I QUADERNI DI SOLO CONSULTING
Educazione finanziaria · Credito · Autonomia

N. 07

GUIDA PRATICA

Finanziamenti aziendali: come ottenerli

Come ragiona la banca, quali documenti preparare, come leggere i propri numeri, scegliere la forma giusta e confrontare le offerte, e cosa fare quando le cose si complicano.

Maria Caterina Madeddu
Educatrice Finanziaria certificata AIEF (L. 4/2013) · Mediatore creditizio iscritto OAM

Edizione 2026

I QUADERNI DI SOLO CONSULTING N. 07

SOLO CONSULTING di Caterina Madeddu · Zona Industriale Predda Niedda Str. 24 – 07100 Sassari
Tel. +39 079 9634277 · 347 751 9205 · soloconsulting20@gmail.com · www.soloconsulting.org · P.IVA 02875430908

Perché questo quaderno

Ogni settimana incontro titolari di piccole imprese, artigiani, commercianti e professionisti che hanno bisogno di credito: per pagare un fornitore in attesa di un incasso, per comprare un macchinario, per ristrutturare il locale, a volte semplicemente per respirare in un mese difficile. Quasi sempre arrivano dalla banca con la stessa sensazione: di aver parlato due lingue diverse.

La banca, infatti, non giudica la persona né l'idea in sé: legge numeri, documenti e comportamenti passati, e da lì prova a capire se il prestito potrà essere restituito. Chi conosce questo modo di ragionare si presenta meglio, chiede la cosa giusta e sa riconoscere un'offerta conveniente da una che non lo è.

In queste pagine ho raccolto ciò che serve per prepararsi: i documenti, gli indicatori di bilancio spiegati con esempi semplici, le forme di finanziamento a breve e a medio-lungo termine, il confronto tra le offerte, i diritti del cliente e gli strumenti da conoscere quando i pagamenti iniziano a pesare. Alla fine trovi schede pratiche da compilare prima del colloquio.

È un quaderno di educazione finanziaria: non sostituisce l'analisi della tua situazione specifica e non promette risultati, perché la decisione di concedere il credito spetta sempre alla banca o all'intermediario. Spero però che ti aiuti a entrare nel prossimo colloquio con più ordine, più consapevolezza e meno timore.

Maria Caterina Madeddu
Educatrice Finanziaria certificata AIEF (L. 4/2013) · Mediatore creditizio iscritto OAM – Solo Consulting

? Da sapere

Le regole citate sono aggiornate a novembre 2026. Norme, soglie e condizioni di mercato cambiano: prima di decidere verifica sempre le informazioni aggiornate e leggi i documenti di trasparenza della banca o dell'intermediario.

Indice

1. Il merito creditizio: come decide la banca 6
2. La Centrale dei Rischi: la tua storia creditizia 9
3. I documenti che servono e come prepararli 12
4. Il bilancio con gli occhi della banca 17
5. Gli indicatori chiave, con esempi 21
6. Il business plan e il piano finanziario 25
7. Le forme di finanziamento a breve termine 29
8. Medio-lungo termine e garanzie 32
9. Scegliere la forma giusta per l'obiettivo 35
10. Trattativa e confronto delle offerte 39
11. Quando le cose vanno male 44
12. I tuoi diritti e il ruolo del mediatore creditizio 47
Schede pratiche 51
Glossario 58
Risorse, fonti e avvertenze 60

Come usare questo quaderno

Ogni capitolo si apre con il riquadro **In questo capitolo** e si chiude con una pagina **Facciamo il punto**: un esempio pratico, la sintesi, alcune domande per riflettere e le azioni da fare. Nei riquadri **Consiglio pratico** e **Attenzione** trovi indicazioni operative ed errori da evitare. In fondo trovi le **schede pratiche** da compilare, il glossario e le fonti.

Capire
come decide la banca

Preparare
i documenti giusti

Calcolare
gli indicatori chiave

Scegliere
forma e offerta

Tutelarsi
diritti e crisi

Attenzione

Le informazioni di questo quaderno hanno finalità educative e non sostituiscono la valutazione del singolo caso. Norme, importi e condizioni possono cambiare: vanno sempre verificati al momento della richiesta.

PARTE 1

Come ragiona la banca

Merito creditizio, Centrale dei Rischi e documenti

1. Il merito creditizio: come decide la banca

2. La Centrale dei Rischi: la tua storia creditizia

3. I documenti che servono e come prepararli

1

CAPITOLO 1

Il merito creditizio: come decide la banca

01

In questo capitolo

- La banca presta denaro che deve tornare indietro, con gli interessi.
- Per decidere valuta la capacità di rimborso della tua impresa, non solo le garanzie.
- Conoscere i criteri ti permette di presentarti nel modo giusto.

Che cos'è il merito creditizio

Il **merito creditizio** è il giudizio che la banca dà sulla tua capacità di restituire un finanziamento alle scadenze stabilite. Non è un giudizio morale né un voto sulla bontà della tua idea: è una stima del rischio che il prestito non venga rimborsato. Più il rischio stimato è basso, più è probabile che la banca dica sì e che applichi condizioni migliori.

Per formarsi questo giudizio la banca mette insieme tre tipi di informazioni: i **numeri** (bilanci, dichiarazioni, situazioni contabili), il **comportamento** (come hai usato e rimborsato il credito in passato, anche verso altre banche) e gli **elementi qualitativi** (settore, esperienza dei titolari, clienti, mercato, progetto).

Il rating: un voto interno

Le banche traducono queste informazioni in un **rating**, cioè una classe di rischio calcolata con modelli interni. Ogni banca ha il proprio modello, per questo la stessa impresa può ottenere risposte diverse da istituti diversi. Il rating influenza non solo il sì o il no, ma anche il tasso, la durata concessa e le garanzie richieste.

Una parte importante del rating si basa sull'**andamento del rapporto**: utilizzo del fido, sconfinamenti, rate pagate in ritardo, insoluti. La banca li vede ogni mese, anche nella Centrale dei Rischi (capitolo 2).

? Le regole europee sulla concessione del credito

Dal 2021 le banche italiane applicano gli **Orientamenti EBA in materia di concessione e monitoraggio dei prestiti** (EBA/GL/2020/06), recepiti dalla Banca d'Italia come orientamenti di vigilanza con la nota n. 13 del 20 luglio 2021. Chiedono alle banche di valutare la capacità di rimborso attuale e futura, considerando come fonte principale del rimborso il flusso di cassa dell'attività ordinaria: la garanzia non dovrebbe essere di per sé il criterio dominante per concedere il prestito. Tra gli aspetti da considerare compaiono anche i fattori ambientali, sociali e di governance (ESG).

Che cosa chiede la banca a una piccola impresa

Per le micro e piccole imprese gli Orientamenti EBA indicano le informazioni che la banca dovrebbe raccogliere. In pratica, preparati a spiegare:

- **la finalità** del finanziamento: a cosa servono esattamente i soldi;

- **il reddito e i flussi di cassa** dell'impresa, passati e attesi;
- **la posizione finanziaria**: debiti esistenti, impegni, beni già dati in garanzia, eventuali passività potenziali;
- **il modello di business** e la struttura dell'impresa;
- **i piani aziendali** con proiezioni finanziarie, soprattutto per investimenti o imprese giovani;
- **le garanzie** reali o personali e gli altri elementi che riducono il rischio.

La sostenibilità del debito

La domanda di fondo è semplice: *i soldi che l'impresa genera bastano a pagare le rate di tutti i debiti, vecchi e nuovi?* Se la risposta è sì con un margine di sicurezza, il debito è sostenibile. Se la risposta è "forse" o "solo se tutto va benissimo", la banca tenderà a ridurre l'importo, allungare la durata, chiedere garanzie o rifiutare. Nel capitolo 5 vedremo come misurarlo con il DSCR.

Cosa guarda la banca	Domanda che si pone	Dove lo legge
Redditività	L'impresa guadagna dalla gestione ordinaria?	Conto economico, EBITDA
Indebitamento	Quanti debiti ha rispetto a ciò che produce e ai mezzi propri?	Stato patrimoniale, PFN
Liquidità	Riesce a pagare le scadenze dei prossimi mesi?	Attivo e passivo correnti, flussi
Andamento	Paga con regolarità? Sconfina?	Rapporto di conto, Centrale dei Rischi
Qualità	Chi guida l'impresa? Che mercato ha?	Colloquio, business plan, visura

Quando un'impresa è "in default"

Dal 1° gennaio 2021 si applica la definizione europea di default (art. 178 del Regolamento UE 575/2013). Un debitore è classificato in default quando è in ritardo da oltre **90 giorni consecutivi** su un importo rilevante, oppure quando la banca ritiene improbabile che paghi senza ricorrere alle garanzie. Lo scaduto è rilevante se supera entrambe le soglie: **100 euro** per le esposizioni al dettaglio (500 euro per le altre) e **l'1%** dell'esposizione complessiva verso quella banca.

Attenzione

Lo scaduto non si compensa più con il margine disponibile su altre linee: se una rata è insoluta, devi usare lo spazio sul fido per pagarla. Prima di chiedere nuovo credito, rientra dagli sconfinamenti e paga gli arretrati, anche piccoli.

Facciamo il punto

Il caso di Paolo

Paolo ha una falegnameria a Ozieri e chiede 80.000 euro per una nuova sezionatrice. Il bilancio è in utile, ma negli ultimi sei mesi il conto ha sconfinato più volte di qualche centinaio di euro. La banca prende tempo. Con il commercialista Paolo riorganizza le scadenze, chiede di adeguare il fido al reale fabbisogno e per tre mesi non sconfina più. Ripresenta la richiesta con un piano che mostra quanta produzione in più arriverà dalla macchina. La valutazione questa volta si concentra sul progetto e non sui piccoli sconfinamenti.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il merito creditizio è la stima della tua capacità di rimborso, non un giudizio sulla persona.
- ✓ Le regole EBA chiedono di guardare soprattutto ai flussi futuri; la garanzia viene dopo.
- ✓ Andamento regolare del conto e assenza di arretrati sono il primo biglietto da visita.

Domande per riflettere

Negli ultimi 12 mesi il tuo conto ha avuto sconfinamenti o rate pagate in ritardo?

Sapresti spiegare in due frasi a cosa serve il finanziamento e come verrà rimborsato?

Le mie azioni

- ☐ Controlla gli estratti conto degli ultimi 12 mesi e annota sconfinamenti e insoluti.
- ☐ Scrivi la finalità del finanziamento e la fonte del rimborso in poche righe.
- ☐ Chiedi alla banca se ci sono arretrati o posizioni scadute a tuo nome.

CAPITOLO 2

La Centrale dei Rischi: la tua storia creditizia

02

In questo capitolo

- La Centrale dei Rischi della Banca d'Italia registra i debiti delle imprese verso banche e finanziarie.
- Ogni banca la consulta prima di concederti credito.
- Puoi vederla anche tu, gratis, e conviene farlo prima del colloquio.

Che cos'è

La **Centrale dei Rischi** (CR) è una banca dati gestita dalla Banca d'Italia. Ogni mese banche, società finanziarie e altri intermediari comunicano i crediti concessi a famiglie e imprese; la CR restituisce poi a ciascun intermediario la posizione complessiva dei suoi clienti verso tutto il sistema. Non è una "lista dei cattivi pagatori": contiene anche informazioni positive, come la regolarità dei rimborsi.

