i dati di contabilità aziendale o i dati andamentali sulla storia creditizia dell'imprenditore.

Anche le informazioni qualitative, come una valutazione della qualità e dell'esperienza maturata dall'imprenditore possono essere incorporate nel rating, ma di solito incidono in misura minore sul punteggio finale.

I **dati contabili** sono presenti nello stato patrimoniale, nel conto economico, nelle dichiarazioni fiscali o in altri documenti usati dagli imprenditori come il registro dei beni ammortizzabili o i partitari di clienti e fornitori. Questi dati rappresentano la principale fonte informativa per la valutazione degli equilibri aziendali dell'impresa.

I **dati gestionali** sono invece tratti da documenti interni all'azienda che l'imprenditore talvolta usa per il controllo di gestione e per prendere decisioni finanziarie, operative o strategiche.

In genere si tratta di **dati previsionali** dai quali la banca può desumere informazioni importanti sulle prospettive aziendali: ad esempio budget economici, budget di cassa, business plan.

I **dati andamentali** sono informazioni su le entrate e le uscite registrate sul conto corrente, la regolarità del pagamento delle rate di mutuo, eventuali mancati pagamenti di cambiali o altri titoli che l'imprenditore ha presentato alla

GLI EQUILIBRI AZIENDALI

L'analisi della posizione finanziaria serve alla banca per valutare gli equilibri economico, finanziario e patrimoniale dell'azienda attuali e prevedibili in futuro.

- L'**equilibrio economico** riguarda la capacità dell'impresa di produrre un reddito, vale a dire di garantire all'imprenditore un guadagno adeguato. Un'impresa si trova in equilibrio economico quando i suoi ricavi sono superiori ai costi.
- L'**equilibrio patrimoniale** ha a che fare con le modalità con cui l'imprenditore finanzia le attività dell'azienda. Ad esempio, in quanta parte utilizza debiti e in quanta il patrimonio netto.
- L'**equilibrio finanziario** attiene alla liquidità dell'azienda. Un'impresa si trova in equilibrio finanziario quando le sue entrate di cassa, in un dato periodo, sono pari o superiori alle uscite di cassa.

banca per ottenere un anticipo, i rapporti creditizi passati dell'imprenditore con altre banche o società finanziarie.

Ad esempio, la **Centrale dei Rischi della Banca d'Italia** o la **Centrale Rischi di Intermediazione Finanziaria**, la cosiddetta Crif, consentono alla banca di ottenere informazioni sui debiti bancari e finanziari dell'imprenditore e sulla regolarità con cui li rimborsa.

Nella valutazione del merito di credito dell'imprenditore la banca valuta inoltre gli **atti pregiudizievoli**, cioè gli eventi che indicano una situazione di insolvenza o inadempienza, ad esempio: decreti ingiuntivi, protesti, ipoteche giudiziali, pignoramenti.

Infine, alle banche servono anche le **informazioni qualitative** sul modello di business e sulla strategia dell'azienda, sulle capacità gestionali del titolare e dei soci, sulle caratteristiche delle persone che vi lavorano e così via. Si tratta di dati eventualmente presenti in documenti strategici come un business plan o raccolti tramite colloqui con lo stesso imprenditore.

Molte banche utilizzano il rating per definire la propria **propensione al rischio**: ad esempio, possono decidere di concedere prestiti solo a clienti con un rating superiore a una certa soglia.

Tuttavia, il rating non è l'unico strumento di valutazione del merito di credito del cliente. Infatti, il rating si basa soprattutto su dati quantitativi e storici: potrebbe quindi non riflettere del tutto l'effettiva rischiosità presente e futura del cliente. Proprio per questo, il giudizio complessivo della banca sull'impresa può essere migliorato o peggiorato dall'analista della banca che si occupa dell'istruttoria di fido.

L'istruttoria di fido si conclude con la decisione della banca di concedere o meno il prestito e, in caso di esito positivo, con la formulazione di un'offerta che definisce l'importo, il tipo di prestito, il tasso di interesse, la durata e le garanzie.

L'ISTRUTTORIA DI FIDO ANALIZZA VARI TIPI DI DATI

Ma quali sono, nel dettaglio, le informazioni utilizzate dalla banca per la valutazione del merito di credito?

Dati contabili
- Bilanci
- Dichiarazioni fiscali
- Registro beni ammortizzabili
- Partitari clienti e fornitori

Dati andamentali
- Dati sull'andamento nel tempo del rapporto banca-cliente
- Centrale dei Rischi
- CRIF, ecc.

Dati gestionali
- Bilancio previsionale
- Budget di cassa
- Business plan

Atti pregiudizievoli
- Decreti ingiuntivi
- Protesti
- Ipoteche giudiziali
- Pignoramenti

Informazioni qualitative
- Modello di business
- Strategia aziendale
- Profili del management e del personale

COS'È LA CENTRALE DEI RISCHI?

La Centrale dei Rischi è l'archivio gestito dalla Banca d'Italia contenente le informazioni nominative sui crediti concessi da banche e intermediari finanziari. Attraverso la Centrale dei Rischi anche le altre banche vengono a conoscenza della storia creditizia dell'impresa, incluse le eventuali difficoltà di un imprenditore a restituire i prestiti, e potrebbero essere meno disposte a concedergli nuovi prestiti.

L'importo offerto dalla banca deve essere proporzionato alla situazione finanziaria e alla capacità di produrre reddito emerse durante l'istruttoria di fido. Infatti, come abbiamo visto in precedenza, le banche sono obbligate a evitare il sovraindebitamento del cliente.

Il monitoraggio della relazione creditizia

L'attenzione della banca al merito di credito dell'imprenditore non termina con la concessione del finanziamento. Infatti la banca, una volta erogato il prestito, controllerà periodicamente la sua capacità di rimborso per intercettare in tempo utile eventuali situazioni di difficoltà. Questa attività prende il nome di "**monitoraggio**".

Dal punto di vista dell'imprenditore, le condizioni applicate ai finanziamenti potrebbero peggiorare, ad esempio con un aumento del tasso di interesse o la richiesta di ulteriori garanzie.

Oppure, nei casi più estremi, l'imprenditore potrebbe vedersi revocato il fido e, di conseguenza, avere difficoltà a ottenere finanziamenti anche da altri intermediari (ai quali, come abbiamo già visto, sarà nota la sua situazione attraverso la Centrale dei Rischi).

Anche la banca andrebbe incontro a spiacevoli conseguenze in caso di ritardi nei rimborsi o mancati pagamenti: infatti, potrebbe dover aumentare il patrimonio di vigilanza allocato a fronte di quel prestito e sopportare i costi di una svalutazione.

Per monitorare al meglio l'andamento della relazione creditizia, le banche devono **aggiornare costantemente** le informazioni a loro disposizione. Si tratta in larga parte delle stesse informazioni utilizzate per decidere se con-

FACCIAMO UN ESEMPIO

Un pastificio artigianale che vende al dettaglio decide di lanciare una nuova linea di prodotti destinati ai ristoranti e ai supermercati locali per aumentare il fatturato. In base alle previsioni contenute nel budget predisposto dall'imprenditore, l'ampliamento dell'attività comporta un aumento delle scorte di magazzino e dei crediti commerciali verso i nuovi clienti ai quali verranno inizialmente concesse dilazioni di pagamento fino a 180 giorni.

Il titolare del pastificio stima che questo aumento di capitale circolante genera un fabbisogno di liquidità aggiuntivo di **100.000 euro**. Per questo decide di richiedere un prestito alla propria banca presentandosi al direttore della filiale con il bilancio degli ultimi anni, un budget di cassa e un budget economico.

Nuova linea di prodotto → Aumento scorte di magazzino + Aumento crediti verso clienti = Aumento fabbisogno finanziario: 100.000 euro → Richiesta prestito

La banca, al termine dell'istruttoria di fido, ritiene che l'imprenditore sia in grado di restituire il prestito con i flussi di cassa generati dal previsto aumento del fatturato e, quindi, accetta la domanda di finanziamento presentata dal cliente. Visto che si tratta di finanziare un aumento di capitale circolante, la banca propone un'apertura di credito in conto corrente di **50.000 euro**, per le esigenze del magazzino, e un fido di **50.000 euro** per l'anticipo di fatture e ricevute bancarie (smobilizzo crediti).

