I QUADERNI DI SOLO CONSULTING
Educazione finanziaria · Credito · Autonomia

N. 12

GUIDA PRATICA

Il microcredito: piccoli prestiti per grandi progetti

Che cos'è, chi lo concede, quanto si può chiedere e come preparare un progetto credibile: guida pratica per aspiranti imprenditori, microimprese, autonomi e famiglie in difficoltà.

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

Edizione 2026

I QUADERNI DI SOLO CONSULTING N. 12

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

Spesso chi vuole aprire un'attività o rimettersi in piedi dopo un periodo difficile mi dice la stessa frase: "la banca non mi darà mai un prestito". Molte volte non è vero, ma è vero che il credito tradizionale chiede cose che chi parte da zero non ha: bilanci, garanzie, una storia alle spalle.

Il microcredito nasce proprio per queste persone. È un prestito di importo contenuto, senza garanzie reali, che la legge accompagna con un obbligo preciso: chi lo concede deve anche seguire chi lo riceve, prima e dopo l'erogazione. Non è un regalo e non è un prestito facile: è un prestito che va restituito, ma con qualcuno accanto.

In queste pagine ho raccolto le regole in vigore a novembre 2026, verificate sulle fonti ufficiali, e soprattutto gli strumenti per preparare un progetto serio: come descrivere l'idea, come fare i conti in modo semplice, come capire se la rata è davvero sostenibile.

Le schede finali sono fatte per essere compilate a penna. Portale con te al primo incontro con l'operatore o con il tutor: ti faranno risparmiare tempo e ti aiuteranno a fare le domande giuste.

Ti auguro buona lettura e, soprattutto, buon lavoro sul tuo progetto.

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

? Da sapere

Le regole sul microcredito (importi, durate, garanzie) sono quelle vigenti a novembre 2026. Alcune, come la copertura del Fondo di garanzia, sono prorogate di anno in anno: prima di decidere, verifica sempre con l'operatore le condizioni aggiornate.

Indice

1. Che cos'è il microcredito 6
2. Le regole del microcredito per l'impresa 9
3. Il microcredito sociale 12
4. Chi concede il microcredito 16
5. La garanzia del Fondo di garanzia per le PMI 19
6. Il Microcredito di Libertà e gli altri sostegni 22
7. Dall'idea al progetto 26
8. I conti semplici: investimenti e primo anno 29
9. La rata sostenibile 33
10. La domanda passo passo 37
11. Dopo l'erogazione: tutoraggio, spese e rate 40
12. Errori frequenti e come evitarli 43
Schede pratiche 48
Glossario 56
Risorse, fonti e avvertenze 58

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
le regole del microcredito



Conoscere
chi lo concede



Calcolare
investimenti e rata



Preparare
domanda e documenti



Seguire
il percorso dopo l'erogazione



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

Capire il microcredito

Che cos'è, quali regole valgono e per chi è pensato

1. Che cos'è il microcredito

2. Le regole del microcredito per l'impresa

3. Il microcredito sociale

1

CAPITOLO 1

Che cos'è il microcredito

In questo capitolo

- Il microcredito è un prestito di piccolo importo pensato per chi ha difficoltà ad accedere al credito tradizionale.
- Non richiede garanzie reali come ipoteca o pegno.
- La sua caratteristica più importante è l'accompagnamento obbligatorio: i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio.

Un prestito piccolo, con qualcuno accanto

Quando chiedi un prestito "normale" a una banca, la banca guarda soprattutto il passato: quanto hai guadagnato negli ultimi anni, che bilanci hai presentato, quali beni puoi dare in garanzia, come hai rimborsato i debiti precedenti. Se stai aprendo un'attività, o se la tua attività è molto piccola, spesso questi elementi mancano o sono deboli. Il risultato è che il prestito viene rifiutato anche quando l'idea è buona.

Il microcredito ribalta il punto di vista. Il finanziatore guarda soprattutto il **progetto** e la **persona**: che cosa vuoi fare, se hai le competenze per farlo, se i conti stanno in piedi, se la rata è sostenibile. In cambio di questa apertura, la legge chiede due cose: che l'importo sia contenuto e che il prestito sia sempre accompagnato da servizi di assistenza e monitoraggio, cioè da qualcuno che ti aiuti a impostare il progetto e che ti segua mentre lo realizzi e rimborsi.

In Italia il microcredito è disciplinato dall'**art. 111 del Testo unico bancario** (D.Lgs. 385/1993) e dal regolamento del Ministero dell'Economia e delle Finanze (**D.M. 17 ottobre 2014, n. 176**, modificato dal D.M. 20 novembre 2023, n. 211). Ne esistono due forme: il **microcredito imprenditoriale**, per avviare o esercitare un'attività di lavoro autonomo o una microimpresa, e il **microcredito sociale**, per persone in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale.

Aspetto	Prestito tradizionale	Microcredito
Importo	Variabile, anche elevato	Contenuto: fino a 75.000 € (100.000 € per le Srl) per le imprese; fino a 10.000 € nel sociale
Garanzie	Spesso garanzie reali (ipoteca, pegno) o personali	Niente garanzie reali (salvo deroga per le Srl); possibile la garanzia pubblica del Fondo PMI
Cosa si valuta	Soprattutto bilanci e storia creditizia	Soprattutto il progetto, le competenze e la sostenibilità della rata
Accompagnamento	Non previsto	Obbligatorio: servizi ausiliari prima e durante il rimborso
Uso dei soldi	Libero o legato all'investimento	Solo per le finalità previste dalla legge

? Lo sapevi?