Cosa viene segnalato	Soglia
Finanziamenti e garanzie (fidi, mutui, leasing, anticipi, fideiussioni)	da 30.000 euro
Crediti in sofferenza	da 250 euro

Fonte: Banca d'Italia, pagina "Che cos'è la Centrale dei Rischi" e guida "La Centrale dei Rischi in parole semplici".

Come si legge il prospetto

Il prospetto CR è organizzato per intermediario e per mese. Le voci principali sono l'**accordato** (quanto la banca ti ha concesso), l'**utilizzato** (quanto stai usando) e, quando c'è, lo **sconfinamento** (l'utilizzo oltre l'accordato). I crediti sono divisi in categorie, tra cui:

- **rischi autoliquidanti**: anticipi su fatture, effetti, ricevute bancarie, crediti ceduti; si estinguono con l'incasso del credito commerciale;
- **rischi a scadenza**: mutui, finanziamenti rateali, leasing, con un piano di rimborso definito;
- **rischi a revoca**: aperture di credito in conto corrente, che la banca può revocare secondo il contratto;
- **garanzie rilasciate**: fideiussioni prestate a favore di altri, che pesano anche su chi le ha firmate.

? Perché la banca guarda con attenzione gli sconfinamenti

Uno sconfinamento ripetuto segnala che il fido non basta o che la gestione della liquidità è in affanno. La guida della Banca d'Italia ricorda che l'utilizzo di un importo superiore all'accordato per oltre 90 giorni rientra tra gli inadempimenti persistenti. Anche importi piccoli, se frequenti, peggiorano la valutazione.

Come richiedere i tuoi dati

L'accesso ai propri dati è **gratuito**. Si richiede dai "Servizi online" del sito della Banca d'Italia; con SPID, CNS o CIE la risposta può arrivare in tempo reale. In alternativa si usa il modulo cartaceo, da inviare o consegnare in una Filiale. Per le società la richiesta va fatta dal legale rappresentante o da un delegato.



Consiglio pratico

Le imprese iscritte al Registro delle imprese possono attivare, tramite il legale rappresentante, un abbonamento gratuito che invia ogni mese i dati CR alla PEC della società. È un modo semplice per tenere sotto controllo ciò che vedono le banche.

Se trovi un errore

La Banca d'Italia non modifica le segnalazioni: la responsabilità dei dati è dell'intermediario che li ha inviati. Se trovi un dato sbagliato, scrivi prima all'intermediario chiedendo la correzione. Se non risponde entro 60 giorni o la risposta non ti soddisfa, puoi presentare reclamo e poi ricorrere all'Arbitro Bancario Finanziario, oppure inviare un esposto alla Banca d'Italia (vedi capitolo 12).

Attenzione

Diffida da chi promette di "cancellare" segnalazioni corrette a pagamento. Una segnalazione esatta non si cancella: si supera con il tempo e con un andamento regolare. Si possono correggere solo dati errati.

Accanto alla CR pubblica esistono i **sistemi di informazioni creditizie** privati, che raccolgono soprattutto dati su finanziamenti a persone fisiche. Se sei imprenditore individuale o socio garante, anche la tua posizione personale può entrare nella valutazione.

Facciamo il punto

Il caso di Giulia

Giulia gestisce un negozio di ottica a Nuoro. Prima di chiedere un finanziamento scarica il prospetto CR e scopre una fideiussione da 35.000 euro ancora segnalata a suo nome: l'aveva firmata anni prima per un mutuo della sorella, già estinto. Scrive alla banca allegando la quietanza di estinzione e, dopo la correzione, presenta la sua richiesta con un quadro pulito. Senza quel controllo la banca avrebbe visto un impegno che non esisteva più.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ La CR mostra a ogni banca i tuoi fidi, mutui, anticipi e garanzie da 30.000 euro in su, e le sofferenze da 250 euro.
- ✓ Puoi consultarla gratis e conviene farlo prima di ogni richiesta.
- ✓ Gli errori si correggono rivolgendosi all'intermediario che ha segnalato.

Domande per riflettere

Quali voci della tua CR ti aspetti di trovare? Accordato e utilizzato coincidono con i tuoi contratti?

Hai firmato fideiussioni per altre persone o società che potrebbero comparire a tuo nome?

Le mie azioni

- ☐ Scarica il prospetto CR dell'impresa e, se sei garante, anche quello personale.
- ☐ Confronta ogni riga con i contratti in essere usando la Scheda 5.
- ☐ Valuta l'abbonamento mensile gratuito per la tua società.

CAPITOLO 3

I documenti che servono e come prepararli

In questo capitolo

- Una pratica completa e ordinata accorcia i tempi e migliora la valutazione.
- I documenti cambiano in base alla forma giuridica e al regime contabile.
- Ogni numero deve essere coerente con gli altri.

Il pacchetto di base

Ogni banca ha la propria lista, ma il nucleo è quasi sempre lo stesso. Prepararlo in anticipo, in formato digitale e con nomi di file chiari, ti fa risparmiare settimane e dà un'immagine di impresa organizzata.

Documento	Società di capitali	Ditte individuali e società di persone
Bilanci	Ultimi 2–3 bilanci depositati con nota integrativa	Prospetti contabili o rendiconti degli ultimi 2–3 anni
Dichiarazioni dei redditi	Modello della società	Modello del titolare o dei soci e della società
Situazione contabile aggiornata	Bilancio provvisorio dell'anno in corso	Prospetto entrate e uscite dell'anno in corso
Visura camerale	Aggiornata, con soci e amministratori	Aggiornata
Centrale dei Rischi	Prospetto della società e dei garanti	Prospetto del titolare o dei soci
Elenco affidamenti	Banche, linee, importi, scadenze	Banche, linee, importi, scadenze
Documenti personali	Documento e codice fiscale di amministratori e garanti	Documento e codice fiscale del titolare e dei garanti

I documenti legati alla richiesta

- **Per un investimento**: preventivi o contratti dei fornitori, eventuale perizia, titoli edilizi se si tratta di lavori, piano dell'investimento con le fonti di copertura.
- **Per un immobile**: atto di provenienza, planimetrie, compromesso o proposta d'acquisto; la banca farà eseguire una perizia.
- **Per liquidità o capitale circolante**: elenco dei principali clienti e fornitori con i tempi medi di incasso e pagamento, portafoglio ordini, piano dei flussi di cassa.
- **Per imprese nuove o in forte cambiamento**: business plan con proiezioni economiche e finanziarie (capitolo 6).

La situazione contabile infrannuale

Se il bilancio dell'ultimo anno è "vecchio" di molti mesi, la banca chiederà una situazione aggiornata. Fai in modo che sia completa: includi ratei, ammortamenti stimati e rimanenze di magazzino, altrimenti il risultato del periodo può apparire migliore o peggiore del vero e far perdere credibilità ai numeri.

Come prepararli: coerenza prima di tutto

La banca incrocia i dati. Il fatturato del bilancio deve essere coerente con le dichiarazioni IVA e dei redditi; i debiti bancari del bilancio con la Centrale dei Rischi; le rate indicate nell'elenco affidamenti con gli addebiti sul conto. Una differenza non spiegata genera domande e, spesso, ritardi.

- ☐ Il fatturato del bilancio corrisponde a quello delle dichiarazioni (o la differenza è spiegata).
- ☐ I debiti verso banche in bilancio corrispondono, a grandi linee, all'utilizzato in Centrale dei Rischi.
- ☐ Le rate dei finanziamenti sono riportate tutte nell'elenco affidamenti.
- ☐ La visura riporta soci, amministratori e sede attuali.
- ☐ Non ci sono debiti fiscali o contributivi scaduti non dichiarati.

Consiglio pratico

Prepara una breve **nota di presentazione** di una pagina: chi siete, cosa fate, i numeri principali degli ultimi anni, cosa chiedete e perché, come rimborserete. Spesso è il primo foglio che il gestore legge e quello che inoltra a chi decide.

Attenzione

Non presentare mai documenti modificati o numeri "aggiustati". Oltre alle conseguenze legali, la banca verifica i dati con fonti esterne: una sola incoerenza può bastare a compromettere la fiducia e la pratica.

Le domande che il gestore ti farà

Al colloquio i documenti vengono "interrogati". Preparare le risposte alle domande più frequenti ti permette di rispondere con precisione e di mostrare che conosci la tua impresa.

Domanda tipica	Cosa preparare
Perché vi serve questo importo?	Calcolo del fabbisogno: preventivi o piano dei flussi
Come pensate di rimborsare?	Flussi attesi e copertura delle rate (DSCR)
Com'è andato l'anno in corso?	Situazione contabile aggiornata e confronto con l'anno prima
Chi sono i vostri principali clienti?	Elenco clienti con peso sul fatturato e tempi di incasso
Avete altri finanziamenti o fidi?	Elenco affidamenti coerente con la Centrale dei Rischi
Quanto mettono i soci?	Mezzi propri disponibili e loro provenienza
Che garanzie potete offrire?	Garanzie personali, reali o pubbliche già valutate

Le debolezze vanno spiegate, non nascoste

Un anno in perdita, un calo di fatturato, un ritardo con l'erario: se c'è, la banca lo vedrà. Meglio anticiparlo con una spiegazione documentata (un evento straordinario, un investimento che ha pesato sul risultato, un cliente perso e sostituito) e indicare cosa è stato fatto per rimediare.

Quando consegni la pratica

- ☐ Tieni una copia di tutto ciò che consegni, nella stessa versione.
- ☐ Annota la data di consegna e il nome del gestore che segue la pratica.
- ☐ Chiedi subito se manca qualcosa e quali sono i tempi indicativi di risposta.
- ☐ Invia i documenti per PEC o email, così resta traccia scritta di cosa hai trasmesso e quando.

Facciamo il punto

Il caso di Marco e Sara

Marco e Sara hanno una piccola impresa di impianti elettrici a Sassari, in forma di società in nome collettivo. La prima richiesta di fido resta ferma un mese perché mancano la dichiarazione dei redditi dei soci e l'elenco degli affidamenti. Alla seconda occasione preparano tutto in una cartella digitale con un indice, aggiungono la situazione contabile del semestre e una nota di una pagina. Il gestore inoltra la pratica il giorno stesso.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il pacchetto base comprende bilanci, dichiarazioni, situazione aggiornata, visura, CR ed elenco affidamenti.
- ✓ La banca incrocia i dati: la coerenza tra documenti è decisiva.
- ✓ Una nota di presentazione e le spiegazioni sui punti deboli aiutano chi valuta.

Domande per riflettere

Quali documenti della checklist hai già pronti e quali devi chiedere al commercialista?

C'è un numero o un evento nei tuoi conti che avrà bisogno di una spiegazione?

Le mie azioni

- ☐ Compila la Scheda 1 (checklist documenti).
- ☐ Crea una cartella digitale con un file per documento e nomi chiari.
- ☐ Scrivi la nota di presentazione di una pagina.