Tenuto conto del buon rating del cliente, la banca offre un tasso dell'8% sull'apertura di credito e del 5% per gli anticipi salvo buon fine. Questi ultimi, infatti, sono considerati dalla banca meno rischiosi, in quanto i clienti del pastificio si sono storicamente dimostrati sempre ottimi pagatori.

FACCIAMO UN ESEMPIO

In che modo il mancato pagamento di una rata di un mutuo può comportare un maggiore impegno di patrimonio per la banca?
Ipotizziamo che una banca conceda a un imprenditore un mutuo di 20.000 euro per fare investimenti in macchinari. Come illustrato nel capitolo precedente, la regolamentazione bancaria prevede che, per un prestito a una piccola impresa, la quota da utilizzare per il calcolo del capitale minimo necessario sia del 75% e che per assorbire le relative perdite il capitale deve essere almeno pari all'8% di questo importo. Nel nostro esempio, quindi, per il mutuo la banca deve riservare almeno 1.200 euro del suo patrimonio di vigilanza.
Se l'imprenditore non paga una rata entro i 90 giorni dalla scadenza, il prestito può essere classificato come "deteriorato" e in base alla regolamentazione bancaria il suo valore a rischio può aumentare al 150% dell'importo del prestito.
A causa della nuova classificazione la quota di patrimonio di vigilanza che la banca dovrà riservare al prestito raddoppierà da 1.200 a 2.400 euro.
Il ritardo del cliente superiore a 90 giorni costerà quindi alla banca un **patrimonio doppio** rispetto a quello iniziale per fronteggiare il maggior rischio di mancato rimborso.

20.000 €	Importo del prestito concesso
1.200 €	Patrimonio di vigilanza originariamente riservato al prestito
150%	Quota da considerare per il prestito deteriorato
20.000x150%= 30.000 €	Valore da considerare per il calcolo del patrimonio di vigilanza
30.000x8%=2.400 €	Patrimonio di vigilanza a fronte del prestito deteriorato

La videolezione

cedere o meno il prestito nella fase dell'istruttoria di fido.

La banca, tuttavia, deve valutare periodicamente l'andamento della relazione di credito e la situazione complessiva del cliente anche quando l'imprenditore è puntuale nei pagamenti. Deve cioè verificare se il merito di credito dell'imprenditore peggiora rispetto al momento in cui il finanziamento è stato concesso.

Il principale strumento di verifica e monitoraggio sono i dati andamentali, già incontrati nel capitolo precedente. Vale a dire informazioni specifiche sui rapporti di credito che l'imprenditore ha con la banca, ad esempio il pagamento

LA GESTIONE PROATTIVA DEL CREDITO

Il monitoraggio della relazione creditizia serve alle banche per cogliere tempestivamente eventuali difficoltà dell'imprenditore nel ripagare il debito e a evitare future perdite sui crediti. Quando ciò accade, subentrano costi sia per l'imprenditore sia per la banca

puntuale delle rate o l'utilizzo regolare di una linea di credito in conto corrente.

I **dati andamentali** costituiscono la storia creditizia dell'imprenditore. Sulla base di queste informazioni interne, che sono quindi aggiornate in tempo reale, la banca può individuare tempestivamente i clienti che iniziano ad avere qualche problema con i pagamenti e che quindi diventano più rischiosi.

Naturalmente nessuno di questi indicatori andamentali, preso da solo, segnala in modo inequivocabile che ci si trova di fronte a un aumento della rischiosità del cliente.

Ci possono essere tanti motivi per cui, ad esempio, l'utilizzo di una linea di credito può sistematicamente arrivare ai limiti massimi. Si pensi, ad esempio, a un aumento dei volumi delle vendite che sta generando un maggiore fabbisogno di capitale circolante operativo. Sarebbe una situazione tutt'altro che problematica!

È, quindi, compito della banca, ed è anche nel suo stesso interesse, accertarsi che dietro questi comportamenti "anomali" vi siano effettivamente difficoltà finanziarie e una diminuzione del merito di credito dell'imprenditore. Per questo motivo, la banca deve utilizzare **diverse fonti informative**.

In aggiunta ai dati andamentali, la banca consulta anche i dati della Centrale dei Rischi o, ad esempio, della Centrale Rischi di Intermediazione Finanziaria, la cosiddetta Crif.

Questi "archivi creditizi" sui finanziamenti erogati da banche e altri intermediari finanziari (ad esempio società di leasing o di factoring) consentono di sapere se un imprenditore ha **altri prestiti** in essere e **se li sta rimborsando regolarmente**.

Un'altra importante fonte di informazioni usata dalle banche è il censimento degli atti pregiudizievoli che, come accennato in precedenza, segnalano situazioni di **potenziale difficoltà**.

QUANDO SI CHIEDE UN PRESTITO È IMPORTANTE...

Avere a portata di mano lo stato patrimoniale e il conto economico della propria azienda, gli indici di bilancio, il budget di cassa, il budget finanziario e tutte le altre informazioni utili per la valutazione da parte della banca.

Saper motivare la richiesta di prestito, spiegare su cosa si basano le previsioni sugli andamenti futuri dell'azienda e dimostrare la loro coerenza con gli andamenti passati

I CAMPANELLI DI ALLARME

Esempi di indicatori usati dalle banche per individuare i segnali di difficoltà da parte dell'imprenditore:

- il costante utilizzo fino al limite massimo del fido accordato o addirittura lo sconfinamento di questo limite;
- l'utilizzo maggiore e persistente rispetto al passato di una linea di credito;
- il superamento di una certa percentuale di mancati pagamenti sull'anticipo di fatture o sulle ricevute bancarie;
- la riduzione dei flussi in entrata sul conto corrente;
- la riduzione del saldo medio del conto;
- i ritardi nel pagamento delle rate di un mutuo.

Infine, almeno in occasione della revisione o del rinnovo del fido, la banca chiederà allo stesso imprenditore di **fornire informazioni** utili al monitoraggio, come l'ultima dichiarazione dei redditi o un quadro aggiornato del bilancio. Da questi dati la banca ricava indicazioni importanti sulla tenuta degli equilibri aziendali.

Nel caso in cui la banca rilevi un **effettivo peggioramento** della rischiosità dell'imprenditore e il monitoraggio termini con un esito negativo, l'imprenditore potrebbe essere incluso in un'apposita lista di clienti sotto osservazione, la cosiddetta **watch-list**.

È interesse comune trovare soluzioni adeguate a una situazione di difficoltà momentanea, proprio per evitare che peggiori ulteriormente.

Finché ci sono possibilità di recupero delle condizioni aziendali, la banca punta al mantenimento della relazione con l'imprenditore, aiutandolo a fronteggiare l'eventuale situazione di temporanea difficoltà.

Nei casi più rischiosi la banca potrebbe invece valutare la progressiva riduzione degli affidamenti fino ad arrivare all'interruzione della relazione.

L'attività di monitoraggio della banca può, tuttavia, fare emergere anche un miglioramento delle condizioni dell'impresa. Si pensi, ad esempio, a un'azienda con un fatturato in forte crescita o con un ritrovato equilibrio finanziario dopo una fase di difficoltà.

Nel primo caso si creerebbero le condizioni favorevoli per richiedere nuovi finanziamenti per sostenere la crescita aziendale; nel secondo, l'imprenditore potrebbe chiedere una revisione delle condizioni economiche applicate dalla banca per tenere conto del miglioramento del merito di credito.

IL DIALOGO TRA BANCA E IMPRESA

È molto importante, in questa fase, che l'imprenditore e la banca si scambino le informazioni in modo trasparente e tempestivo. Perché ciò avvenga, l'imprenditore deve disporre di dati aggiornati e accurati sulla propria attività e sulle sue prospettive

LE POSSIBILI CONTROMISURE DELLA BANCA

In caso di peggioramento della relazione creditizia, a fronte dell'aumento del rischio la banca potrebbe: aumentare il tasso richiesto sui prestiti o le commissioni per ottenere una maggiore remunerazione; gestire il rapporto con l'imprenditore in maniera meno flessibile; decidere di non concedere altri prestiti se la situazione non è recuperabile

Cos'è la watch-list?