La parola "microcredito" è protetta: secondo l'art. 111, comma 5-bis, del Testo unico bancario può essere usata solo per finanziamenti che hanno davvero le caratteristiche previste dalla legge. Un prestito qualsiasi, anche piccolo, non è un microcredito se non ha queste caratteristiche.

I servizi ausiliari: la parte che fa la differenza

Il regolamento del Ministero (art. 3 del D.M. 176/2014) elenca i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio. Chi concede il microcredito imprenditoriale deve garantirne **almeno due**, sia nella fase in cui il progetto viene valutato (istruttoria), sia per tutto il periodo di rimborso. I servizi possono essere svolti direttamente dall'operatore oppure affidati, con un contratto scritto, a soggetti specializzati. Per un'impresa, i servizi previsti riguardano:

- il supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto, individuando anche i bisogni di formazione;
- la formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa (gestione contabile, finanziaria, del personale);
- la formazione sull'uso delle tecnologie per migliorare la produttività;
- il supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita, anche con studi di mercato;
- il supporto per risolvere problemi legali, fiscali e amministrativi e l'informazione sui servizi disponibili;
- il supporto per individuare le criticità nella realizzazione del progetto.

Nel microcredito sociale i servizi ausiliari sono diversi: riguardano la **gestione del bilancio familiare**, cioè l'aiuto a organizzare entrate e uscite della famiglia per tutta la durata del rimborso.

Consiglio pratico

Al primo incontro chiedi sempre: quali servizi ausiliari riceverò, chi li svolgerà, con quale frequenza e se hanno un costo a parte o sono già compresi nelle condizioni del finanziamento. Fatti dare la risposta per iscritto.

Attenzione

Se qualcuno ti propone un "microcredito" senza alcun servizio di accompagnamento, oppure ti chiede un'ipoteca o un pegno (fuori dalla deroga prevista per le Srl), quel prestito non ha le caratteristiche del microcredito previste dalla legge. Fermati e chiedi chiarimenti.

Per chi è pensato

Aspiranti imprenditori
per avviare

Microimprese
fino a 5 o 10 addetti

Lavoratori autonomi
con o senza P.IVA

Persone vulnerabili
microcredito sociale

Facciamo il punto

Il caso di Giovanni

Giovanni, 34 anni, di Ozieri, ha lavorato per anni come dipendente in una falegnameria. Vuole aprire un piccolo laboratorio tutto suo, ma la banca a cui si è rivolto gli ha chiesto una garanzia che non può dare. Parlando con un operatore di microcredito scopre che il suo progetto può essere valutato per quello che è: competenze solide, alcuni clienti già interessati, un elenco preciso di attrezzature con i preventivi. Il tutor lo aiuta a stimare i ricavi del primo anno in modo prudente e a scegliere una durata che renda la rata sostenibile. Giovanni capisce che il microcredito non è una scorciatoia, ma un percorso: e arriva al colloquio con le idee chiare.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il microcredito è un prestito di importo contenuto, senza garanzie reali, per chi fatica ad accedere al credito tradizionale.
- ✓ La legge impone servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio, prima e durante il rimborso.
- ✓ Esistono due forme: imprenditoriale (attività e microimprese) e sociale (persone vulnerabili).

Domande per riflettere

Il mio progetto riguarda un'attività di lavoro autonomo o una microimpresa, oppure spese personali essenziali?

Sono disposto a farmi seguire da un tutor e a rendere conto dell'andamento del progetto?

Le mie azioni

- ☐ Scrivi in tre righe che cosa vuoi fare e per quale motivo ti serve il prestito.
- ☐ Prepara una lista delle domande sui servizi ausiliari da fare al primo incontro.
- ☐ Compila la scheda "Verifica dei requisiti" in fondo al quaderno.

CAPITOLO 2

Le regole del microcredito per l'impresa

02

In questo capitolo

- Le regole del microcredito imprenditoriale sono fissate dall'art. 111 del Testo unico bancario e dal D.M. 176/2014.
- Dal 12 gennaio 2024 importi e durata sono cambiati in modo significativo.
- Conoscere i limiti ti evita di presentare un progetto che non può essere finanziato.

Le due norme da conoscere

La prima norma è l'**art. 111 del Testo unico bancario**. Stabilisce che i soggetti iscritti in un apposito elenco possono concedere finanziamenti a persone fisiche, società di persone, Srl semplificate, associazioni e cooperative per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa. I finanziamenti devono avere tre caratteristiche: importo non superiore a 75.000 euro, nessuna garanzia reale, servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio. Per le Srl (comma 1-bis) l'importo può arrivare a 100.000 euro.

La seconda norma è il **regolamento attuativo del Ministero dell'Economia e delle Finanze**, il D.M. 17 ottobre 2014, n. 176. È stato modificato dal **D.M. 20 novembre 2023, n. 211**, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 301 del 28 dicembre 2023 e in vigore dal 12 gennaio 2024. Le nuove regole si applicano ai contratti di finanziamento stipulati dopo l'entrata in vigore.