PARTE 2

Leggere i numeri

Bilancio, indicatori e piano finanziario

4. Il bilancio con gli occhi della banca

5. Gli indicatori chiave, con esempi

6. Il business plan e il piano finanziario

2

CAPITOLO 4

Il bilancio con gli occhi della banca

04

In questo capitolo

- La banca riclassifica il tuo bilancio per leggerlo in modo uniforme.
- Le voci chiave sono EBITDA, posizione finanziaria netta e patrimonio netto.
- Capirle ti permette di prevedere le domande del gestore.

Perché la banca "riclassifica"

Il bilancio civilistico è scritto per finalità di legge. La banca lo riorganizza in uno schema proprio, detto **riclassificato**, per rispondere a due domande: quanto reddito produce la gestione ordinaria? Quanto debito finanziario ha l'impresa e con quali mezzi propri? Molte banche inseriscono i dati in procedure informatiche che calcolano automaticamente gli indicatori.

Il conto economico a valore aggiunto

Ecco un esempio semplificato di una piccola impresa che chiameremo *Esempio Srl*. Useremo gli stessi numeri anche nel capitolo successivo.

Conto economico (esempio)	Euro
Ricavi delle vendite	900.000
– Acquisti, servizi e altri costi esterni (al netto delle rimanenze)	600.000
– Costo del personale	180.000
= EBITDA (margine operativo lordo)	**120.000**
– Ammortamenti	30.000
= EBIT (risultato operativo)	**90.000**
– Oneri finanziari	15.000
= Risultato prima delle imposte	75.000
– Imposte	20.000
= Utile netto	**55.000**

L'**EBITDA** (in italiano MOL, margine operativo lordo) è il reddito prodotto dalla gestione caratteristica prima di ammortamenti, interessi e imposte. È una misura approssimativa della cassa generata dall'attività ed è il riferimento di molti indicatori bancari. Non è però cassa vera: bisogna ancora pagare imposte, investimenti e finanziare crediti e magazzino.

Lo stato patrimoniale in chiave finanziaria

Stato patrimoniale (esempio)	Euro
Immobilizzazioni nette (macchinari, attrezzature)	300.000
Crediti verso clienti	220.000
Magazzino	80.000
Liquidità in cassa e in banca	50.000
Totale attivo	**650.000**
Patrimonio netto	200.000
Mutuo bancario residuo	180.000
Fido di cassa utilizzato	40.000
Anticipi su fatture utilizzati	30.000
Debiti verso fornitori, erario e altri	160.000
Fondo TFR	40.000
Totale passivo e netto	**650.000**

Esempio di calcolo: la posizione finanziaria netta (PFN)

Debiti finanziari = mutuo 180.000 + fido 40.000 + anticipi 30.000 = **250.000 euro**.
PFN = debiti finanziari 250.000 − liquidità 50.000 = **200.000 euro**.
La PFN dice quanto debito finanziario resterebbe se si usasse tutta la cassa disponibile per ridurlo.

Debiti finanziari e debiti commerciali

Nella PFN entrano i debiti che producono interessi verso banche e finanziatori (mutui, fidi, anticipi, finanziamenti, spesso anche il leasing). I debiti verso fornitori ed erario non entrano nella PFN ma vengono guardati a parte: se crescono troppo o diventano scaduti sono un segnale di tensione.

Le voci su cui la banca si sofferma

- **Patrimonio netto**: misura quanto i soci hanno investito e lasciato nell'impresa. Se è molto basso o negativo, la banca considera l'impresa fragile.
- **Crediti verso clienti**: se crescono più dei ricavi, i clienti pagano più lentamente e la cassa ne soffre.
- **Magazzino**: un magazzino in aumento senza aumento delle vendite immobilizza liquidità.
- **Debiti tributari e previdenziali**: importi alti o in crescita fanno pensare a ritardi nei pagamenti.

Leggere i numeri nel tempo

Un solo bilancio è una fotografia; tre bilanci sono un film. La banca confronta sempre più esercizi per capire la direzione: un indicatore modesto ma in miglioramento può valere più di uno buono ma in peggioramento. Ecco l'andamento di *Esempio Srl* negli ultimi tre anni (dati di esempio).

Esempio Srl	Anno 1	Anno 2	Anno 3
EBITDA	95.000	108.000	120.000

Esempio Srl	Anno 1	Anno 2	Anno 3
PFN	240.000	220.000	200.000
PFN ÷ EBITDA	2,53	2,04	1,67

PFN ÷ EBITDA nei tre anni (esempio)



Nell'esempio il margine cresce e il debito netto scende: il rapporto migliora anno dopo anno. È il tipo di tendenza da mettere in evidenza nella nota di presentazione. Se invece la tendenza è negativa, preparati a spiegarne le cause e le contromisure.

Consiglio pratico

Chiedi al tuo commercialista di prepararti, insieme al bilancio, un prospetto riclassificato con EBITDA e PFN degli ultimi tre anni. Ti permette di vedere i numeri come li vedrà la banca e di arrivare al colloquio preparato.

Attenzione

Se sei in contabilità semplificata o in regime forfettario non hai uno stato patrimoniale completo. La banca lavorerà su dichiarazioni, estratti conto e prospetti: in questo caso un piano dei flussi di cassa ben fatto è ancora più importante.

Facciamo il punto

Il caso di Antonella

Antonella guida un'impresa di pulizie industriali a Olbia. Il bilancio mostra un utile in crescita, ma la banca nota che i crediti verso clienti sono passati da 90.000 a 160.000 euro in un anno, a fronte di ricavi cresciuti solo del 10%. Antonella scopre che un grande cliente paga con ritardi sempre maggiori. Rinegozia i termini con quel cliente, attiva un anticipo fatture dedicato e al colloquio successivo può spiegare il fenomeno con i numeri in mano.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ La banca riclassifica il bilancio per misurare reddito operativo e debito finanziario.
- ✓ EBITDA e PFN sono le due grandezze di partenza della maggior parte degli indicatori.
- ✓ Crediti, magazzino e debiti fiscali in crescita sono letti come segnali di tensione.

Domande per riflettere

Conosci l'EBITDA e la PFN della tua impresa degli ultimi due anni?

I tuoi crediti verso clienti crescono più o meno dei ricavi?

Le mie azioni

- ☐ Chiedi al commercialista il bilancio riclassificato degli ultimi tre anni.
- ☐ Calcola la tua PFN con il metodo dell'esempio.
- ☐ Annota le voci che ritieni di dover spiegare alla banca.

CAPITOLO 5

Gli indicatori chiave, con esempi



In questo capitolo

- Pochi rapporti tra numeri raccontano molto della salute dell'impresa.
- Non esistono soglie di legge: ogni banca usa i propri parametri.
- Conta soprattutto la tendenza nel tempo.

Riprendiamo i numeri di *Esempio Srl* del capitolo precedente: EBITDA 120.000 euro, oneri finanziari 15.000, patrimonio netto 200.000, debiti finanziari 250.000, liquidità 50.000, PFN 200.000. Tutti i calcoli che seguono sono **esempi didattici**.

1. Debiti finanziari su patrimonio netto (leva)

Esempio di calcolo

Debiti finanziari 250.000 ÷ patrimonio netto 200.000 = **1,25**.
Usando la PFN: 200.000 ÷ 200.000 = **1,0**.
Per ogni euro messo dai soci ci sono 1,25 euro di debito finanziario lordo.

Più il rapporto è alto, più l'impresa dipende dalle banche e meno "cuscinetto" ha per assorbire le perdite. Se il patrimonio netto è negativo l'indicatore perde significato e il segnale è comunque critico.

2. PFN su EBITDA

Esempio di calcolo

PFN 200.000 ÷ EBITDA 120.000 = **1,67**.
In modo intuitivo: con il margine operativo di un anno e due terzi l'impresa potrebbe ripagare il debito finanziario netto, se non avesse altre uscite.

È uno degli indicatori più usati per misurare la sostenibilità dell'indebitamento. Un valore che cresce di anno in anno indica che il debito aumenta più velocemente della capacità di generare reddito.

3. DSCR: la copertura del servizio del debito

Il **DSCR** (Debt Service Coverage Ratio) confronta la cassa che l'impresa genera in un periodo con ciò che deve pagare alle banche nello stesso periodo (quote capitale più interessi). Se è **inferiore a 1**, la cassa prodotta non basta a pagare le rate e l'impresa deve attingere a riserve o a nuovo debito.

Esempio di calcolo (semplificato, su base annua)

Flusso di cassa disponibile = EBITDA 120.000 − imposte 20.000 − investimenti di mantenimento 10.000 − aumento di crediti e magazzino al netto dei debiti verso fornitori 10.000 = **80.000**.
Servizio del debito = quote capitale 45.000 + interessi 15.000 = **60.000**.
DSCR = 80.000 ÷ 60.000 = **1,33**.

Ora immaginiamo che *Esempio Srl* chieda un nuovo finanziamento di 100.000 euro al tasso fisso del 6% annuo. Con rimborso in 5 anni la rata mensile è di circa 1.933,28 euro (23.199 euro l'anno); in 7 anni scende a circa 1.460,86 euro (17.530 euro l'anno). Se nel primo anno il nuovo investimento non produce ancora cassa aggiuntiva:

Ipotesi (esempio)	Servizio del debito annuo	DSCR
Situazione attuale	60.000	1,33
Nuovo prestito a 5 anni	83.199	0,96
Nuovo prestito a 7 anni	77.530	1,03

DSCR nelle tre ipotesi (esempio)



Che cosa insegna l'esempio

La durata del finanziamento cambia la sostenibilità: a parità di importo, una durata più lunga abbassa la rata e migliora il DSCR, ma aumenta gli interessi totali (nell'esempio circa 16.000 euro in 5 anni contro circa 22.700 euro in 7 anni). La durata giusta è quella coerente con la vita dell'investimento e con i flussi che genera.

4. Gli indicatori di liquidità

Supponiamo che le attività correnti di *Esempio Srl* (crediti, magazzino, liquidità) siano 350.000 euro e le passività correnti (debiti a breve verso banche, fornitori, erario) 280.000 euro.

Esempio di calcolo

Indice di liquidità corrente = 350.000 ÷ 280.000 = **1,25**.
Indice di liquidità immediata (senza magazzino) = (350.000 − 80.000) ÷ 280.000 = **0,96**.
Giorni medi di incasso = crediti 220.000 ÷ ricavi 900.000 × 365 = circa **89 giorni** (calcolo semplificato: per maggiore precisione confronta i crediti, che includono l'IVA, con i ricavi aumentati dell'IVA).

5. Copertura degli oneri finanziari

EBITDA ÷ oneri finanziari = 120.000 ÷ 15.000 = **8**. Il margine operativo copre gli interessi otto volte. Un valore che scende anno dopo anno indica che gli interessi stanno erodendo il reddito.