La watch-list è un **elenco di clienti** che la banca decide di tenere sotto stretta osservazione. In questa lista vengono inserite le aziende che manifestano **primi segnali di difficoltà**. Per questi imprenditori la banca deve accertare che esistano effettive difficoltà e adottare eventualmente delle misure per contenere il rischio. Qui non esistono regole precise. A seconda delle banche e delle situazioni specifiche, queste misure vanno dalla semplice richiesta telefonica di informazioni aggiuntive, alla richiesta di documenti aggiornati sulla posizione reddituale e fiscale. Se, nel corso di questi controlli, l'imprenditore è in grado di dimostrare che le anomalie intercettate dal monitoraggio della banca non sono dovute a un peggioramento delle proprie condizioni economico-finanziarie, la **banca potrà rimuovere** l'imprenditore dalla watch-list.
Per i casi della watch-list che appaiono più problematici la banca può, invece, prendere dei provvedimenti per limitare i rischi di perdite o per consentire all'imprenditore di recuperare l'equilibrio aziendale.
Ad esempio, può chiedere di concentrare tutte le entrate sul conto corrente aperto presso i propri sportelli o di fornire garanzie aggiuntive. Oppure, può proporre una revisione dei tempi dei pagamenti (sospensione o moratoria) al fine di consentire al cliente il rispetto delle nuove scadenze concordate.

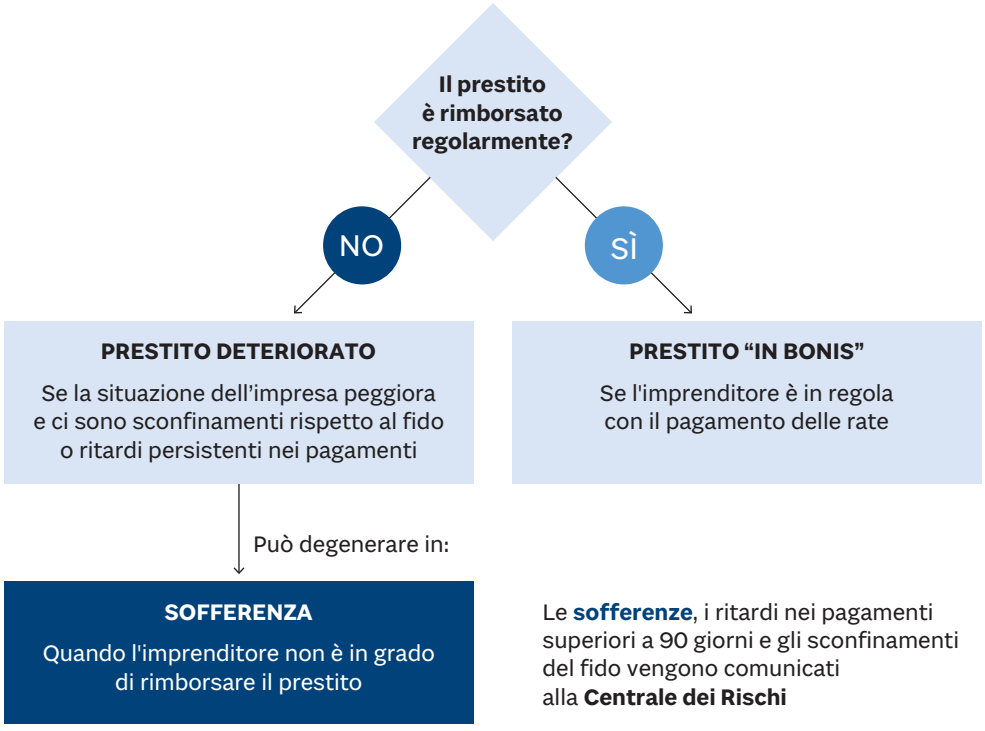
IL DETERIORAMENTO DEL MERITO CREDITIZIO

Torniamo all'esempio del pastificio e immaginiamo che le cose non vadano secondo i piani.
Purtroppo, la nuova linea di prodotti non ha incontrato il favore del mercato.
Il pastificio perde importanti clienti e alcuni ristoranti non pagano da diversi mesi le forniture già consegnate. Le entrate di cassa sono inferiori alle attese.
L'addebito sul conto corrente degli anticipi su fatture e ricevute bancarie non pagate dai clienti porta l'impresa a utilizzare l'apertura di credito per 90.000 euro, con uno sconfinamento di 40.000 euro rispetto al fido di 50.000 euro concesso dalla banca. Dalla Centrale dei Rischi, inoltre, risulta che l'azienda non rimborsa da diversi mesi le rate del mutuo concesso da un'altra banca per l'acquisto di nuovi macchinari. Alcuni fornitori hanno già promosso decreti ingiuntivi perché l'impresa non ha pagato una parte dei propri debiti commerciali.
Tenuto conto di questi gravi indizi di difficoltà finanziaria, la banca valuta che il merito di credito del pastificio è fortemente peggiorato e decide di classificare i prestiti nella categoria dei crediti deteriorati.

90.000 €	Addebito sul conto corrente degli anticipi su fatture
50.000 -90.000 = -40.000 €	Sconfinamento rispetto al fido concesso

La classificazione del prestito

Il risultato del monitoraggio è la **corretta classificazione del prestito** nel tempo che avviene, tra gli altri fattori, sulla base della regolarità dei pagamenti



Le **sofferenze**, i ritardi nei pagamenti superiori a 90 giorni e gli sconfinamenti del fido vengono comunicati alla **Centrale dei Rischi**

La classificazione del prestito

Infine, come abbiamo visto, la situazione di difficoltà dell'imprenditore diviene nota alle altre banche attraverso la Centrale dei Rischi.

Quindi, l'imprenditore sopporta anche un **costo reputazionale** e avrà maggiori difficoltà ad accedere al credito presso altri intermediari.

Anche la banca sopporta dei costi quando peggiorano le condizioni finanziarie degli imprenditori affidati.

Ad esempio, dovrà adeguare il patrimonio di vigilanza a fronte del prestito concesso per il maggiore rischio di subire delle perdite.

Inoltre, quando aumentano i prestiti classificati come "deteriorati", la banca deve tenerne conto **riducendo il loro valore in bilancio**. Si tratta di un vero e proprio costo che pesa sul conto economico della banca.

Questo rapporto di interdipendenza tra la situazione finanziaria dell'azienda e le condizioni del prestito **vale anche in positivo**: nel caso in cui ci fosse un miglioramento significativo della situazione finanziaria dell'azienda rispetto al momento in cui il contratto è stato firmato, l'imprenditore potrebbe negoziare condizioni più favorevoli, ad esempio, una riduzione del tasso di interesse o un aumento del prestito accordato.

Inoltre, in caso di rifiuto da parte della banca di queste richieste, l'imprenditore potrebbe valutare l'ipotesi di aprire un nuovo rapporto con altri intermediari disposti a riconoscere condizioni di finanziamento più favorevoli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In sintesi

Controlla questi segnali che vede anche la banca e verifica periodicamente se si stanno manifestando nella tua impresa

1 **Sto utilizzando il fido costantemente fino al limite massimo o sto sconfinando?**

2 **L'utilizzo di una linea di credito è aumentato in modo persistente rispetto al passato?**

3 **Si stanno verificando mancati pagamenti su anticipi di fatture o ricevute bancarie?**

4 **I flussi in entrata sul conto corrente o il saldo medio del conto si stanno riducendo?**

5 **Ho avuto ritardi nel pagamento delle rate di un mutuo?**

6 **Se emerge uno di questi segnali, ho dati aggiornati e accurati per spiegarne tempestivamente le cause alla banca?**

03

I PRINCIPALI CONTRATTI BANCARI



LE DIVERSE TIPOLOGIE DI PRESTITO

I principali contratti bancari

Come abbiamo visto in precedenza, scegliere correttamente la tipologia di prestito più adeguata alle esigenze e alle capacità di rimborso dell'impresa è nell'interesse sia dell'azienda che della banca.

In questo capitolo, approfondiremo i principali tipi di prestito bancario utilizzati dagli imprenditori, le esigenze aziendali alle quali rispondono e alcuni importanti aspetti a cui bisogna fare attenzione **prima di sottoscrivere** un contratto di finanziamento.