Regola	Cosa prevede (novembre 2026)
Importo massimo	75.000 € per lavoratori autonomi, imprese individuali, società di persone, Srl semplificate, associazioni e cooperative
Importo per le Srl	Fino a 100.000 €, anche assistiti da garanzie reali (deroga prevista per le sole Srl)
Garanzie reali	Escluse (niente ipoteca o pegno), salvo la deroga per le Srl
Durata massima	10 anni
Rimborso	Rate con cadenza almeno trimestrale (mensile, bimestrale o trimestrale); la prima rata può essere posticipata per ragioni legate al progetto
Servizi ausiliari	Almeno due, in istruttoria e per tutta la durata del rimborso
Dipendenti: autonomi e imprese individuali	Esclusi se hanno più di 5 dipendenti
Dipendenti: società e cooperative	Escluse se hanno più di 10 dipendenti non soci

Fonti: art. 111 D.Lgs. 385/1993; artt. 1, 3, 4 D.M. 176/2014 come modificati dal D.M. 211/2023.

Che cosa è cambiato dal 2024

Prima della riforma il regolamento fissava limiti molto più stretti: 25.000 euro per beneficiario, elevabili a 35.000 euro solo con erogazione frazionata, e una durata massima di 7 anni. Erano inoltre esclusi i lavoratori autonomi e le imprese con partita IVA da più di cinque anni e le imprese che superavano determinati limiti di attivo patrimoniale, ricavi e indebitamento.

Il D.M. 211/2023 ha **abrogato** sia l'esclusione legata ai cinque anni di partita IVA sia quella legata ai limiti dimensionali. Del resto, l'art. 111, comma 5, del Testo unico bancario oggi stabilisce che le norme attuative non possono introdurre limiti legati a ricavi, indebitamento o attivo patrimoniale. Oggi, quindi, contano soprattutto il numero di dipendenti, l'importo e la finalità del prestito.

? Lo sapevi?

La legge (art. 111, comma 5, lett. a, TUB) consentirebbe durate fino a quindici anni, ma il regolamento in vigore fissa oggi il massimo a 10 anni: è questo il limite da considerare.

Per che cosa si può usare

L'art. 2 del D.M. 176/2014 indica le finalità ammesse per il microcredito imprenditoriale. Il finanziamento può servire, anche in combinazione tra loro, a:

- ☐ acquistare beni, comprese le materie prime e le merci destinate alla rivendita, o servizi strumentali all'attività, compresi i canoni di leasing e le polizze assicurative;
- ☐ pagare la retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori;
- ☐ pagare corsi di formazione che elevino la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali del lavoratore autonomo, dell'imprenditore e dei dipendenti.

L'operatore deve verificare che i soldi siano usati davvero per queste finalità e può chiederti un'attestazione o le fatture di spesa. L'Ente Nazionale per il Microcredito precisa inoltre che il microcredito non può essere usato per ristrutturare debiti già esistenti.

! Attenzione

Il microcredito non serve a "tappare i buchi" di debiti vecchi. Se la tua attività ha già rate che non riesci a pagare, il primo passo è un'analisi della situazione debitoria, non un nuovo prestito.

Secondo finanziamento e limiti complessivi

Puoi ottenere un nuovo microcredito anche se ne hai già uno in corso, ma la somma del nuovo finanziamento e del debito residuo del precedente non può superare i limiti massimi (art. 4, comma 2, D.M. 176/2014).

Esempio: quanto posso chiedere ancora?

Una società di persone ha un microcredito in corso con un debito residuo di 20.000 €.
Limite massimo: 75.000 €.
Nuovo finanziamento massimo: 75.000 - 20.000 = **55.000 €**.
Se la stessa attività fosse una Srl, il limite sarebbe 100.000 € e il nuovo finanziamento massimo 80.000 €.

Facciamo il punto

Il caso di Federica

Federica ha un centro estetico a Sassari, aperto otto anni fa come impresa individuale, con due collaboratrici dipendenti. Vuole rinnovare le attrezzature e qualche anno fa le avevano detto che il microcredito non faceva per lei, perché aveva la partita IVA da più di cinque anni. Rileggendo le regole aggiornate scopre che quel limite è stato eliminato dal 2024: per lei contano il numero di dipendenti (ne ha due, quindi sotto il limite di cinque), l'importo e la finalità. Prepara i preventivi delle nuove attrezzature e un conto economico con i dati degli ultimi anni, e fissa un appuntamento con un operatore.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

✓ Microcredito imprenditoriale: fino a 75.000 € (100.000 € per le Srl), durata massima 10 anni, rate almeno trimestrali.
✓ Dal 2024 non contano più gli anni di partita IVA né i limiti di attivo, ricavi e indebitamento; contano i dipendenti.
✓ Le finalità sono precise: beni e servizi per l'attività, nuovi dipendenti, formazione; non la ristrutturazione dei debiti.

Domande per riflettere

Quanti dipendenti ha (o avrà) la mia attività e in quale forma giuridica opero?

Le spese che voglio finanziare rientrano tra le finalità ammesse?