Indicatore	Formula	Esempio Srl	Cosa segnala
Leva	Debiti finanziari ÷ PN	1,25	Dipendenza dal debito
PFN/EBITDA	PFN ÷ EBITDA	1,67	Anni di margine per ripagare il debito netto
DSCR	Flusso di cassa ÷ (capitale + interessi)	1,33	Capacità di pagare le rate
Liquidità corrente	Attivo corrente ÷ passivo corrente	1,25	Equilibrio a breve
Liquidità immediata	(Attivo corrente – magazzino) ÷ passivo corrente	0,96	Equilibrio a breve senza scorte
Copertura interessi	EBITDA ÷ oneri finanziari	8	Peso degli interessi

Attenzione

Non esistono soglie fissate dalla legge per questi indicatori e ogni banca usa propri parametri, diversi anche per settore. Diffida di tabelle "universali" con valori buoni o cattivi: usa gli indicatori per capire la tendenza della tua impresa e per preparare le risposte.

Consiglio pratico

Calcola gli indicatori per almeno tre anni consecutivi con la Scheda 2. Una tendenza in miglioramento, anche partendo da valori modesti, è un argomento forte al colloquio.

Facciamo il punto

Il caso di Stefano

Stefano ha un'officina meccanica ad Alghero e vuole un finanziamento di 100.000 euro per un ponte e nuove attrezzature diagnostiche. Calcolando il DSCR con il suo commercialista scopre che con un rimborso in 4 anni le rate supererebbero la cassa prodotta nel primo anno. Presenta quindi una richiesta su una durata più lunga, coerente con la vita delle attrezzature, e allega un prospetto che mostra la copertura delle rate anno per anno. Il gestore apprezza di non dover ricostruire lui i conti.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Leva, PFN/EBITDA, DSCR, liquidità e copertura interessi sono gli indicatori di base.
- ✓ Il DSCR sotto 1 indica che la cassa non basta a pagare le rate.
- ✓ La durata del prestito incide sulla sostenibilità: va scelta in base all'investimento.

Domande per riflettere

Qual è il DSCR della tua impresa con i debiti attuali? E con il nuovo finanziamento?

Quale dei tuoi indicatori è peggiorato di più negli ultimi tre anni, e perché?

Le mie azioni

- ☐ Compila la Scheda 2 con i dati degli ultimi tre bilanci.
- ☐ Simula il DSCR con il nuovo finanziamento su due durate diverse.
- ☐ Prepara una spiegazione per l'indicatore più debole.

CAPITOLO 6

Il business plan e il piano finanziario

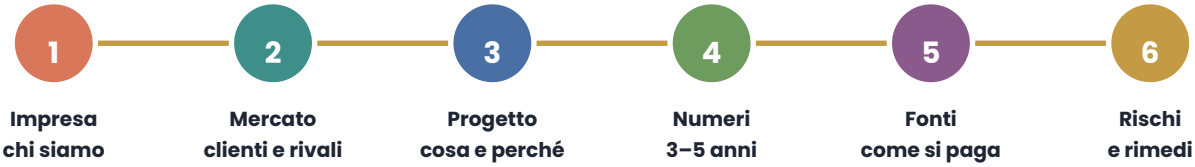
In questo capitolo

- Il business plan racconta con i numeri dove sta andando l'impresa.
- Il piano dei flussi di cassa mostra se e quando i soldi entrano ed escono.
- Ipotesi prudenti e spiegate valgono più di previsioni ottimistiche.

Quando serve

Per un fido di importo contenuto a un'impresa con buoni bilanci può bastare la documentazione storica. Il business plan diventa invece indispensabile quando si chiede un finanziamento per **un investimento**, quando l'impresa è **nuova**, quando cambia attività o dimensione, o quando i bilanci passati non rappresentano più la situazione attuale. Il Quaderno N. 15 della collana è dedicato interamente al business plan: qui ne vediamo l'essenziale per il rapporto con la banca.

Le parti di un business plan essenziale



- **L'impresa e le persone**: storia, attività, competenze dei titolari, organizzazione.
- **Il mercato**: chi sono i clienti, come li raggiungi, chi sono i concorrenti, perché scelgono te.
- **Il progetto**: cosa vuoi fare, quanto costa, con quali tempi, quali effetti su ricavi e costi.
- **Le proiezioni**: conto economico, stato patrimoniale semplificato e flussi di cassa per 3–5 anni.
- **Le fonti di copertura**: quanto mettono i soci, quanto il finanziamento, eventuali contributi pubblici.
- **I rischi**: cosa può andare storto e come reagiresti.

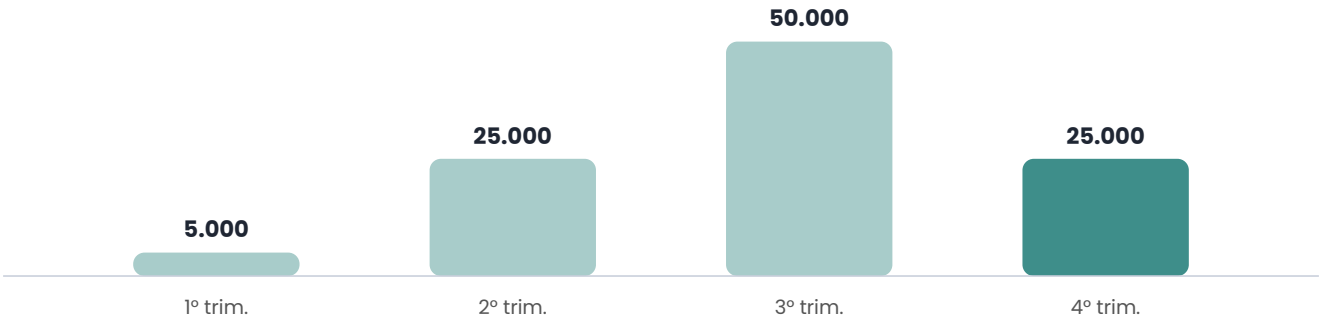
Il piano dei flussi di cassa a 12 mesi

È lo strumento più utile sia per te sia per la banca. Si costruisce mese per mese: **saldo iniziale + entrate – uscite = saldo finale**, che diventa il saldo iniziale del mese successivo. Le entrate si inseriscono quando vengono incassate (non quando si emette la fattura), le uscite quando vengono pagate, IVA, imposte, contributi e rate comprese.

Trimestre (esempio)	Saldo iniziale	Entrate	Uscite	Saldo finale
1° trimestre	20.000	200.000	215.000	5.000
2° trimestre	5.000	260.000	240.000	25.000

Trimestre (esempio)	Saldo iniziale	Entrate	Uscite	Saldo finale
3° trimestre	25.000	280.000	255.000	50.000
4° trimestre	50.000	210.000	235.000	25.000

Saldo di cassa a fine trimestre (esempio, euro)



? Cosa si legge nell'esempio

Nel primo trimestre la cassa scende quasi a zero: è il momento in cui servirebbe un fido o un anticipo, non un mutuo. Se la stagionalità si ripete ogni anno, il fabbisogno è di breve periodo e va coperto con strumenti a breve (capitolo 7). Lavorando mese per mese, invece che per trimestre, il punto più basso può risultare anche più profondo.

Ipotesi prudenti e scenari

La banca diffida dei piani in cui tutto cresce velocemente e i costi restano fermi. Spiega da dove nascono le tue ipotesi (contratti firmati, ordini, dati storici, preventivi) e prepara almeno due scenari: uno **base** e uno **prudente**, con ricavi più bassi o incassi più lenti. Se il piano regge anche nello scenario prudente, è molto più credibile.

- ☐ Le vendite previste sono coerenti con lo storico e con la capacità produttiva.
- ☐ I tempi di incasso e pagamento sono quelli reali, non quelli contrattuali sperati.
- ☐ Sono inclusi IVA, imposte, contributi, tredicesime e rate dei debiti esistenti.
- ☐ L'investimento è coperto per una parte con mezzi propri.
- ☐ Esiste uno scenario prudente e il saldo di cassa resta gestibile.

Consiglio pratico

Il piano dei flussi non serve solo per la banca: aggiornalo ogni mese confrontando previsto e reale. Ti accorgerai in anticipo dei mesi difficili e potrai chiedere credito con calma, non in emergenza.

Attenzione

Un finanziamento chiesto all'ultimo momento, quando la cassa è già a zero, viene valutato peggio e spesso costa di più. Le richieste preparate con qualche mese di anticipo hanno maggiori possibilità.

Facciamo il punto

Il caso di Francesca

Francesca gestisce uno stabilimento balneare con bar a Valledoria. Ogni anno a marzo e aprile paga allestimenti, forniture e personale, ma i primi incassi arrivano a giugno. Per anni ha chiesto aiuto alla banca in aprile, con il conto già in rosso. Quest'anno prepara a gennaio un piano dei flussi mese per mese, individua il fabbisogno di primavera e chiede un fido stagionale coerente con l'importo e con i mesi di rientro. La trattativa è più serena e la richiesta è chiara.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il business plan è indispensabile per investimenti, imprese nuove o in cambiamento.
- ✓ Il piano dei flussi a 12 mesi mostra quando e quanto serve, e quale strumento è adatto.
- ✓ Ipotesi documentate e uno scenario prudente rendono il piano credibile.

Domande per riflettere

In quali mesi dell'anno la tua cassa tocca il punto più basso?

Il tuo piano reggerebbe con incassi in ritardo di 30 giorni?

Le mie azioni

- ☐ Compila la Scheda 3 con i flussi dei prossimi 12 mesi.
- ☐ Prepara uno scenario prudente con ricavi ridotti del 10–15%.
- ☐ Aggiorna il piano ogni mese confrontando previsto e reale.

PARTE 3

Scegliere il finanziamento

Forme tecniche, garanzie e confronto delle offerte

7. Le forme di finanziamento a breve termine

8. Medio-lungo termine e garanzie

9. Scegliere la forma giusta per l'obiettivo

10. Trattativa e confronto delle offerte

3

CAPITOLO 7

Le forme di finanziamento a breve termine

In questo capitolo

- Il credito a breve serve a finanziare il ciclo di incassi e pagamenti.
- Ogni strumento ha un costo e un uso preciso.
- Usarli bene evita sconfinamenti e tensioni di cassa.

A che cosa serve il breve termine

Tra il momento in cui paghi fornitori e stipendi e quello in cui incassi dai clienti passa del tempo. Questo "buco" si chiama **fabbisogno di capitale circolante** e si finanzia con strumenti a breve, che si rinnovano e si rimborsano con gli incassi. Usarli per comprare macchinari o immobili, invece, crea squilibri.

Il fido di cassa (apertura di credito in conto corrente)

La banca ti mette a disposizione una somma sul conto, che puoi usare e ricostituire liberamente entro il limite concesso. Paghi gli **interessi** solo sulle somme usate e una **commissione di disponibilità fondi** sulla somma accordata. È lo strumento più flessibile, ma di norma anche uno dei più costosi, ed è generalmente revocabile secondo quanto previsto dal contratto.

? Il limite di legge alla commissione sul fido

Per le aperture di credito l'art. 117-bis del Testo unico bancario consente, come unici oneri, una **commissione onnicomprensiva**, proporzionale alla somma messa a disposizione e alla durata, che **non può superare lo 0,5% per trimestre**, oltre agli interessi sulle somme utilizzate. In caso di sconfinamento si possono applicare solo una **commissione di istruttoria veloce** in misura fissa e gli interessi sull'importo sconfinato. Le clausole diverse sono nulle.