Per chi fa impresa è importante conoscere le caratteristiche di un prestito e comprendere i meccanismi che lo regolano per scegliere il tipo di servizio più adatto alle esigenze della propria attività.

Per far questo è importante confrontare le offerte di diverse banche e conoscere gli errori da evitare.

In primo luogo, è opportuno leggere con attenzione i fogli informativi messi a disposizione dalle banche presso i propri sportelli o sul sito internet.

I fogli informativi, anche se talvolta possono risultare molto tecnici, contengono le principali caratteristiche dei finanziamenti e sono uno strumento importante nelle mani dell'imprenditore.

I tre pilastri del credito alle PMI

Le tre tipologie di prestito più comuni

01. Apertura di credito in conto corrente

02. Smobilizzo crediti verso i clienti

03. Mutuo

L'apertura di credito in conto corrente

L'apertura di credito in conto corrente viene chiamata anche **fido** o **scoperto di**

La videolezione

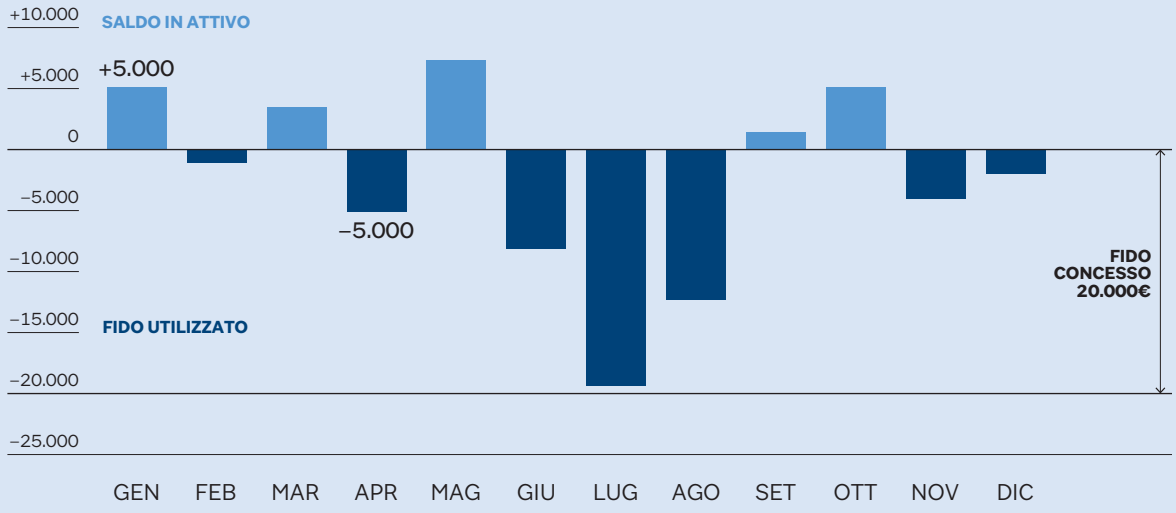
AMMORTAMENTO

Procedimento di estinzione graduale di un prestito mediante il pagamento periodico di rate secondo un piano detto, appunto, "piano di ammortamento"

FACCIAMO UN ESEMPIO

Un imprenditore ha ottenuto un'apertura di credito in conto corrente di 20.000 euro. In questo grafico si riportano i saldi del conto alla fine di ogni mese. Si vede subito che si tratta di un conto che viene movimentato molto dall'imprenditore. In alcuni mesi il conto è in attivo e maturano, quindi, interessi a favore dell'imprenditore. In altri, invece, il conto è in rosso e l'imprenditore dovrà quindi pagare gli interessi per l'utilizzo del fido.

Valori in euro



conto corrente.

È un tipo di finanziamento con il quale la banca mette a disposizione dell'imprenditore una somma di denaro fino a una data stabilita o fino alla revoca del finanziamento stesso.

L'apertura di credito in conto corrente serve ad assicurare all'impresa l'**elasticità di cassa** necessaria per fronteggiare la diversa tempistica tra gli incassi e i pagamenti.

Il fido in c/c è, ad esempio, utile per pagare i fornitori prima di incassare il ricavato di vendite attese nei giorni o nei mesi successivi. Si tratta quindi di un tipo di prestito finalizzato al finanziamento del cosiddetto **capitale circolante**.

Il conto corrente prevede entrate e uscite, effettuate tramite bonifici, carte, assegni, prelievi e versamenti di contanti, ecc.

Quando il conto corrente viene addebitato per importi superiori alle somme giacenti il conto è in **passivo**, o in rosso. Il fido serve proprio a "coprire" l'eventuale passivo del conto, entro il limite stabilito dalla banca.

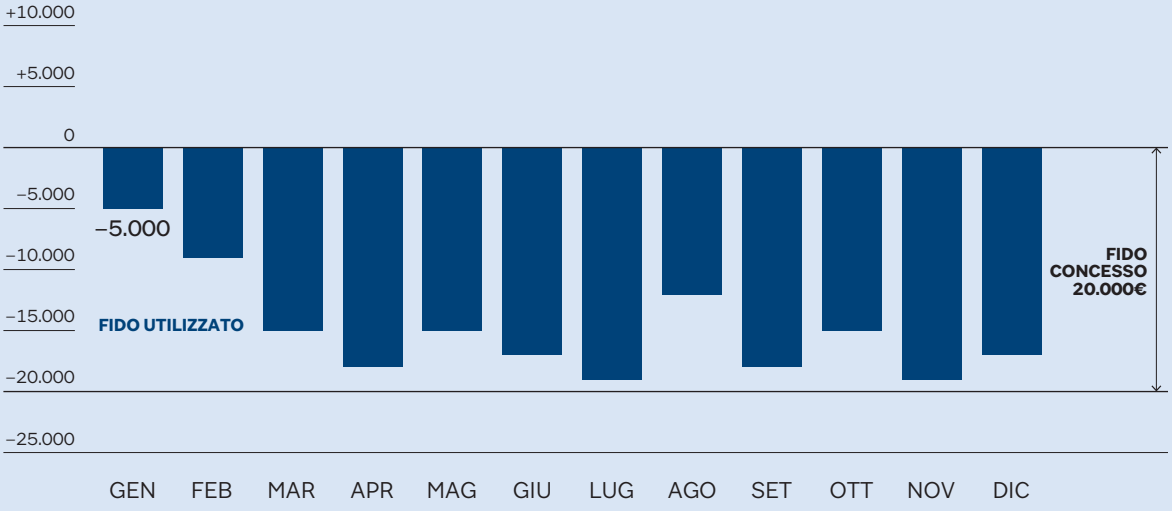
Una movimentazione del conto simile a quella dell'esempio, che comporta l'alternanza di saldi a debito e saldi a credito, sia pure per periodi limitati, denota la capacità dell'impresa di utilizzare in maniera corretta il fido, fronteggiando le temporanee esigenze di liquidità con il ricorso al credito bancario, di volta in volta rimborsato con gli incassi dell'impresa.

Può accadere che i pagamenti effettuati dall'imprenditore portino il saldo

FACCIAMO UN ESEMPIO

Diverso è il caso di un utilizzo del conto corrente, come quello rappresentato in questo grafico, costantemente al limite del fido concesso.
Questo tipo di utilizzo del fido, sebbene non costituisca una violazione degli obblighi contrattuali, potrebbe indurre la banca a ritenere che il cliente non sia in grado di assicurare nel tempo il rimborso delle somme prelevate a debito dal conto corrente.

Valori in euro



negativo del conto corrente oltre il limite di fido accordato, dando luogo ai cosiddetti **sconfinamenti**.

In tal caso, la banca di solito invita l'imprenditore a rientrare nel limite prefissato con un **versamento**.

In queste circostanze **il rapporto con la banca si potrebbe deteriorare** soprattutto se la frequenza degli sconfinamenti e il loro ammontare diventano elevati.