Le mie azioni

- ☐ Verifica la forma giuridica e il numero di dipendenti della tua attività.
- ☐ Elenca le spese che vuoi finanziare e segna accanto a ciascuna la finalità ammessa.
- ☐ Se hai già un microcredito, chiedi il debito residuo aggiornato.

CAPITOLO 3

Il microcredito sociale

03

In questo capitolo

- Il microcredito sociale è rivolto a persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale.
- Serve per spese legate a bisogni primari, fino a 10.000 euro e per un massimo di 5 anni.
- È accompagnato da servizi di aiuto nella gestione del bilancio familiare.

A chi si rivolge

L'art. 111, comma 3, del Testo unico bancario consente agli operatori di microcredito di concedere, in via non prevalente rispetto all'attività verso le imprese, finanziamenti a persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale. L'obiettivo dichiarato dalla legge è l'**inclusione sociale e finanziaria** di chi li riceve. L'art. 5 del D.M. 176/2014 precisa chi si trova in queste condizioni. Tra le situazioni indicate ci sono:

- lo stato di disoccupazione;
- la sospensione o la riduzione dell'orario di lavoro per cause non dipendenti dalla propria volontà;
- la condizione di non autosufficienza propria o di un componente del nucleo familiare;
- una significativa riduzione del reddito complessivo del nucleo familiare o un aumento delle spese non derogabili.

Per quali spese

Il microcredito sociale non è un prestito "libero". Deve servire ad acquistare beni o servizi necessari a soddisfare bisogni primari della persona o della famiglia. Il regolamento fa alcuni esempi:

- ☐ spese mediche;
- ☐ canoni di locazione;
- ☐ spese per la messa a norma degli impianti e la riqualificazione energetica dell'abitazione principale;
- ☐ tariffe dei servizi pubblici essenziali (luce, acqua, gas e simili);
- ☐ spese per l'istruzione propria o dei figli.

Regola	Microcredito sociale
Importo massimo	10.000 € di esposizione verso lo stesso finanziatore
Durata massima	5 anni
Garanzie reali	Escluse
Servizi ausiliari	Assistenza nella gestione del bilancio familiare, per tutta la durata del rimborso

Regola	Microcredito sociale
Costo massimo	Il TAEG, comprensivo di tutte le spese, non può superare il tasso effettivo globale medio della categoria moltiplicato per 0,8
Condizioni	Più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato

Fonti: art. 111, commi 3 e 4, D.Lgs. 385/1993; art. 5 D.M. 176/2014.

? Enti senza scopo di lucro

L'art. 111, comma 4, del Testo unico bancario consente anche agli enti senza fini di lucro che hanno i requisiti previsti di concedere microcredito sociale, applicando tassi che coprono soltanto le spese sostenute. In alcuni territori associazioni, fondazioni e realtà del terzo settore svolgono questo ruolo.

Il costo: un tetto più basso del normale

Per i prestiti esiste in generale una soglia oltre la quale il tasso è considerato usurario. Per il microcredito sociale la regola è più severa: il TAEG, cioè il costo complessivo del finanziamento comprese tutte le spese, non può superare l'80% del tasso medio rilevato per la categoria di finanziamento a cui appartiene. Se il contratto prevede condizioni più onerose, le clausole sono nulle e si applica il tasso massimo consentito.

Esempio di rata (TAN ipotetico)

Prestito: 5.000 € · TAN ipotetico: 6% · 36 rate mensili.
Rata mensile: **152,11 €**.
Totale rimborsato: 5.475,96 € · interessi complessivi: 475,96 €.
Con 6.000 € al 5% in 48 rate la rata sarebbe di 138,18 € (interessi complessivi 632,44 €). Il TAN reale va chiesto all'operatore: questi numeri servono solo a capire l'ordine di grandezza.

! Attenzione

Il microcredito sociale non serve a consolidare debiti di consumo o a finanziare spese non essenziali. Inoltre il regolamento esclude che il microcredito possa essere concesso nella forma della cessione del quinto dello stipendio o della delegazione di pagamento.

Il bilancio familiare: un aiuto concreto

Il servizio di gestione del bilancio familiare non è una formalità. Serve a ricostruire con te entrate e uscite, a distinguere le spese indispensabili da quelle rinviabili, a programmare le scadenze e a mettere da parte la rata ogni mese. È un percorso di educazione finanziaria applicata: chi lo segue con impegno spesso esce dal prestito con abitudini più solide di prima.



Facciamo il punto

Il caso di Paola

Paola, 46 anni, vive a Quartu Sant'Elena con i due figli. L'azienda in cui lavora ha ridotto l'orario per un periodo e il suo stipendio si è abbassato. Nello stesso momento deve trasferirsi in un appartamento più piccolo e meno caro, ma servono il deposito cauzionale e alcune mensilità anticipate, oltre ai libri di scuola dei ragazzi. Si rivolge a un operatore che offre microcredito sociale. Insieme alla persona che la segue ricostruisce il bilancio familiare mese per mese e chiede solo la somma strettamente necessaria, con una rata che può pagare anche con lo stipendio ridotto. Per tutta la durata del prestito fa il punto ogni mese sulle spese.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il microcredito sociale è per persone in condizioni di vulnerabilità e per spese legate a bisogni primari.
- ✓ Limiti: 10.000 € verso lo stesso finanziatore, durata fino a 5 anni, nessuna garanzia reale.
- ✓ Il costo ha un tetto più basso del normale e il prestito è accompagnato dalla gestione del bilancio familiare.