Esempio di calcolo

Fido accordato 30.000 euro. Commissione massima per legge: 30.000 × 0,5% = **150 euro a trimestre**, cioè fino a 600 euro l'anno, anche se il fido non viene usato. A questi si aggiungono gli interessi sulle somme effettivamente utilizzate.

Gli anticipi sui crediti commerciali

- **Anticipo fatture**: la banca anticipa una percentuale dell'importo di fatture emesse verso clienti, in attesa del loro pagamento. Quando il cliente paga, l'anticipo si chiude.
- **SBF e RiBa** (salvo buon fine, ricevute bancarie): presenti alla banca gli incassi futuri e la banca te ne anticipa l'importo; se il cliente non paga alla scadenza, l'importo viene riaddebitato (insoluto).
- **Anticipo contratti**: si anticipa una parte del valore di un contratto o di un ordine già acquisito, tipico di chi lavora su commessa, anche verso la pubblica amministrazione.

- **Anticipo all'export e all'import**: finanziamenti legati a operazioni con l'estero.

Esempio di calcolo: anticipo fatture

Fattura di 50.000 euro con pagamento a 90 giorni. La banca anticipa l'80%, cioè 40.000 euro, al tasso del 6% annuo.
Interessi = 40.000 × 6% × 90 ÷ 365 = circa **592 euro**, a cui si sommano eventuali commissioni per fattura previste dal contratto.

Il factoring

Con il **factoring** cedi i tuoi crediti commerciali a una società specializzata (il factor), che li gestisce, li incassa e può anticiparti il corrispettivo. La disciplina principale è nella legge 21 febbraio 1991, n. 52. Si distingue tra cessione **pro solvendo**, in cui se il cliente non paga il rischio resta a te, e **pro soluto**, in cui il factor si assume il rischio di insolvenza del debitore nei limiti del contratto, a un costo più alto.

Strumento	Per cosa serve	Attenzione a
Fido di cassa	Esigenze di cassa variabili e imprevisti	Costo, revocabilità, sconfinamenti
Anticipo fatture	Clienti che pagano a distanza di mesi	Fatture non pagate, commissioni per fattura
SBF / RiBa	Incassi frequenti e ripetitivi	Insoluti che vengono riaddebitati
Anticipo contratti	Commesse lunghe	Rispetto dei tempi di esecuzione
Factoring	Molti crediti, gestione esterna	Pro solvendo o pro soluto, costi complessivi

Consiglio pratico

Chiedi un fido proporzionato al tuo reale fabbisogno, calcolato con il piano dei flussi: un fido troppo stretto porta a sconfinamenti che peggiorano il rating; uno troppo largo costa commissioni inutili.

Attenzione

Gli insoluti su RiBa e anticipi vengono visti dalla banca e possono comparire nella Centrale dei Rischi tra i rischi autoliquidanti. Seleziona i clienti di cui presentare i crediti e verifica la loro affidabilità.

Facciamo il punto

Il caso di Roberto

Roberto ha un'azienda di distribuzione di bevande a Tempio Pausania e fattura soprattutto a bar e ristoranti con pagamenti a 60 giorni. Usava il fido di cassa per tutto e sconfinava ogni estate. Con la banca rivede la struttura: un fido più contenuto per gli imprevisti e una linea di anticipo SBF per gli incassi dei clienti abituali. Il costo complessivo scende e il conto smette di sconfinare.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il breve termine finanzia il ciclo incassi-pagamenti, non gli investimenti.
- ✓ Sul fido la commissione onnicomprensiva non può superare lo 0,5% a trimestre dell'accordato.
- ✓ Anticipi e factoring trasformano in cassa i crediti verso clienti, con costi e rischi diversi.

Domande per riflettere

Quale parte del tuo fido usi stabilmente tutto l'anno?

Hai crediti verso clienti affidabili che potrebbero essere anticipati?

Le mie azioni

- ☐ Elenca le linee a breve in essere nella Scheda 5.
- ☐ Confronta il tuo fido con il fabbisogno indicato dal piano dei flussi.
- ☐ Chiedi alla banca il foglio informativo di ogni linea a breve.

CAPITOLO 8

Medio-lungo termine e garanzie

In questo capitolo

- I finanziamenti a medio-lungo termine servono per investimenti che durano anni.
- La rata deve essere sostenuta dai flussi che l'investimento genera.
- Le garanzie riducono il rischio della banca, non il tuo debito.

Il mutuo chirografario

È un finanziamento rateale **senza ipoteca**, di norma di durata media, secondo le politiche della banca. Può essere assistito da garanzie personali o da garanzie pubbliche o consortili. Si usa per investimenti in macchinari e attrezzature, per consolidare debiti a breve o per sostenere lo sviluppo.

Il mutuo ipotecario

È garantito da un'**ipoteca** su un immobile, dell'impresa o di terzi. Consente in genere durate più lunghe e importi più alti. L'immobile viene valutato con una perizia e l'operazione richiede l'atto notarile, con costi da mettere in conto.

Esempio di calcolo: mutuo ipotecario

Mutuo di 150.000 euro, durata 10 anni, tasso fisso 5% annuo, rata mensile con ammortamento alla francese.
Rata = circa **1.590,98 euro** al mese (circa 19.092 euro l'anno).
Interessi totali = circa **40.918 euro**. Spese di istruttoria, perizia, notaio e imposte vanno aggiunte.

Estinzione anticipata e portabilità

Per i mutui stipulati da **persone fisiche** per acquistare o ristrutturare immobili destinati anche allo svolgimento della propria attività economica o professionale, l'art. 120-ter del Testo unico bancario rende nulla la penale di estinzione anticipata. La **surrogazione** (portabilità) senza costi dell'art. 120-quater si applica ai finanziamenti a persone fisiche e **microimprese** (esclusi i leasing). Per le altre imprese contano le clausole del contratto: leggile prima di firmare.

I finanziamenti per investimenti e il leasing

Molte banche offrono linee dedicate agli investimenti, a volte abbinate a **agevolazioni pubbliche**: contributi a fondo perduto, tassi agevolati, crediti d'imposta o garanzie. Le misure cambiano spesso e hanno finestre di apertura: verificale sempre al momento della richiesta.

Il **leasing** è un'alternativa al mutuo: la società di leasing acquista il bene e te lo concede in uso a fronte di canoni, con la possibilità di riscattarlo alla fine. È diffuso per veicoli, macchinari e immobili strumentali. Vantaggi, costi e aspetti fiscali sono trattati nel Quaderno N. 09 della collana, dedicato al leasing.

Le garanzie



Personali
fideiussioni



Reali
ipoteca e pegno



Pubbliche
Fondo PMI



Confidi
garanzie consortili

- **Garanzie personali**: la più comune è la **fideiussione**, con cui una persona (spesso il socio o un familiare) si impegna a pagare se l'impresa non lo fa. Il fideiussore risponde con tutto il proprio patrimonio, nei limiti dell'importo garantito.
- **Garanzie reali**: l'**ipoteca** su immobili e il **pegno** su beni mobili, titoli o somme. In caso di inadempimento la banca può rivalersi su quei beni.
- **Fondo di Garanzia per le PMI**: fondo pubblico istituito dalla legge 662/1996 e gestito da Mediocredito Centrale, che garantisce una parte del finanziamento concesso da banche e intermediari. La richiesta viene presentata dalla banca o dal confidi, non dall'impresa.
- **Confidi**: consorzi e cooperative di garanzia collettiva dei fidi che rilasciano garanzie alle imprese associate.

Attenzione

Prima di firmare una fideiussione leggi l'importo massimo garantito, la durata e le clausole: la garanzia può restare valida anche dopo che sei uscito dalla società. Le fideiussioni rilasciate compaiono nella Centrale dei Rischi del garante e possono ridurre la sua capacità di ottenere credito.

Consiglio pratico

La garanzia pubblica o consortile copre solo una parte del finanziamento e non riduce il tuo debito: l'impresa resta obbligata a restituire tutto. Garanzie e Fondo di Garanzia sono approfonditi nel Quaderno N. 08 della collana, dedicato al Fondo di Garanzia per le PMI.

Facciamo il punto

Il caso di Luca

Luca ha un caseificio artigianale vicino a Macomer e vuole ampliare il locale di stagionatura e acquistare una nuova linea di confezionamento. Insieme alla banca separa le due esigenze: un mutuo ipotecario a lunga durata per i lavori sull'immobile di proprietà e un finanziamento chirografario con garanzia pubblica per i macchinari, di durata coerente con la loro vita utile. Le rate complessive restano entro la cassa che il piano prevede.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Chirografario e ipotecario si distinguono per garanzia, durata e costi accessori.
- ✓ Leasing e agevolazioni sono alternative o complementi da valutare caso per caso.
- ✓ Le garanzie riducono il rischio della banca, ma il debito resta per intero all'impresa.

Domande per riflettere

Quali garanzie personali hai già rilasciato e per quali importi?

La durata che vorresti chiedere è coerente con la vita del bene che acquisti?

Le mie azioni

- ☐ Annota nella Scheda 5 tutte le garanzie rilasciate da te e dai soci.
- ☐ Chiedi i fogli informativi di mutuo chirografario e ipotecario.
- ☐ Verifica con chi ti segue se esistono agevolazioni attive per il tuo investimento.

CAPITOLO 9

Scegliere la forma giusta per l'obiettivo

In questo capitolo

- Il primo errore è chiedere lo strumento sbagliato per il bisogno giusto.
- La regola d'oro è la coerenza tra durata del finanziamento e durata dell'impiego.
- Un buon equilibrio finanziario parte dalla struttura dei debiti.

Liquidità o investimento?

Prima di parlare di tassi chiediti: **a cosa servono questi soldi e in quanto tempo torneranno indietro?** Il denaro che serve a pagare un fornitore tornerà con l'incasso del cliente, in poche settimane o mesi. Quello che compra un macchinario tornerà poco per volta, attraverso la produzione degli anni successivi. Sono due bisogni diversi e richiedono strumenti diversi.

Obiettivo	Durata dell'impiego	Strumenti tipici
Pagare fornitori in attesa degli incassi	Settimane o mesi	Anticipo fatture, SBF/RiBa, factoring
Imprevisti e oscillazioni di cassa	Breve	Fido di cassa
Stagionalità ricorrente	Alcuni mesi	Fido o finanziamento a breve con rientro programmato
Scorte e capitale circolante strutturale	Medio	Finanziamento chirografario a medio termine
Macchinari, attrezzature, veicoli	Pluriennale	Chirografario, leasing, finanziamenti agevolati
Immobili strumentali	Lunga	Mutuo ipotecario, leasing immobiliare
Riequilibrio dei debiti a breve	Medio-lungo	Consolidamento con finanziamento a medio termine

La regola della coerenza delle durate

Gli investimenti che durano anni vanno finanziati con mezzi propri o debiti a medio-lungo termine; il capitale circolante con strumenti a breve. Se compri un macchinario con il fido, le uscite immediate restano a carico della cassa corrente mentre il macchinario rende solo negli anni: il fido resta pieno, la flessibilità sparisce e al primo imprevisto si sconfina.

«Debito breve per bisogni brevi, debito lungo per investimenti lunghi.»