In caso di sconfinamento dovuto a un peggioramento delle condizioni finanziarie dell'imprenditore, la banca potrebbe:

- **limitare i pagamenti** dell'imprenditore quando questi possono comportare un nuovo sconfinamento;
- inserire l'imprenditore nella **watchlist** dei clienti potenzialmente proble-

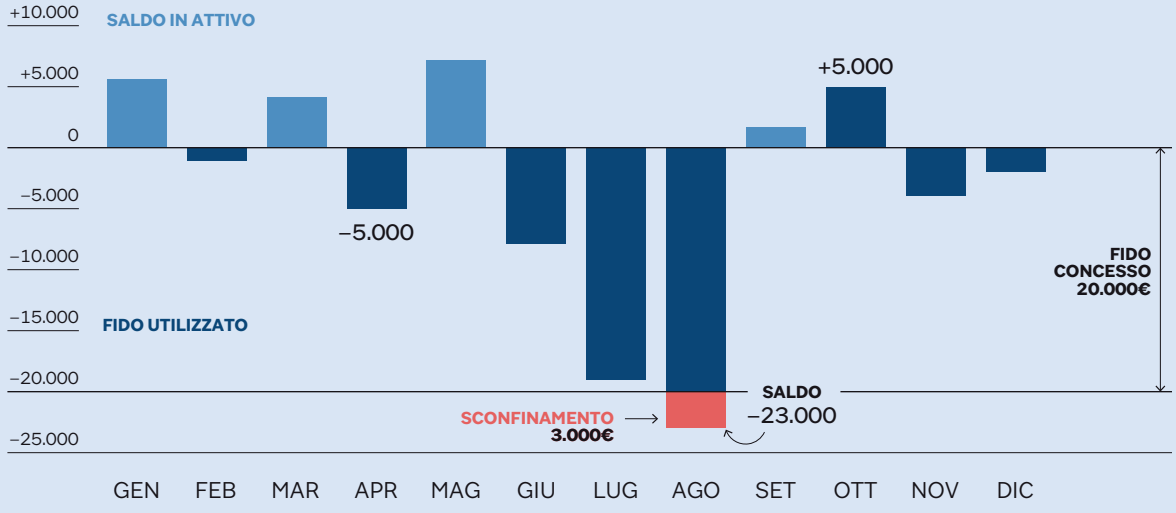
ATTENZIONE AGLI SCONFINAMENTI

È importante ricordare le scadenze dei crediti scontati per assicurarsi che sul conto ci sia la disponibilità necessaria a evitare sconfinamenti dovuti a mancati pagamenti da parte dei clienti

RIPRENDIAMO L'ESEMPIO

Immaginiamo che nel mese di agosto l'addebito automatico di alcune spese abbia portato il saldo del conto corrente in passivo per 23.000 euro. Sullo sconfinamento di 3.000 euro la banca applica un tasso di interesse di norma molto più elevato rispetto a quello del fido.
In questo caso, potrebbe anche accadere che la banca inviti l'imprenditore a versare sul conto i fondi necessari a rientrare nei limiti del fido. Lo sconfinamento, pertanto, soprattutto se ripetuto, può avere conseguenze negative sul rapporto con la banca e rappresentare un costo notevole per l'imprenditore.

Valori in euro



matici;
- nei casi più gravi, arrivare alla **revoca del fido** o alla **chiusura del conto**.

Lo smobilizzo dei crediti verso i clienti

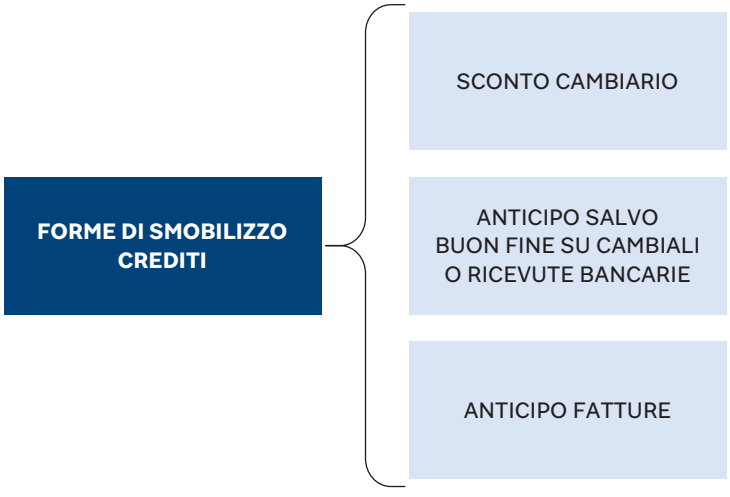
Un secondo tipo di finanziamento che può risultare utile per l'imprenditore è il cosiddetto **smobilizzo dei crediti**.

In realtà, questa espressione racchiude una pluralità di operazioni, finalizzate a **rendere subito disponibili i crediti dell'imprenditore** nei confronti dei propri clienti.

Tramite questi strumenti, la banca **anticipa** all'imprenditore una percen-

Le tre tipologie di anticipo crediti

Esistono diverse forme di smobilizzo crediti, quali:



tuale dell'importo di un credito commerciale che l'impresa vanta nei confronti di un suo cliente. Tecnicamente, si dice che la banca effettua uno **sconto del credito**.

Alla scadenza del credito "scontato", la banca addebita all'impresa l'importo anticipato. Se sul conto dell'impresa non ci sono sufficienti disponibilità, ciò può comportare uno sconfinamento.

Anche questo tipo di finanziamento è caratterizzato da un fido concesso dalla banca all'imprenditore. In questo caso, **il fido è pari all'importo massimo di anticipi sui crediti** che la banca si impegna a concedere.

Raggiunto quel livello massimo, l'imprenditore non può più scontare altri titoli finché una disponibilità di fido non sarà ripristinata.

Il mutuo

Il mutuo è un tipo di contratto che ha generalmente una **durata pluriennale** e ben definita. Al momento della firma, all'imprenditore viene corrisposta l'intera somma che ha chiesto in prestito.

Il rimborso del finanziamento avviene sulla base di un **piano di ammortamento** predefinito con rate composte da una quota di capitale e una quota di interessi.

A differenza dell'apertura di credito in conto corrente, il mutuo è molto utile per fronteggiare investimenti immediati i cui risultati economici si manifestano dopo un certo lasso temporale.

La richiesta e l'utilizzo di uno strumento come il mutuo sarà tanto più efficace e precisa quanto più si avrà un'idea chiara dei **flussi di cassa derivanti dal proprio investimento**. Tale consapevolezza può aiutare a definire in modo puntuale l'importo, il tasso e la durata più adatti al singolo caso.

In caso di difficoltà nell'individuare i flussi di cassa che potrà generare l'investimento, come accade per le attività avviate da poco, potrebbe essere più prudente richiedere un mutuo con **rate più basse e durata maggiore**. La rata del mutuo, infatti, è **tanto più bassa quanto più lunga è la scadenza**.

È bene sapere, tuttavia, che una scadenza più lunga comporta un maggior esborso di interessi sulla somma ricevuta, anche se il tasso di interesse applicato al mutuo non dovesse cambiare in relazione alla maggiore o minore durata del finanziamento.

VALUTARE LA SOSTENIBILITÀ DELLA RATA

Prima di rivolgerti a una banca per chiedere un mutuo, prova a farti un'idea dell'importo massimo della rata che puoi pagare senza mettere a rischio gli equilibri aziendali

Cos'è il preammortamento?

Il preammortamento è uno strumento che aiuta l'imprenditore nel caso in cui non possa pagare le prime rate del mutuo per mancanza di flussi di cassa adeguati. Questo strumento permette all'impresa di pagare solo la parte della rata relativa agli interessi per un certo periodo dopo l'erogazione del mutuo.
È necessario, tuttavia, avere contezza del momento in cui l'investimento genererà flussi di cassa adeguati per concordare il termine del preammortamento oltre il quale l'imprenditore inizierà a pagare le rate comprensive non solo della quota interessi, ma anche di quella per il rimborso del capitale.

In sintesi

Prima di scegliere un finanziamento, chiarisci il tuo fabbisogno.
La scelta concreta va valutata in base alle esigenze dell'impresa,
alla capacità di rimborso e alle condizioni offerte. Ecco le domande chiave

1 **Il fabbisogno nasce soprattutto da uno sfasamento temporaneo tra incassi e pagamenti?**
In questo caso, ho valutato se un'apertura di credito in conto corrente può essere utile?