Domande per riflettere

Le spese che devo affrontare rientrano tra i bisogni primari indicati dalla norma?

Quale rata posso permettermi senza rinunciare a spese indispensabili?

Le mie azioni

- ☐ Annota per un mese tutte le entrate e le uscite della famiglia.
- ☐ Raccogli i documenti che dimostrano la tua situazione (es. riduzione dell'orario, contratto di affitto, preventivi).
- ☐ Chiedi all'operatore il TAEG e il piano di rimborso completo prima di firmare.

PARTE 2

Chi lo concede

Operatori, Ente Nazionale, garanzia pubblica e programmi dedicati

4. Chi concede il microcredito

5. La garanzia del Fondo di garanzia per le PMI

6. Il Microcredito di Libertà e gli altri sostegni

2

CAPITOLO 4

Chi concede il microcredito

In questo capitolo

- Il microcredito lo concedono gli operatori iscritti nell'elenco tenuto dalla Banca d'Italia e, con le stesse caratteristiche, banche e intermediari autorizzati.
- L'Ente Nazionale per il Microcredito non presta denaro, ma promuove, coordina e controlla la qualità dei servizi di accompagnamento.
- Sapere chi fa cosa ti protegge da proposte poco serie.

Gli operatori di microcredito

L'art. 111 del Testo unico bancario prevede un **elenco degli operatori di microcredito**, tenuto dalla Banca d'Italia e consultabile sul suo sito nella sezione dedicata ad albi ed elenchi. Per iscriversi un operatore deve avere la forma di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata o cooperativa, un capitale versato minimo, soci ed esponenti con requisiti di onorabilità (e di professionalità per gli esponenti), un oggetto sociale limitato al microcredito e alle attività connesse e un programma di attività. L'iscrizione può essere revocata se l'operatore non rispetta le regole.

Anche le **banche** e gli **intermediari finanziari autorizzati** possono offrire finanziamenti chiamati "microcredito", purché abbiano le caratteristiche previste dalla legge: importo entro i limiti, nessuna garanzia reale (salvo la deroga per le Srl), servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio. Molte banche lo fanno attraverso convenzioni con l'Ente Nazionale per il Microcredito o con enti locali e associazioni di categoria.

L'Ente Nazionale per il Microcredito

L'**Ente Nazionale per il Microcredito** è un ente pubblico non economico (art. 8, comma 4-bis, della L. 106/2011). Non concede prestiti: promuove il microcredito, monitora e valuta le iniziative, coordina a livello nazionale gli strumenti di microfinanza europei, stipula convenzioni con banche e territori e organizza reti di sportelli e di tutor che aiutano i beneficiari a preparare il progetto e li seguono dopo l'erogazione.

L'Ente tiene inoltre l'**Elenco nazionale obbligatorio degli operatori in servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio** per il microcredito, previsto dall'art. 13, comma 1-bis, del D.L. 193/2016 (convertito dalla L. 225/2016). L'obiettivo è garantire un livello adeguato di qualità dei servizi di accompagnamento.

Chi	Che cosa fa
Operatore di microcredito o banca	Valuta il progetto, decide se concedere il prestito, firma il contratto, eroga e incassa le rate
Tutor / operatore dei servizi ausiliari	Ti aiuta a impostare il progetto e ti segue durante il rimborso
Ente Nazionale per il Microcredito	Promuove e monitora il microcredito, stipula convenzioni, tiene l'elenco degli operatori dei servizi ausiliari

Chi	Che cosa fa
Banca d'Italia	Tiene l'elenco degli operatori ex art. 111 TUB e ne vigila il rispetto delle regole
Fondo di garanzia per le PMI	Garantisce una parte del prestito a favore del finanziatore
Mediatore creditizio iscritto all'OAM	Ti mette in relazione con i finanziatori e ti aiuta a preparare la pratica

? Il mediatore creditizio

Il mediatore creditizio mette in relazione chi chiede un finanziamento con banche e intermediari e può aiutarti a raccogliere i documenti e a presentare la pratica in modo ordinato. Deve essere iscritto nell'elenco tenuto dall'OAM (Organismo Agenti e Mediatori, art. 128-sexies TUB): puoi verificarlo sul sito dell'Organismo. Il mediatore non decide se il prestito viene concesso: la decisione spetta sempre al finanziatore.

Come riconoscere una proposta seria

- ☐ Il finanziatore è una banca, un intermediario autorizzato o un operatore iscritto nell'elenco della Banca d'Italia (verificabile online).
- ☐ Ti vengono spiegati per iscritto i servizi ausiliari, chi li svolge e con quali tempi.
- ☐ Ricevi le informazioni sul costo del prestito (TAN, TAEG, spese) prima di firmare.
- ☐ Non ti vengono chiesti soldi in anticipo per "sbloccare" o "garantire" l'esito della pratica.
- ☐ Nessuno ti promette che il prestito sarà sicuramente approvato.