Esempio: stesso importo, due scelte

Un'impresa compra un furgone da 40.000 euro usando il fido. Il fido da 50.000 euro resta quasi pieno per anni e ogni mese di bassa stagione provoca sconfinamenti.
In alternativa finanzia il furgone in 36 mesi al 7% annuo: rata di circa **1.235 euro** al mese (circa 4.463 euro di interessi totali, esempio senza spese). Il fido resta libero per la gestione corrente e la banca vede un utilizzo ordinato delle linee.

Quanto mettere di tasca propria

Le banche apprezzano che una parte dell'investimento sia coperta da **mezzi propri** (capitale, utili lasciati in azienda, versamenti dei soci). Dimostra fiducia nel progetto e riduce il rischio. Un investimento finanziato interamente a debito è più difficile da far approvare e pesa di più sul DSCR.

Esempio: coprire un investimento, IVA compresa

Macchinario da 100.000 euro più IVA al 22% (22.000 euro): al fornitore vanno pagati **122.000 euro**.
Copertura ipotizzata: mezzi propri 20.000 euro + finanziamento a medio termine 80.000 euro per la parte imponibile + linea a breve 22.000 euro per l'IVA.
Se l'IVA è detraibile, si recupera nel tempo attraverso le liquidazioni periodiche: per questo il suo fabbisogno è temporaneo e si copre meglio con uno strumento a breve. Verifica sempre con la banca se il finanziamento copre anche l'IVA.

Imprese molto piccole o appena nate

Chi avvia un'attività o ha un'impresa molto piccola, senza bilanci storici e senza garanzie reali, può valutare il **microcredito** previsto dall'art. 111 del Testo unico bancario: finanziamenti non assistiti da garanzie reali e accompagnati da servizi di assistenza e monitoraggio, con importi e requisiti fissati da un decreto del Ministero dell'Economia. Requisiti, importi e soggetti che lo erogano sono spiegati nel Quaderno N. 12 della collana, dedicato al microcredito.

Consolidare i debiti a breve

Se negli anni hai finanziato investimenti con il breve, puoi chiedere di **consolidare**: un finanziamento a medio termine che rimborsa parte del breve e ripristina i fidi. Funziona se l'impresa è sana e il problema è solo di struttura; se invece mancano redditività o cassa, il consolidamento rischia di rinviare il problema.

Credito ai consumatori e credito alle imprese

Le regole sul credito ai consumatori, riformate dal D.Lgs. 212/2025 con applicazione dal 20 novembre 2026, riguardano le persone fisiche che agiscono per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale. Un finanziamento chiesto per la tua impresa segue invece le regole generali di trasparenza bancaria, con alcune tutele in più per le microimprese.

Consiglio pratico

Usa la tabella di questo capitolo insieme al piano dei flussi: il saldo minimo mensile ti dice quanto breve termine ti serve, l'elenco degli investimenti quanto medio-lungo.

Attenzione

Non usare un prestito personale del titolare per finanziare l'impresa senza valutarne le conseguenze: mescola patrimonio personale e aziendale, non migliora la storia creditizia dell'impresa e può pesare sulla tua famiglia.

Prima di scegliere: cinque domande

- ☐ A cosa servono esattamente i soldi?
- ☐ In quanto tempo torneranno indietro attraverso l'attività?
- ☐ Quale rata è sostenibile secondo il mio piano dei flussi, anche nello scenario prudente?
- ☐ Quanto posso mettere con mezzi propri?
- ☐ Quali garanzie posso offrire senza mettere a rischio il patrimonio della mia famiglia?

Facciamo il punto

Il caso di Elena

Elena ha una pasticceria a Cagliari e due anni fa ha rinnovato il laboratorio usando il fido. Da allora il conto è sempre al limite. Con l'aiuto del commercialista chiede alla banca un finanziamento a cinque anni per consolidare la parte di fido usata per i lavori. Il fido torna disponibile per le spese stagionali di Natale e Pasqua, e la rata del nuovo prestito è compatibile con i flussi del laboratorio.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Prima dello strumento, definisci l'obiettivo e il tempo di ritorno del denaro.
- ✓ Breve per il circolante, medio-lungo per gli investimenti: la coerenza delle durate protegge la cassa.
- ✓ Mezzi propri e consolidamento ben motivato rafforzano la richiesta.

Domande per riflettere

C'è una parte del tuo fido usata per investimenti che andrebbe consolidata?

Quanto puoi mettere con mezzi propri nel prossimo investimento?

Le mie azioni

- ☐ Classifica i tuoi debiti attuali per durata e per utilizzo.
- ☐ Individua eventuali squilibri tra durata dei debiti e degli impieghi.
- ☐ Definisci per iscritto obiettivo, importo e durata della prossima richiesta.

CAPITOLO 10

Trattativa e confronto delle offerte

In questo capitolo

- Il tasso nominale non basta a dire quale offerta costa meno.
- Spese, commissioni, garanzie e clausole cambiano il costo e la flessibilità.
- Una trattativa preparata si basa su richieste chiare e documenti scritti.

Prima di tutto: i documenti di trasparenza

Ogni banca e ogni intermediario devono mettere a disposizione il **foglio informativo** di ciascun prodotto, con tassi, spese e commissioni, consultabile anche sul sito. Prima della firma riceverai il **documento di sintesi** con le condizioni economiche del tuo contratto. Chiedili e confrontali: sono la base di qualsiasi trattativa.

TAN, TAEG e ISC

- **TAN** (tasso annuo nominale): è il tasso di interesse puro, senza spese.
- **TAEG** (tasso annuo effettivo globale): misura il costo totale del credito ai consumatori, comprese spese e commissioni obbligatorie.
- **ISC** (indicatore sintetico di costo): per i finanziamenti che non rientrano nel credito ai consumatori le disposizioni di trasparenza della Banca d'Italia prevedono questo indicatore, calcolato con lo stesso metodo del TAEG. Nel foglio informativo lo trovi di solito riferito a un esempio.

Esempio: due offerte per 100.000 euro in 5 anni

Offerta A: TAN 5,5%, istruttoria 1.500 euro, spese di incasso rata 3 euro al mese. Rata circa 1.910,12 euro. Indicatore di costo calcolato circa **6,37%**; costo totale (interessi più spese) circa 16.287 euro.
Offerta B: TAN 5,9%, istruttoria 300 euro, nessuna spesa di incasso. Rata circa 1.928,63 euro. Indicatore di costo calcolato circa **6,19%**; costo totale circa 16.018 euro.
L'offerta con il TAN più basso è la più cara nel complesso.

Costo complessivo delle due offerte (esempio, euro)



Tasso fisso o variabile

Con il **tasso fisso** la rata non cambia per tutta la durata: sai fin dall'inizio quanto pagherai. Con il **tasso variabile** la rata segue un parametro di mercato più uno spread: può partire più bassa, ma può anche salire. Per un'impresa con margini stretti la prevedibilità della rata ha un valore.

Esempio: 100.000 euro in 5 anni

Tasso fisso 6%: rata costante di circa 1.933,28 euro; interessi totali circa 15.997 euro.
Tasso variabile che parte dal 5%: rata iniziale di circa 1.887,12 euro. Se dopo il primo anno il tasso salisse al 7% e lì restasse, la rata dei quattro anni successivi diventerebbe circa 1.962,26 euro e gli interessi totali circa 16.834 euro.
Se invece il tasso restasse al 5% per tutta la durata, gli interessi totali sarebbero circa 13.227 euro.

Le altre voci da confrontare

Voce	Cosa verificare
Tasso fisso o variabile	Se variabile: parametro di riferimento, spread, eventuali tetti e minimi
Spese iniziali	Istruttoria, perizia, notaio, imposte
Spese ricorrenti	Incasso rata, invio comunicazioni, gestione pratica
Commissioni sui fidi	Commissione onnicomprensiva, istruttoria veloce
Estinzione anticipata	Eventuale compenso o penale previsti dal contratto
Garanzie richieste	Fideiussioni, ipoteche, garanzie pubbliche e loro costo
Prodotti abbinati	Polizze o servizi obbligatori o facoltativi, e loro costo
Covenant e clausole	Impegni su indicatori, divieti, cause di risoluzione o decadenza

Che cosa sono i covenant

I **covenant** sono impegni che l'impresa assume nel contratto: mantenere certi indicatori entro valori stabiliti (per esempio un rapporto massimo tra PFN ed EBITDA), non distribuire utili oltre una soglia, non concedere altre garanzie, informare la banca di eventi rilevanti. Se non vengono rispettati, la banca può chiedere il rimborso anticipato o modificare le condizioni. Leggili con attenzione e valuta se potrai rispettarli anche in un anno difficile.

Come condurre la trattativa



- ☐ Chiedi le offerte per iscritto, sullo stesso importo e sulla stessa durata, per poterle confrontare.
- ☐ Confronta il costo totale e l'ISC, non solo il TAN.
- ☐ Negozia anche spese e garanzie, non solo il tasso.

- ☐ Fatti spiegare ogni clausola che non comprendi, in particolare covenant e cause di risoluzione.
- ☐ Non firmare il giorno stesso un contratto che hai visto per la prima volta.

Usura e modifiche delle condizioni

La legge 108/1996 fissa limiti ai tassi: ogni trimestre il Ministero dell'Economia pubblica, sulla base delle rilevazioni della Banca d'Italia, i **tassi soglia** per categoria di operazione, oltre i quali gli interessi sono usurari. Inoltre l'art. 118 del Testo unico bancario consente alla banca di modificare unilateralmente le condizioni solo se il contratto lo prevede e c'è un giustificato motivo, con comunicazione scritta e almeno **due mesi di preavviso**: puoi recedere senza spese prima della data di applicazione.

Consiglio pratico

Presentarsi con la Scheda 6 compilata (preparazione del colloquio) e con un confronto ordinato delle offerte (Scheda 4) mostra competenza e sposta la discussione dai "sì o no" ai "come".

Attenzione

Una polizza o un servizio aggiuntivo proposto insieme al finanziamento può essere facoltativo: chiedi sempre se è obbligatorio, quanto costa e se puoi sceglierne uno equivalente sul mercato.

Facciamo il punto

Il caso di Davide

Davide ha un'impresa edile a Porto Torres e riceve due proposte per un finanziamento di 120.000 euro. La prima ha un tasso più basso, ma prevede un covenant sul rapporto tra debiti ed EBITDA e una polizza abbinata. La seconda costa leggermente di più in interessi, ma non ha covenant e le spese sono contenute. Considerando che il suo fatturato varia molto da un anno all'altro, Davide sceglie la seconda dopo aver fatto calcolare il costo totale di entrambe.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Confronta l'ISC e il costo totale, non solo il TAN.
- ✓ Spese, garanzie, prodotti abbinati e covenant fanno parte del prezzo.
- ✓ Chiedi offerte scritte e confrontabili, e prenditi il tempo di leggere il contratto.

Domande per riflettere

Le offerte che hai ricevuto sono confrontabili per importo, durata e tipo di tasso?

Il contratto prevede covenant che potresti non rispettare in un anno difficile?

Le mie azioni

- ☐ Inserisci almeno due offerte nella Scheda 4.
- ☐ Chiedi il foglio informativo e il documento di sintesi di ciascuna.
- ☐ Prepara il colloquio con la Scheda 6.