2 **Qualunque sia lo strumento, ho stimato l'importo di cui ho bisogno e la capacità di rimborsarlo senza creare tensioni finanziarie?**

3 **Ho crediti verso clienti che vorrei rendere disponibili prima della scadenza?**
Ho valutato se una forma di smobilizzo dei crediti può essere adatta?

4 **Se considero un mutuo, ho stimato la rata massima sostenibile e valutato l'effetto della durata e, se utile, del preammortamento?**

5 **Devo finanziare un investimento che genererà flussi di cassa nel tempo?**
Ho valutato se un mutuo può essere una delle soluzioni possibili?

6 **Ho letto i fogli informativi e confrontato le offerte di più banche prima di scegliere?**

04

LE GARANZIE SUI PRESTITI BANCARI



LA MITIGAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

Le garanzie sui prestiti bancari

Nella stipula dei contratti tra l'imprenditore e le banche accade spesso che queste ultime chiedano **garanzie** sui prestiti.

Questo capitolo analizza le motivazioni per cui si chiedono le garanzie e quali sono le alternative a disposizione dell'imprenditore per soddisfare le richieste della banca.

Ci concentreremo infine anche sulle garanzie rilasciate a favore dell'imprenditore dai **Confidi** e dal **Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese**.

Innanzitutto, occorre comprendere perché le banche richiedono una garanzia e aver chiara la sua funzione.

Le garanzie, nel caso in cui un imprenditore non riesca a rimborsare un prestito, intervengono per ridurre il **rischio di perdite per la banca**.

Questo tipo di protezione da parte della banca è presente soprattutto nel rapporto con aziende ad alto rischio, come quelle altamente indebitate o difficili da valutare. Un esempio di queste ultime sono le **start-up**: imprese appena avviate sulla base di un'idea innovativa, ma che non hanno una storia creditizia alle spalle e hanno un reddito futuro molto incerto.

Le garanzie possono essere richieste anche su prestiti a medio e a lungo termine, in quanto in questi casi la banca può avere difficoltà a prevedere la futura capacità dell'imprenditore di rimborsare il finanziamento.

La valutazione delle garanzie fornite dall'imprenditore avviene solitamente al **termine dell'istruttoria di fido**, svolta dalle banche per decidere la concessione di un prestito.

Per valutare il **merito di credito** dell'imprenditore, in base alle regole bancarie indicate nel primo capitolo, la banca non può basarsi esclusivamente sulla presenza o meno di garanzie.

La valutazione principale, infatti, viene svolta sui flussi di cassa dell'azienda, per stabilire – come abbiamo visto - se l'imprenditore avrà o meno la disponibilità da destinare al rimborso di interessi e capitale.

La videolezione

FIDEIUSSIONE

È l'impegno a garantire al creditore il pagamento del debito di un'altra persona. La garanzia è personale perché il creditore può rivalersi sul patrimonio del garante

Garanzie reali e personali

Le garanzie concesse alle banche possono essere di due tipi: **garanzie reali** e **garanzie personali**.

Nel caso delle garanzie reali è la banca a stimare il valore dell'immobile da ipotecare. Una valutazione che, nel caso di prestiti a lungo termine, terrà conto anche dell'eventuale **svalutazione** del bene nel corso del tempo.

Per questo motivo, il valore del bene richiesto in garanzia è superiore all'importo del finanziamento. Se, a causa dell'andamento del mercato, il valore dell'immobile ipotecato si riducesse, la banca potrebbe chiedere come integrazione della garanzia un'ipoteca su un altro immobile o una **fideiussione** di un terzo.

La mitigazione del rischio creditizio

Tipologia di garanzie concesse alle banche

Garanzie reali
Ipoteca su un immobile



L'imprenditore offre in garanzia alla banca il diritto di rivalersi su un bene

Garanzie personali
Fideiussione



Un soggetto si impegna con il proprio patrimonio a restituire il debito alla banca al posto dell'azienda eventualmente insolvente

Le garanzie: un beneficio anche per le imprese

Un prestito adeguatamente garantito riduce il rischio di perdite e, di conseguenza, l'importo del **patrimonio di vigilanza** richiesto dalle norme bancarie a fronte di ogni singolo prestito.

Anche le imprese, tuttavia, beneficiano della presenza di garanzie. In particolare, per l'imprenditore, offrire adeguate garanzie può contribuire alla riduzione del costo del finanziamento, perché considerato dalla banca meno rischioso.

Il tasso di interesse richiesto dalla banca è, infatti, strettamente commisurato al **rischio di perdite**, che diminuisce quando l'imprenditore offre valide garanzie.

E in caso di difficoltà a fornire garanzie alla propria banca?

Se l'imprenditore non ha la possibilità di offrire garanzie alla banca nella richie-

FACCIAMO UN ESEMPIO

Ipotizziamo il caso di un immobile con un valore commerciale di 300.000 euro dato in garanzia a fronte di un finanziamento di 200.000 euro.
Se, a causa dell'andamento del mercato, il valore dell'immobile si riducesse a 220.000 euro, la banca potrebbe chiedere un'integrazione della garanzia.
Nel caso si ricorresse alla vendita giudiziaria dell'immobile, infatti, il ricavato potrebbe essere insufficiente a rimborsare interamente il credito della banca

sta del finanziamento, può affidarsi ai **consorzi di garanzia fidi**, i cosiddetti **Confidi**: intermediari specializzati nell'offerta di garanzie alle aziende di minore dimensione.

Accanto ai Confidi, l'imprenditore potrebbe considerare anche un'altra possibilità. Un secondo strumento (pubblico) per aziende che, come ad esempio le start-up, possono non avere beni da concedere in garanzia alle banche, è costituito dal **Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese**.

Analizziamo questi strumenti più da vicino.

Come rafforzare la garanzia

Integrazione della garanzia

Per integrare il valore della garanzia, la banca può richiedere



I Confidi

I Confidi sono organismi costituiti sotto forma di consorzi, che si pongono l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle imprese associate.

Il rilascio della garanzia avviene dietro pagamento di una commissione, il cui costo è di norma contenuto, e in relazione all'ammontare del credito da garantire.

I servizi offerti dai Confidi sono strumenti pensati per essere **semplici e accessibili** anche alle imprese meno strutturate. La procedura di rilascio delle garanzie si svolge similmente a quella descritta per le banche nei precedenti capitoli.

Viene, cioè, effettuata un'analisi istruttoria per valutare il merito di credito dell'impresa. Lo scopo è quello di valutare l'**affidabilità del progetto imprenditoriale** da finanziare e la capacità futura dell'imprenditore di rimborsare il prestito.

Al termine della prima fase e dopo il rilascio della garanzia, il **Confidi entra in contatto con la banca**, presentando l'imprenditore e mettendo a disposizione i dati dell'azienda raccolti nella fase iniziale.

Un'attività di intermediazione che riduce i costi delle banche sia per l'aiuto nella raccolta delle informazioni necessarie a valutare il merito di credito dell'imprenditore, sia per la garanzia prestata e la conseguente riduzione del rischio.

Il costo pagato dall'imprenditore per il rilascio della garanzia si compone della **quota associativa** che paga l'impresa per aderire al consorzio, più una quota di **commissione** da pagare per la garanzia stessa.

GLI ORGANISMI ASSOCIATIVI

I Confidi si pongono dalla parte dell'imprenditore, effettuando talvolta una vera e propria attività di consulenza finanziaria per l'impresa, che può essere utile per evidenziarne gli aspetti di debolezza, in generale e nel rapporto con la banca

L'imprenditore, nel valutare la convenienza del finanziamento, deve quindi tenere conto di entrambe le componenti: il **costo del finanziamento** e il **costo della garanzia**.

Il Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese

Un secondo strumento che può correre in aiuto dell'impresa nella concessione di garanzie è il Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese, anche chiamato Fondo di garanzia.

La **differenza** tra Confidi e Fondo di garanzia è che nel primo caso si parla di **garanzie promosse dalle associazioni imprenditoriali**, in questo secondo caso di **garanzie pubbliche**.

Le garanzie pubbliche del Fondo, costituito presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, possono essere richieste online direttamente dalle banche finanziatrici, da altri intermediari finanziari o dagli stessi Confidi.