! Attenzione

Diffida di chi si presenta come "autorizzato dall'Ente Nazionale per il Microcredito" a erogare prestiti: l'Ente non rilascia autorizzazioni a concedere credito. Diffida anche di chi chiede pagamenti anticipati per una pratica "garantita". Nel dubbio, controlla gli elenchi della Banca d'Italia e dell'OAM.

Consiglio pratico

Chiedi sempre il numero di iscrizione dell'operatore o del mediatore: gli iscritti devono indicarlo nei documenti e nella corrispondenza. Bastano pochi minuti per verificarlo sui siti ufficiali.

Dove cercare un operatore

Non esiste un unico sportello per il microcredito. Le strade principali sono queste:

- l'**elenco degli operatori di microcredito** pubblicato dalla Banca d'Italia, per individuare gli operatori iscritti;
- le **banche convenzionate** con l'Ente Nazionale per il Microcredito, che l'Ente indica sul proprio sito suddivise per regione;
- gli sportelli e i programmi promossi dall'Ente con enti locali, camere di commercio e associazioni di categoria;
- un **mediatore creditizio** iscritto all'OAM, che conosce le condizioni dei diversi finanziatori e ti aiuta a preparare la pratica.

Le convenzioni e gli sportelli cambiano nel tempo: verifica sempre che l'iniziativa sia ancora attiva nel tuo territorio.

Facciamo il punto

Il caso di Stefano

Stefano, 39 anni, di Olbia, vuole avviare un servizio di noleggio di biciclette elettriche per turisti. Sui social trova un annuncio: "Microcredito fino a 75.000 euro, approvazione garantita, basta un piccolo anticipo per l'istruttoria". Prima di pagare, chiede il numero di iscrizione all'elenco degli operatori di microcredito e non riceve risposta. Verifica sul sito della Banca d'Italia e non trova il nome della società. Decide di rivolgersi a uno sportello di microcredito del suo territorio e a un mediatore iscritto all'OAM: nessuno gli chiede anticipi e il percorso comincia con un colloquio sul progetto.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

✓ Il microcredito lo concedono operatori iscritti nell'elenco della Banca d'Italia, banche e intermediari autorizzati.
✓ L'Ente Nazionale per il Microcredito non presta denaro: promuove, coordina e tiene l'elenco degli operatori dei servizi ausiliari.
✓ Una proposta seria non chiede anticipi e non promette risultati certi.

Domande per riflettere

Il soggetto a cui mi sto rivolgendo è iscritto in un elenco ufficiale?

Chi svolgerà i servizi ausiliari e con quale frequenza?

Le mie azioni

- ☐ Verifica sul sito della Banca d'Italia l'iscrizione dell'operatore.
- ☐ Se ti rivolgi a un mediatore, controlla la sua iscrizione all'OAM.
- ☐ Prepara le domande della scheda "Domande da fare all'operatore".

CAPITOLO 5

La garanzia del Fondo di garanzia per le PMI

05

In questo capitolo

- Il Fondo di garanzia per le PMI può garantire una parte del microcredito a favore del finanziatore.
- Per il microcredito la garanzia è gratuita e il Gestore non svolge la valutazione economico-finanziaria del beneficiario.
- La garanzia riduce il rischio della banca, ma non cancella il tuo debito.

Che cos'è e a chi serve

Il **Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese** (L. 662/1996) è uno strumento pubblico che si impegna a pagare al finanziatore una parte del prestito se l'impresa non lo rimborsa. Per il microcredito esistono regole specifiche, fissate dal decreto ministeriale del 24 dicembre 2014 e dalle disposizioni operative del Fondo. Grazie alla garanzia il finanziatore corre un rischio più basso e può concedere il prestito anche a chi non ha beni da offrire.

Due caratteristiche rendono la garanzia sul microcredito particolarmente adatta a chi parte da zero. Secondo l'art. 5 del D.M. 24 dicembre 2014, la garanzia è **rilasciata a titolo gratuito** e le operazioni sono ammesse **senza la valutazione economico-finanziaria del beneficiario** da parte del Gestore del Fondo. La valutazione del progetto resta però in capo al finanziatore, che decide con i propri criteri.

Aspetto	Regola vigente a novembre 2026
Microcredito fino a 50.000 € di esposizione	Copertura fino all'80% dell'importo (regime prorogato fino al 31/12/2026 dall'art. 14, comma 1, del D.L. 200/2025)
Microcredito oltre 50.000 €	Copertura massima del 60% (art. 13, comma 2, D.M. 176/2014 come modificato dal D.M. 211/2023)
Costo della garanzia	Gratuita (art. 5, comma 2, D.M. 24/12/2014)
Valutazione del Gestore	Nessuna valutazione economico-finanziaria del beneficiario (art. 5, comma 1, D.M. 24/12/2014)
Chi la richiede	Il finanziatore (banca, intermediario o operatore di microcredito), non il beneficiario

Fonti: Mediocredito Centrale, Circolare n. 1/2025 del Fondo di garanzia; D.L. 31 dicembre 2025, n. 200, art. 14, comma 1; D.M. 24 dicembre 2014.