PARTE 4

Tutele e momenti difficili

Crisi, rinegoziazione, diritti e mediazione creditizia

11. Quando le cose vanno male

12. I tuoi diritti e il ruolo del mediatore creditizio

4

CAPITOLO 11

Quando le cose vanno male

In questo capitolo

- Le difficoltà finanziarie si affrontano meglio quando si vedono arrivare.
- La legge chiede agli imprenditori strumenti per accorgersene in tempo.
- Rinegoziare presto è quasi sempre meglio che aspettare.

I segnali d'allarme

Le crisi raramente arrivano all'improvviso. Di solito si annunciano con segnali che, presi uno per uno, sembrano gestibili: un fido sempre al limite, fornitori pagati sempre più tardi, un F24 rinviato, un cliente importante che ritarda. Riconoscerli presto lascia più strade aperte.

- ☐ Il fido è usato al massimo per gran parte dell'anno e si sconfina spesso.
- ☐ Le rate vengono pagate in ritardo o grazie al fido.
- ☐ I debiti verso fornitori scaduti crescono.
- ☐ Imposte e contributi vengono rinviati o rateizzati sempre più spesso.
- ☐ Il margine operativo cala mentre i debiti aumentano.
- ☐ La banca chiede rientri, riduce le linee o aumenta le condizioni.

Adeguati assetti e misure per rilevare la crisi

Il **Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza** (D.Lgs. 12 gennaio 2019, n. 14) chiede all'imprenditore individuale di adottare **misure idonee** a rilevare tempestivamente lo stato di crisi e all'imprenditore collettivo di istituire un **assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato** (art. 3 del Codice e art. 2086 del codice civile). Questi strumenti devono permettere di rilevare squilibri, verificare la sostenibilità dei debiti e le prospettive di continuità almeno per i dodici mesi successivi.

Segnale di allarme (art. 3, comma 4, D.Lgs. 14/2019)	Soglia
Debiti per retribuzioni scaduti	da almeno 30 giorni, oltre la metà del monte retribuzioni mensile
Debiti verso fornitori scaduti	da almeno 90 giorni, per un importo superiore ai debiti non scaduti
Esposizioni verso banche e intermediari scadute o oltre l'affidamento	da più di 60 giorni, se pari almeno al 5% del totale delle esposizioni
Debiti verso creditori pubblici qualificati	esposizioni previste dall'art. 25-novies (INPS, INAIL, Agenzia delle Entrate, Agente della riscossione)

Le segnalazioni di enti pubblici e banche

INPS, INAIL, Agenzia delle Entrate e Agenzia delle Entrate-Riscossione inviano all'imprenditore, e all'organo di controllo se c'è, una segnalazione quando i debiti superano le soglie fissate dall'art. 25-novies del Codice. Le banche e gli intermediari, quando comunicano al cliente variazioni peggiorative, sospensioni o revoche degli affidamenti, ne danno notizia anche agli organi di controllo societari, se esistenti (art. 25-decies). Una di queste comunicazioni è un campanello da non ignorare.

Rinegoziare con la banca

Se prevedi di non riuscire a pagare le rate, parlane con la banca **prima** che le rate restino insolute. Le soluzioni possibili, da valutare caso per caso, sono l'**allungamento** della durata, la **sospensione** temporanea della quota capitale, il **consolidamento** del breve in medio termine, un **piano di rientro** dagli sconfinamenti. Porta un piano dei flussi aggiornato che mostri cosa puoi sostenere davvero.

Periodicamente l'ABI e le associazioni di impresa firmano accordi che prevedono sospensioni o allungamenti dei finanziamenti per le PMI, e la legge può introdurre moratorie in caso di eventi straordinari, come calamità naturali. Chiedi alla tua banca o alla tua associazione di categoria se in questo momento ne esiste una applicabile alla tua impresa e con quali requisiti.

Attenzione

Una rinegoziazione dovuta a difficoltà finanziarie può essere classificata dalla banca come misura di tolleranza (forbearance) e influire sul rating. Resta comunque preferibile a rate insolute che, dopo 90 giorni oltre le soglie, portano al default.

La composizione negoziata della crisi

È un percorso **volontario e riservato** previsto dagli articoli 12 e seguenti del Codice. L'imprenditore commerciale o agricolo che si trova in squilibrio tale da rendere probabile la crisi o l'insolvenza, oppure già in crisi o insolvenza, può chiedere alla **Camera di commercio** la nomina di un **esperto indipendente**, se il risanamento risulta ragionevolmente perseguibile. L'esperto facilita le trattative con creditori e banche per trovare una soluzione.



Durante le trattative le banche sono tenute a partecipare in modo attivo e informato, e l'accesso alla composizione negoziata **non costituisce di per sé causa di sospensione o revoca** delle linee di credito (art. 16, comma 5). L'imprenditore può chiedere misure protettive nei confronti delle azioni dei creditori, che il tribunale conferma secondo le regole del Codice.

Consiglio pratico

Il piano di rientro (Scheda 7) è il primo passo concreto: elenca debiti, scadenze e quanto puoi pagare ogni mese. Con quel documento puoi parlare con banca, fornitori ed enti, e capire con il tuo commercialista o un legale se servono strumenti più strutturati.

Facciamo il punto

Il caso di Giovanni

Giovanni gestisce un'azienda di trasporti a Macomer. Dopo la perdita di un cliente importante, il fido è sempre pieno e due rate del mutuo sono state pagate con giorni di ritardo. Invece di aspettare, chiede un incontro in banca con un piano dei flussi aggiornato e una proposta: sospensione della quota capitale per alcuni mesi e allungamento della durata. Nel frattempo con il commercialista rivede costi e listini. La banca valuta la proposta su numeri concreti e il rapporto resta regolare.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Fido sempre pieno, ritardi su rate, fornitori ed enti sono segnali da non ignorare.
- ✓ Il Codice della crisi chiede misure e assetti adeguati per accorgersi in tempo delle difficoltà.
- ✓ Rinegoziazione anticipata e composizione negoziata sono strumenti per evitare il peggio.

Domande per riflettere

Quanti dei segnali d'allarme elencati riconosci nella tua impresa oggi?

Con quali strumenti controlli ogni mese la tenuta della cassa e dei debiti?

Le mie azioni

- ☐ Verifica la checklist dei segnali d'allarme ogni trimestre.
- ☐ Prepara la Scheda 7 se hai debiti scaduti.
- ☐ Parla con la banca prima che una rata resti insoluta.

CAPITOLO 12

I tuoi diritti e il ruolo del mediatore creditizio

In questo capitolo

- Anche l'impresa cliente ha diritti verso la banca.
- Esistono strumenti semplici e poco costosi per far valere le proprie ragioni.
- Il mediatore creditizio iscritto OAM può affiancarti, con regole precise.

I diritti di trasparenza

- **Informazione prima del contratto**: foglio informativo di ogni prodotto e documento di sintesi con le condizioni economiche.
- **Contratto scritto** e copia per il cliente.
- **Comunicazioni periodiche** sull'andamento del rapporto.
- **Modifiche unilaterali** solo nei casi previsti dall'art. 118 TUB, con almeno due mesi di preavviso e diritto di recedere senza spese.
- **Copia dei documenti**: entro 90 giorni dalla richiesta, la banca deve fornire copia della documentazione sulle singole operazioni degli ultimi dieci anni, addebitando solo i costi di produzione (art. 119, comma 4, TUB).

? Le microimprese hanno tutele in più

Secondo la definizione europea (Raccomandazione 2003/361/CE) è **microimpresa** quella con meno di 10 occupati e un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni di euro. Per le microimprese valgono alcune tutele specifiche: ad esempio la portabilità senza costi dei finanziamenti (art. 120-quater TUB) e, nei contratti a tempo determinato, l'impossibilità per la banca di riservarsi modifiche dei tassi legate a eventi predeterminati, che l'art. 118, comma 2-bis, TUB consente solo con clienti diversi da consumatori e microimprese.

Reclamo e Arbitro Bancario Finanziario

Se hai un problema con la banca, il primo passo è un **reclamo scritto** all'ufficio reclami. L'intermediario deve rispondere entro **60 giorni** (15 giorni lavorativi per i servizi di pagamento). Se non risponde o la risposta non ti soddisfa, puoi ricorrere all'**Arbitro Bancario Finanziario** (ABF), aperto anche alle imprese, entro 12 mesi dal reclamo.

ABF in sintesi	
Chi può ricorrere	Persone e imprese, per controversie con banche e intermediari finanziari
Importo massimo	Fino a 200.000 euro (nessun limite se chiedi solo l'accertamento di diritti od obblighi)

ABF in sintesi	
Costo	20 euro, rimborsati dall'intermediario se il ricorso è accolto anche in parte
Fatti esaminabili	Operazioni e comportamenti non anteriori al sesto anno precedente il ricorso
Effetti	La decisione non è vincolante come una sentenza; resta possibile rivolgersi al giudice

La segnalazione al Prefetto

Se ritieni che la banca ti abbia negato un finanziamento, non abbia aumentato un fido, lo abbia revocato o abbia peggiorato le condizioni in base alla valutazione del tuo merito creditizio, puoi presentare un'**istanza riservata al Prefetto** (art. 27-bis, comma 1-quinquies, del D.L. 1/2012, convertito dalla L. 27/2012). Il Prefetto può chiedere alla banca una risposta motivata e, se lo ritiene opportuno, trasmettere una relazione all'ABF, che decide in tempi abbreviati.

Attenzione

Né il Prefetto né l'ABF possono obbligare la banca a concederti credito: la decisione resta della banca. Lo strumento serve a ottenere una motivazione e una verifica della correttezza del comportamento.

Il mediatore creditizio: cosa fa e cosa non può fare

Il **mediatore creditizio** (art. 128-sexies TUB) mette in relazione banche e intermediari con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti, anche attraverso attività di consulenza. Per esercitare verso il pubblico deve essere **iscritto nell'elenco tenuto dall'OAM** (Organismo Agenti e Mediatori), consultabile sul sito dell'Organismo. Deve svolgere l'attività senza essere legato ad alcuna delle parti da rapporti che ne compromettano l'indipendenza.

Cosa può fare	Cosa non può fare
Analizzare il fabbisogno e aiutarti a preparare la pratica	Decidere se concederti il credito: decide la banca
Individuare banche e intermediari adatti e presentare la richiesta	Garantire l'esito o promettere tempi certi
Aiutarti a confrontare le offerte e a comprenderne i costi	Erogare il finanziamento con fondi propri
Seguirti nei rapporti con banche e confidi	Svolgere attività diverse da quelle consentite dalla legge

Il **compenso** del mediatore deve essere concordato **per iscritto prima** dell'incarico e indicato in modo chiaro: quanto, quando e in quali casi è dovuto. Anche ai mediatori si applicano le regole di trasparenza della Banca d'Italia: puoi chiedere i documenti informativi sul servizio e sui compensi prima di firmare.

Consiglio pratico

Verifica l'iscrizione OAM di chi ti affianca e diffida di chi chiede somme per "sbloccare" una pratica.