Si tratta di una agevolazione del Ministero delle imprese e del Made in Italy, finanziata anche con risorse europee, che può essere attivata solo a fronte di finanziamenti concessi da banche, società di leasing e altri intermediari finanziari.

Il Fondo garantisce principalmente le piccole e medie imprese che risultano **economicamente e finanziariamente sane** sulla base di un modello di rating analogo a quello usato dalle banche.

In base alla disciplina ordinaria del Fondo di garanzia, il rating assegnato dal modello stabilisce se l'impresa può accedere alla garanzia e la percentuale del finanziamento richiesto che questa può coprire.

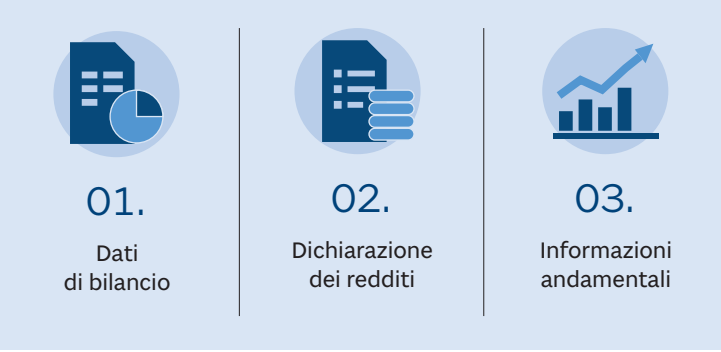
Tuttavia, in alcuni casi la garanzia può essere concessa senza applicare il modello di rating. È il caso delle "start-up innovative" iscritte nell'apposita sezione della Camera di commercio e dei cosiddetti "**prestiti di importo ridotto**", cioè prestiti inferiori a una certa soglia.

Come per i Confidi, anche il rilascio di garanzie da parte del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese può richiedere una **commissione**, di cui l'imprenditore deve tenere conto per valutare il costo complessivo del finanziamento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La misura dell'affidabilità dell'impresa

Il rating tiene conto di



UN'OPPORTUNITÀ DA COGLIERE

Conoscere le possibilità offerte dal mercato e dalla normativa sulle garanzie pubbliche del Fondo di garanzia per le PMI può essere molto utile per un piccolo imprenditore. È bene quindi informarsi presso il proprio commercialista, le associazioni o presso gli stessi intermediari bancari e finanziari

In sintesi

Una garanzia può incidere sulle condizioni del finanziamento,
ma comporta anche impegni e possibili costi:
valuta che cosa stai offrendo e quali alternative hai

1 **Ho chiaro che la garanzia non sostituisce la valutazione della capacità dell'impresa di rimborsare il prestito?**

2 **Se offro una garanzia reale, so su quale bene potrà rivalersi la banca e che, se il suo valore diminuisce, potrebbe essere richiesta un'integrazione della garanzia?**

3 **Se viene prestata una fideiussione, il garante è consapevole che la banca può rivalersi sul suo patrimonio se l'impresa non rimborsa il debito?**

4 **Ho considerato il possibile beneficio della garanzia sul costo del finanziamento insieme all'eventuale costo della garanzia stessa?**

5 **Se ho difficoltà a fornire garanzie, ho verificato le possibilità offerte dai Confidi e dal Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese?**

RICAPITOLIAMO

Le decisioni di una banca sulla concessione dei prestiti e sulla gestione dei rapporti con i clienti sono condizionate da molte **regole**

Un imprenditore che conosce queste regole è più preparato a fornire le **informazioni** di cui la banca ha bisogno



Anche se le regole sono uguali per tutte le banche, **le banche non sono tutte uguali**: è importante confrontarne le offerte per scegliere la più conveniente

LA REGOLAMENTAZIONE BANCARIA

IL MONITORAGGIO DELLA RELAZIONE CREDITIZIA

La banca è obbligata a controllare la capacità di rimborso dell'imprenditore durante tutta la vita del prestito. Per questo **è importante disporre sempre di dati aggiornati**

Essere puntuali nei pagamenti è importante per preservare il rapporto di fiducia con la banca in un'ottica di **vantaggio reciproco**



Se il suo merito di credito peggiora nel tempo, l'imprenditore potrebbe subire un peggioramento delle condizioni del prestito o avere difficoltà a ottenere nuovi finanziamenti



Ogni imprenditore dovrebbe essere in grado di fornire informazioni quantitative e qualitative affidabili sull'attività della sua impresa

LA CONCESSIONE DEL PRESTITO

Quando l'imprenditore chiede un prestito, **la banca è obbligata** a fare un'istruttoria di fido per **valutare il suo merito di credito** e decidere se e come concedere il finanziamento

È anche importante saper **motivare** la richiesta di prestito, spiegare su cosa si basano le previsioni sugli andamenti futuri dell'azienda e dimostrare la loro coerenza con gli andamenti passati

LE GARANZIE SUI PRESTITI BANCARI

Le garanzie consentono all'imprenditore di ottenere migliori condizioni dalla banca. **È importante conoscere i tipi di garanzia, anche pubblici, che possono essere utilizzati**

I CONTRATTI BANCARI

Scegliere la tipologia di prestito più adeguata alla situazione specifica dell'impresa è nell'interesse sia dell'azienda che della banca



Il glossario del risparmio

A

Ammortamento del prestito
Procedimento di estinzione graduale di un prestito mediante il pagamento periodico di rate secondo un piano detto, appunto, “piano di ammortamento”.

Atti pregiudizievoli
Eventi che indicano una situazione di insolvenza o inadempienza, ad esempio: decreti ingiuntivi, protesti, ipoteche giudiziali e pignoramenti.

C

Capitale circolante netto
Il capitale circolante netto (CCN) è dato dalla differenza tra le attività correnti e le passività correnti dello stato patrimoniale. Rientrano tra le attività correnti: crediti verso clienti, rimanenze finali, cassa, ratei e risconti attivi. Le passività correnti comprendono: debiti verso fornitori, debiti di natura operativa, ratei e risconti passivi. Il CCN è una misura della capacità del management di gestire l’attività operativa corrente d’impresa.

Classificazione del prestito
Categoria regolamentare attribuita dalla banca ai prestiti e ai debitori sulla base del loro merito creditizio (es. in bonis, deteriorati). Da essa dipende la quantità di capitale che la banca deve accantonare e l’importo dell’esposizione da svalutare (registrare come perdita).

D

Dati andamentali
Sono informazioni su le entrate e le uscite registrate sul conto corrente, la regolarità del pagamento delle rate di mutuo, eventuali mancati pagamenti di cambiali o altri titoli che l’imprenditore ha presentato alla banca per ottenere un anticipo, i rapporti creditizi passati dell’imprenditore con altre banche o società.

F

Fideiussione
Impegno a garantire personalmente al creditore il pagamento del debito di un’altra persona. La garanzia è personale perché il creditore può rivalersi sull’intero patrimonio del garante.

Fido in conto corrente
È la somma che la banca, su richiesta del cliente, mette a disposizione oltre il saldo del conto corrente.

Fisso: tasso interesse
Quando il tasso di interesse su un prestito (solitamente un mutuo) è fisso, questo rimane costante per tutta la durata del mutuo. Lo svantaggio è non poter sfruttare eventuali riduzioni dei tassi di mercato che dovessero verificarsi nel tempo.

Flussi di cassa
Disponibilità liquide generate dall'attività di impresa, al netto delle spese, disponibili per il pagamento del debito.

Foglio informativo
Documento che gli intermediari mettono a disposizione dei clienti per ciascun prodotto o servizio offerto; contiene informazioni sull'intermediario, sulle condizioni e sulle principali caratteristiche dell'operazione o del servizio. I contenuti del contratto devono essere coerenti con le informazioni contenute nel Foglio informativo.

Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese
Il Fondo è una agevolazione del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (Mimit), finanziata anche con risorse europee, che può essere attivata solo a fronte di finanziamenti concessi da banche, società di leasing e altri intermediari finanziari. Il Fondo non interviene direttamente nel rapporto tra banca e cliente. Per ulteriori approfondimenti: https://www.fondidigaranzia.it/conosci-il-fondo/

Francese (ammortamento alla francese)
In Italia, il piano di ammortamento più diffuso è il metodo cosiddetto "francese": la rata di importo fisso è composta da una quota capitale crescente e da una quota interessi decrescente. All'inizio si pagano soprattutto interessi. Poiché gli interessi vengono applicati sul capitale residuo, a mano a mano che il capitale viene restituito l'ammontare degli interessi diminuisce e la quota capitale aumenta.

G

Garanzie
Le garanzie servono a tutelare il finanziatore se il cliente non riesce a rimborsare il prestito. Si distinguono in reali e personali. Le garanzie reali - il pegno e l'ipoteca - sono diritti sulle cose. Il pegno riguarda i beni mobili (come un gioiello). L'ipoteca riguarda i beni immobili (come le case) o i beni mobili registrati (come le barche o le automobili). Se il cliente non riesce a rimborsare il prestito, il finanziatore può rivalersi facendo vendere il bene in garanzia. Le garanzie personali sono legate al patrimonio della persona che le fornisce; la più diffusa è la fideiussione (vedi voce relativa).

I

Ipoteca
Diritto di garanzia su un determinato bene, normalmente un immobile. Il proprietario, che ha richiesto il mutuo, può continuare ad abitare nel bene ipotecato, affittarlo o venderlo. Se il debitore non può più pagare il suo debito, il creditore può ottenere l'espropriazione del bene e farlo vendere per soddisfarsi sul ricavato.

Istruttoria di fido
Fase di concessione del finanziamento

in cui la banca analizza il bilancio e gli altri dati relativi all'impresa, al fine di decidere se accordare o meno il finanziamento.

M

Merito di credito

Il merito creditizio è la capacità del cliente di restituire la somma ottenuta in prestito alle scadenze stabilite dal contratto di finanziamento. Viene valutato dalla banca prima di concedere il prestito, sulla base di informazioni sufficienti, proporzionate e opportunamente verificate sulla situazione economica e finanziaria del cliente.

Monitoraggio

Attività di controllo nel continuo effettuata dalla banca, dopo la concessione del credito, sul merito creditizio del debitore.

P

Patrimonio di vigilanza

I fondi propri di una banca, calcolati secondo regole specifiche. Per maggiori informazioni cfr. la circolare della Banca d'Italia 285/2013 (Disposizioni di vigilanza per le banche).

Patrimonio netto

Capitale investito in prima persona dall'imprenditore nella sua attività. Il patrimonio netto è dato dalla differenza tra attività e passività: è l'insieme delle risorse di cui l'azienda dispone come forma di finanziamento interno. Viene anche chiamato capitale proprio o mezzi propri.

Perizia (mutuo)

Relazione effettuata da un tecnico, incaricato dall'intermediario sulla base di standard affidabili, che attesta il valore dell'immobile da ipotecare.

PMI

Secondo la definizione della Commissione europea, sono PMI le imprese con meno di 250 dipendenti e con fatturato inferiore a 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro. Nella nozione di microimprese sono ricompresi anche i liberi professionisti, le ditte individuali e, più in generale, chiunque svolge attività economica e ha una partita IVA.

Posizione finanziaria netta

La posizione finanziaria netta è data dalla differenza tra le passività finanziarie e le attività finanziarie. Il risultato indica l'indebitamento finanziario netto dell'impresa.

Preammortamento

Il preammortamento è l'accordo in base al quale la banca consente al debitore, nella prima fase di esecuzione del contratto, di rimborsare generalmente rate di soli interessi.

R

Rata

Somma che il cliente versa periodicamente alla banca o alla società finanziaria per restituire il prestito. È composta da una quota capitale, cioè il rimborso della somma prestata, e da una quota interessi, costituita dagli interessi maturati. La periodicità del pagamento è stabilita nel contratto, ma

di solito le rate sono mensili.

Rating creditizio
Punteggio di sintesi che esprime con un numero o una lettera la rischiosità del cliente, cioè la probabilità che non rimborsi il credito che sta chiedendo.

Rischio di credito
Eventualità che un prestito concesso non venga rimborsato, in tutto o in parte, né alla scadenza né successivamente.

Rischio di liquidità
Eventualità che la liquidità disponibile non sia sufficiente ad assolvere le obbligazioni assunte quando giungono a scadenza.

S

Saldo
È la differenza tra l'importo complessivo degli accrediti sul conto e quello degli addebiti a una certa data. Il saldo contabile si riferisce alle operazioni già registrate. Il saldo disponibile può differire dal precedente perché tiene conto delle operazioni non ancora registrate e si riferisce quindi alla somma che può essere effettivamente utilizzata. Il saldo liquido (o saldo per valuta) è calcolato ordinando i movimenti del conto secondo la data valuta ed è utilizzato per il calcolo degli interessi.

Sofferenza
Il credito è classificato in sofferenza quando il cliente è valutato dalla banca o dalla società finanziaria come "insolvente", ossia non in grado - in modo definitivo - di saldare il proprio debito. La classificazione in sofferenza è il risultato della valutazione della situazione finanziaria complessiva del cliente ed è indipendente dall'accertamento dell'insolvenza in sede giudiziaria.

Sovraindebitamento
Situazione in cui gli impegni finanziari del debitore, assunti anche in diverse sedi (banche, società finanziarie, ecc.) non consentono il regolare rimborso dei debiti in quanto eccessivi rispetto alla capacità di generare flussi di cassa dell'impresa.

Start-up
Impresa appena avviata sulla base di un'idea innovativa, priva ancora di una storia creditizia alle spalle e con prospettive di reddito futuro incerte.

T

Tasso debitore
Il tasso utilizzato per calcolare periodicamente gli interessi a carico del cliente sulle somme utilizzate oltre le disponibilità del conto. Gli interessi sono poi addebitati sul conto.

W

Watch-list
Strumento di monitoraggio basato su liste di clienti che presentano segnali di difficoltà finanziaria con diverso grado di gravità.

Per saperne di più

Vuoi partecipare al programma?
Per raggiungere i piccoli imprenditori in tutto il territorio nazionale la Banca d'Italia collabora con enti pubblici e associazioni di categoria che svolgono un ruolo chiave nel promuovere il programma, organizzare incontri con esperti, offrire i corsi online sulle proprie piattaforme di e-learning.
La partecipazione degli imprenditori al programma è sempre gratuita.
Per prendere parte al programma è possibile scrivere a:
edufin.imprese@bancaditalia.it

1. LA REGOLAMENTAZIONE BANCARIA

La Banca d'Italia – Funzioni e Obiettivi. Cap. 6 La vigilanza sugli intermediari bancari e finanziari

2. LA VITA DI UN PRESTITO: DALL'ISTRUTTORIA DI FIDO AL MONITORAGGIO DELLA RELAZIONE CREDITIZIA

Le guide della Banca d'Italia. Il credito ai consumatori in parole semplici

Le guide della Banca d'Italia. La Centrale dei Rischi in parole semplici

3. I PRINCIPALI CONTRATTI BANCARI

Le guide della Banca d'Italia. Comprare una casa: il mutuo ipotecario in parole semplici

Le guide della Banca d'Italia. Il Conto corrente in parole semplici

L'economia per tutti. Chiedere un prestito

4. LE GARANZIE SUI PRESTITI BANCARI

Fondo di Garanzia. A chi è rivolto? Conosci il Fondo.

Cos'è e come funziona il Fondo di garanzia per le PMI

Il Sole 24 ORE

Direttore responsabile
Fabio Tamburini

Inserto a cura di
Gianfranco Ursino

Redazione grafica
Francesco Narracci
(art director)
Madda Paternoster

IL SOLE 24 ORE —28/11/2026 —N. 327

Registrazione Tribunale di Milano n. 33 del 22.01.2007
Direttore responsabile: Fabio Tamburini
Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale, redazione e direzione: Viale Sarca n. 223, 20126 Milano.
In abbinamento al quotidiano «Il Sole 24 Ore».
Chiuso in redazione il 18 novembre 2026
© Riproduzione riservata copyright Il Sole 24 Ore Spa

BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Il Sole 24 ORE

REPUBBLICA ITALIANA
CNEL
CONSIGLIO NAZIONALE ECONOMIA E LAVORO