Attenzione

La copertura all'80% fino a 50.000 euro è legata a un regime prorogato fino al 31 dicembre 2026. Per le operazioni deliberate dal 2027 le percentuali potrebbero cambiare: verifica con il finanziatore le regole in vigore al momento della delibera.

Un esempio per capire quanto copre

Esempio: microcredito di 40.000 € con garanzia all'80%



Esempio: sopra i 50.000 €

Microcredito a una Srl di 60.000 €.
Copertura massima: 60% × 60.000 = **36.000 €** garantiti dal Fondo.
Quota non garantita: 24.000 €. Su questa parte il finanziatore potrebbe chiedere garanzie personali (ad esempio la fideiussione di un socio).

Esposizione (esempio)	Copertura max fino al 31/12/2026	Quota garantita	Quota non garantita
20.000 €	80%	16.000 €	4.000 €
50.000 €	80%	40.000 €	10.000 €
75.000 €	60%	45.000 €	30.000 €
100.000 € (solo Srl)	60%	60.000 €	40.000 €

La garanzia protegge il finanziatore, non te

È il punto più frainteso. Se smetti di pagare le rate, il Fondo paga al finanziatore la parte garantita, ma il tuo debito non sparisce: il Fondo ha diritto di recuperare quanto ha pagato e il finanziatore continua a chiederti la parte non garantita. Inoltre il ritardo nei pagamenti viene segnalato nei sistemi di informazione creditizia e può rendere molto più difficile ottenere credito in futuro.

La garanzia è un aiuto pubblico

La garanzia gratuita ha un valore economico: lo Stato si assume un rischio senza farselo pagare. Per questo il valore dell'aiuto (il cosiddetto equivalente sovvenzione lordo) viene calcolato e registrato nel Registro nazionale degli aiuti di Stato e conta nei limiti degli aiuti "de minimis", che per un'impresa unica sono pari a 300.000 euro in tre anni (Reg. UE 2023/2831). Se negli ultimi anni hai ricevuto altri contributi pubblici, dillo subito all'operatore.

Consiglio pratico

Chiedi al finanziatore se intende richiedere la garanzia del Fondo, per quale percentuale e se ti chiederà garanzie personali sulla parte non coperta. Sono informazioni che incidono sul tuo rischio personale.

Facciamo il punto

Il caso di Marco e Davide

Marco e Davide hanno costituito una Srl a Cagliari per aprire una piccola torrefazione con vendita diretta. Il progetto richiede 60.000 euro di investimenti. Il finanziatore spiega che sopra i 50.000 euro la garanzia del Fondo può coprire al massimo il 60%, cioè 36.000 euro, e chiede una fideiussione dei due soci sulla parte restante. I due ragionano con il tutor: riducono l'investimento iniziale rinviando l'acquisto di una seconda macchina, scendono a 48.000 euro e rientrano nella fascia con copertura fino all'80%. Meno debito, meno rischio personale e un piano più prudente.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il Fondo di garanzia può coprire fino all'80% del microcredito fino a 50.000 € (regime prorogato al 31/12/2026) e al massimo il 60% oltre.
- ✓ Per il microcredito la garanzia è gratuita e senza valutazione economico-finanziaria del Gestore.
- ✓ La garanzia protegge il finanziatore: se non paghi, il debito resta e il Fondo può rivalersi su di te.

Domande per riflettere

Il finanziatore chiederà la garanzia del Fondo e per quale percentuale?

Ho ricevuto altri aiuti pubblici negli ultimi tre anni?

Le mie azioni

- ☐ Chiedi per iscritto se sono previste garanzie personali sulla parte non coperta.
- ☐ Fai un elenco degli aiuti pubblici ricevuti negli ultimi tre anni.
- ☐ Valuta se ridurre l'importo può migliorare la copertura e il tuo rischio.

CAPITOLO 6

Il Microcredito di Libertà e gli altri sostegni

06

In questo capitolo

- Il Microcredito di Libertà è un progetto dedicato alle donne che hanno subito violenza e sono seguite da un centro antiviolenza o dai servizi sociali.
- Prevede microcredito sociale e imprenditoriale a tasso zero, con accompagnamento dedicato.
- Il microcredito può anche affiancarsi ad altri incentivi pubblici, se compatibili.

Che cos'è il Microcredito di Libertà

Il **Microcredito di Libertà** è un progetto del Dipartimento per le Pari Opportunità della Presidenza del Consiglio e dell'Ente Nazionale per il Microcredito, nato per sostenere l'autonomia economica delle donne che hanno subito violenza. Il 1° settembre 2025 è stato firmato un nuovo accordo triennale tra il Dipartimento e l'Ente; nell'autunno 2026 l'Ente ha avviato l'operatività della nuova fase e la selezione dei soggetti erogatori.

Possono accedere le donne che hanno subito violenza, regolarmente residenti in Italia, seguite da un centro antiviolenza o dai servizi sociali territoriali oppure ospiti di una casa rifugio. La richiesta **non la presenta la donna da sola**: il percorso viene avviato dal centro antiviolenza, dalla casa rifugio o dal servizio sociale che la segue. L'Ente Nazionale per il Microcredito assegna poi un tutor specializzato e, al termine del percorso, la pratica passa a una banca aderente per la decisione finale.