Facciamo il punto

Il caso di Rita

Rita ha un agriturismo nelle campagne di Berchidda. La banca le ha ridotto il fido senza spiegazioni comprensibili. Rita presenta un reclamo scritto chiedendo le motivazioni e copia della documentazione del rapporto. La banca risponde entro i termini e chiarisce che la riduzione dipende da un insoluto non regolarizzato su una linea di anticipo. Rita lo sistema, aggiorna il piano dei flussi e, con l'aiuto di un mediatore creditizio iscritto OAM, presenta una nuova richiesta più adatta alla stagionalità della sua attività.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Hai diritto a trasparenza, preavviso sulle modifiche e copia dei documenti.
- ✓ Reclamo, ABF e istanza al Prefetto sono strumenti accessibili anche alle imprese.
- ✓ Il mediatore creditizio deve essere iscritto OAM, indipendente e trasparente sul compenso.

Domande per riflettere

Hai mai ricevuto una proposta di modifica unilaterale? Come hai reagito?

Sapresti verificare se chi ti propone un finanziamento è iscritto all'OAM?

Le mie azioni

- ☐ Conserva fogli informativi, documenti di sintesi e contratti in una cartella dedicata.
- ☐ Usa il reclamo scritto se una condizione non ti è chiara o ti sembra scorretta.
- ☐ Verifica l'iscrizione OAM di chi ti affianca.

PARTE 5

Schede pratiche

Strumenti da compilare

- Checklist documenti per la banca
- Calcolo degli indicatori di bilancio
- Piano dei flussi di cassa a 12 mesi
- Confronto delle offerte di finanziamento
- Elenco degli affidamenti in essere
- Preparazione del colloquio con la banca
- Piano di rientro

5

Schede pratiche

Scheda 1 – Checklist documenti per la banca

Spunta ciò che hai già pronto e annota cosa manca.

Documenti dell'impresa

- ☐ Ultimi 2–3 bilanci con nota integrativa (o prospetti contabili)
- ☐ Dichiarazioni dei redditi degli ultimi 2 anni
- ☐ Situazione contabile aggiornata dell'anno in corso
- ☐ Visura camerale aggiornata
- ☐ Prospetto della Centrale dei Rischi dell'impresa
- ☐ Elenco degli affidamenti in essere (Scheda 5)
- ☐ Ultime dichiarazioni IVA o liquidazioni periodiche

Documenti dei titolari e dei garanti

- ☐ Documento di identità e codice fiscale
- ☐ Dichiarazione dei redditi personale (se richiesta)
- ☐ Prospetto della Centrale dei Rischi personale
- ☐ Elenco delle garanzie già rilasciate

Documenti della richiesta

- ☐ Nota di presentazione di una pagina
- ☐ Preventivi o contratti per l'investimento
- ☐ Business plan e piano dei flussi di cassa (Scheda 3)
- ☐ Documenti dell'immobile (se mutuo ipotecario)
- ☐ Elenco principali clienti e fornitori con tempi di incasso e pagamento

Consiglio pratico

Rinomina i file in modo chiaro (es. "Bilancio_2025.pdf") e raccoglili in un'unica cartella.

Scheda 2 – Calcolo degli indicatori di bilancio

Inserisci i dati di tre esercizi e calcola gli indicatori con le formule del capitolo 5.

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Ricavi			
EBITDA			
Oneri finanziari			
Patrimonio netto			
Debiti finanziari			
Liquidità			
PFN (debiti finanziari – liquidità)			
Quote capitale annue			
Flusso di cassa disponibile			
Leva (debiti finanziari ÷ PN)			
PFN ÷ EBITDA			
DSCR			
Liquidità corrente			
Copertura interessi			

Scheda 3 – Piano dei flussi di cassa a 12 mesi

Registra incassi e pagamenti quando avvengono, non quando si emette o si riceve la fattura. Il saldo finale di ogni mese è il saldo iniziale del successivo.

Mese	Saldo iniziale	Incassi	Fornitori	Paghe	Imposte e IVA	Rate	Altre uscite	Saldo finale
Mese 1								
Mese 2								
Mese 3								
Mese 4								
Mese 5								
Mese 6								
Mese 7								
Mese 8								
Mese 9								
Mese 10								
Mese 11								
Mese 12								
Totale								

Consiglio pratico

Individua il mese con il saldo più basso: è la misura del tuo fabbisogno a breve.

Scheda 4 – Confronto delle offerte di finanziamento

Confronta offerte con lo stesso importo e la stessa durata.

Voce	Offerta A	Offerta B	Offerta C
Banca o intermediario			
Importo			
Durata			
Tasso fisso o variabile			
TAN			
ISC / TAEG			
Rata			
Spese di istruttoria			
Altre spese iniziali			
Spese ricorrenti			
Garanzie richieste			
Prodotti abbinati e costo			
Covenant e clausole			
Estinzione anticipata			
Costo totale stimato			

Scheda 5 – Elenco degli affidamenti in essere

Una riga per ogni linea di credito. Confronta con la Centrale dei Rischi.

Banca	Tipo di linea	Accordato	Utilizzato	Rata / costo	Scadenza	Garanzie

Scheda 6 – Preparazione del colloquio con la banca

Che cosa chiedo (importo, forma tecnica, durata) e per quale finalità?

Come verrà rimborsato il finanziamento? Da quali flussi?

Quali sono i punti di forza della mia impresa da mettere in evidenza?

Quali punti deboli mi aspetto mi vengano chiesti e come li spiego?

Quali garanzie posso offrire e quali no?

Quali domande voglio fare io alla banca (costi, tempi, condizioni, covenant)?

Scheda 7 – Piano di rientro

Elenca i debiti scaduti o in scadenza e la proposta di pagamento sostenibile.

Creditore	Importo dovuto	Scaduto da	Proposta (rata e durata)	Prima scadenza	Note

Consiglio pratico

Verifica con il piano dei flussi che la somma delle rate proposte sia davvero sostenibile ogni mese.

Glossario

Termine	Significato
ABF	Arbitro Bancario Finanziario: risolve fuori dal tribunale le controversie tra clienti e intermediari.
Accordato	Importo massimo di credito messo a disposizione su una linea.
Anticipo fatture	Finanziamento a breve che anticipa una parte dell'importo di fatture emesse.
Centrale dei Rischi	Archivio della Banca d'Italia dei crediti concessi da banche e finanziarie.
Commissione onnicomprensiva	Commissione sul fido accordato, massimo 0,5% a trimestre (art. 117-bis TUB).
Composizione negoziata	Percorso volontario e riservato con un esperto indipendente per superare la crisi.
Confidi	Consorzio o cooperativa che garantisce i finanziamenti delle imprese associate.
Consolidamento	Trasformazione di debiti a breve in un finanziamento a medio-lungo termine.
Covenant	Impegno contrattuale dell'impresa, ad esempio su indicatori finanziari.
Default	Stato del debitore in ritardo oltre 90 giorni su importi rilevanti o per cui il pagamento integrale è ritenuto improbabile.
DSCR	Flusso di cassa disponibile diviso per quote capitale e interessi da pagare.
EBITDA (MOL)	Margine operativo lordo: reddito prima di ammortamenti, interessi e imposte.
Factoring	Cessione dei crediti commerciali a una società che li gestisce e può anticiparli.
Fido di cassa	Apertura di credito in conto corrente utilizzabile entro un limite concesso.
Fideiussione	Garanzia personale: un terzo si impegna a pagare se il debitore non paga.
Fondo di Garanzia PMI	Fondo pubblico (L. 662/1996) che garantisce una parte dei finanziamenti alle PMI.
Foglio informativo	Documento con caratteristiche, rischi e costi di un prodotto bancario.
Ipoteca	Garanzia reale su un immobile a favore del creditore.
ISC	Indicatore sintetico di costo dei finanziamenti diversi dal credito ai consumatori.
Leva finanziaria	Rapporto tra debiti finanziari e patrimonio netto.
Mediatore creditizio	Soggetto iscritto all'OAM che mette in relazione banche e clientela.
Merito creditizio	Valutazione della capacità di rimborsare un finanziamento.
Microcredito	Finanziamento senza garanzie reali con servizi di assistenza e monitoraggio (art. 111 TUB).

Termine	Significato
Microimpresa	Meno di 10 occupati e fatturato o totale di bilancio fino a 2 milioni di euro.
PFN	Posizione finanziaria netta: debiti finanziari meno liquidità.
Rating	Classe di rischio attribuita dalla banca con i propri modelli.
SBF / RiBa	Effetti e ricevute bancarie presentati salvo buon fine e anticipati dalla banca.
Sconfinamento	Utilizzo del credito oltre l'accordato o senza affidamento.
TAN / TAEG	Tasso nominale (solo interessi) e tasso effettivo globale (costo totale).
Tasso soglia	Limite oltre il quale gli interessi sono usurari (L. 108/1996).

Risorse, fonti e avvertenze

Chi	Riferimento
Banca d'Italia – Centrale dei Rischi	bancaditalia.it (Servizi online)
Banca d'Italia – Economia per tutti	economiapertutti.bancaditalia.it
Arbitro Bancario Finanziario	arbitrobancariofinanziario.it
OAM – Organismo Agenti e Mediatori	organismo-am.it (elenchi degli iscritti)
Fondo di Garanzia PMI	fondidigaranzia.it (informazioni)
Camera di commercio	Visure e composizione negoziata della crisi
Prefettura	Istanze art. 27-bis D.L. 1/2012
Normativa	normativa.it (testi di legge vigenti)

Tutti i Quaderni di Solo Consulting sono scaricabili gratuitamente su www.soloconsulting.org/pubblicazioni. Per informazioni: soloconsulting20@gmail.com – Tel. 079 963 4277 – 347 751 9205.

Come ti aiuta Solo Consulting

Solo Consulting, mediatore creditizio iscritto OAM, ti affianca nell'analisi del fabbisogno, nella preparazione dei documenti e nel confronto delle offerte di banche e intermediari, con compenso concordato per iscritto prima dell'incarico. La decisione sul finanziamento spetta sempre alla banca o all'intermediario.

Fonti principali

EBA/GL/2020/06 Orientamenti su concessione e monitoraggio dei prestiti · Banca d'Italia, Nota n. 13 del 20/7/2021 · Banca d'Italia, nuova definizione di default e guida alla Centrale dei Rischi · Reg. UE 575/2013 art. 178 · D.Lgs. 385/1993 (TUB) artt. 117-bis, 118, 119, 120-ter, 120-quater, 128-sexies · L. 52/1991 · L. 108/1996 · L. 662/1996 · D.Lgs. 385/1993 art. 111 (microcredito) · D.Lgs. 14/2019 artt. 3, 12, 16, 25-novies, 25-decies (mod. D.Lgs. 83/2022 e 136/2024) · Codice civile art. 2086 · D.L. 1/2012 art. 27-bis · arbitrobancariofinanziario.it · Raccomandazione 2003/361/CE · D.Lgs. 212/2025

Avvertenza

Questo quaderno ha finalità esclusivamente informative ed educative: non costituisce consulenza legale o fiscale né offerta di prodotti o servizi. Gli esempi e le storie sono di fantasia. Norme, importi e condizioni sono aggiornati a novembre 2026 e possono cambiare: verificali sempre al momento del bisogno.