	Microcredito sociale	Microcredito imprenditoriale
Per che cosa	Superare difficoltà temporanee e bisogni primari	Avviare o sviluppare una microimpresa
Importo massimo	10.000 €	50.000 €
Tasso	Zero	Zero
Durata massima	5 anni	10 anni
Garanzie	Nessuna garanzia richiesta (fondo dedicato)	Nessuna garanzia reale; garanzia pubblica dell'80%

Fonte: Ente Nazionale per il Microcredito, pagina del progetto Microcredito di Libertà (consultata a novembre 2026). Le due forme non si possono chiedere contemporaneamente; sono compatibili con il Reddito di Libertà e con la NASpI.

? Tempi indicati dall'Ente

Secondo l'Ente, dal 24 settembre 2026 i centri antiviolenza, le case rifugio e i servizi sociali possono avviare i percorsi; le richieste possono essere presentate fino al 31 agosto 2028, salvo esaurimento dei fondi. Le condizioni possono cambiare: la verifica aggiornata va fatta con il centro o il servizio che segue la donna.

Attenzione

Se sei in pericolo chiama il **112**. Il **1522** è il numero gratuito antiviolenza e stalking, attivo 24 ore su 24, anche in forma anonima: può indirizzarti al centro antiviolenza più vicino.

Microcredito e altri incentivi pubblici

Oltre al microcredito esistono incentivi pubblici per chi avvia un'attività o vuole crescere: contributi a fondo perduto, voucher per l'autoimpiego, finanziamenti a tasso agevolato, crediti d'imposta. Sono misure che cambiano spesso, aprono e chiudono a sportello o a bando, e hanno requisiti molto precisi (età, territorio, settore, tipo di spese). Per questo in questo quaderno non le elenchiamo per nome: vanno verificate caso per caso, al momento della domanda.



Quando si combina il microcredito con un incentivo bisogna verificare tre cose: che le due misure siano **cumulabili** tra loro sulle stesse spese; che la somma degli aiuti non superi i limiti previsti (ad esempio il tetto "de minimis"); che i **tempi** coincidano, perché molti contributi vengono pagati solo dopo che la spesa è stata sostenuta e rendicontata.

Consiglio pratico

Quando un contributo arriva a rimborso, devi prima pagare i fornitori. Nel piano dei conti tieni separati i soldi del prestito da quelli del contributo e segna la data prevista di incasso del contributo: non contarci prima che arrivi.

Attenzione

Diffida di chi presenta un incentivo come "sicuro" o già "approvato". Ogni misura ha istruttorie, graduatorie o verifiche e può chiudere per esaurimento dei fondi.

Facciamo il punto

Il caso di Anna

Anna, 41 anni, vive nel nord Sardegna ed è seguita da un centro antiviolenza. Sa cucire molto bene e da tempo realizza riparazioni e piccoli lavori di sartoria per conoscenti. Con le operatrici del centro ragiona sulla possibilità di trasformare questa abilità in un lavoro autonomo. Il centro avvia il percorso del Microcredito di Libertà; la tutor la aiuta a stimare quanti clienti può servire ogni settimana, quali macchinari le servono davvero e quanto costa un piccolo locale. Il progetto finale prevede un investimento contenuto, una rata adatta alle sue entrate previste e incontri periodici con la tutor dopo l'apertura.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il Microcredito di Libertà prevede prestiti a tasso zero fino a 10.000 € (sociale) o 50.000 € (imprenditoriale) per donne seguite da centri antiviolenza o servizi sociali.
- ✓ La richiesta la avvia il centro o il servizio che segue la donna, non la donna da sola.
- ✓ Il microcredito si può affiancare ad altri incentivi solo dopo aver verificato cumulabilità, limiti e tempi.

Domande per riflettere

Esistono incentivi attivi oggi per il mio territorio e il mio settore, compatibili con il microcredito?

I contributi che potrei ottenere vengono pagati prima o dopo la spesa?

Le mie azioni

- ☐ Se sei seguita da un centro antiviolenza, chiedi alle operatrici informazioni sul Microcredito di Libertà.
- ☐ Annota tutti gli aiuti pubblici già ricevuti negli ultimi tre anni.
- ☐ Fatti verificare cumulabilità e tempi di ogni incentivo prima di inserirlo nel piano.

PARTE 3

Preparare il progetto

Idea, mercato, conti semplici e rata sostenibile

7. Dall’idea al progetto

8. I conti semplici: investimenti e primo anno

9. La rata sostenibile

3

CAPITOLO 7

Dall'idea al progetto

07

In questo capitolo

- Nel microcredito il progetto conta più del patrimonio: va scritto con cura.
- Un buon progetto risponde a poche domande precise: che cosa fai, per chi, contro chi, a che prezzo.
- Non serve un documento lungo, serve un documento vero.

L'idea in una frase

Il primo esercizio è il più difficile: descrivere l'attività in una sola frase, comprensibile da chiunque. "Apro un laboratorio di pasta fresca con vendita al banco nel centro di Nuoro, rivolto a famiglie e ristoranti della zona" è una buona frase. "Voglio fare qualcosa nel settore alimentare di qualità" non lo è. Se non riesci a scriverla, il progetto non è ancora maturo: lavoraci prima di chiedere un prestito.



I clienti: chi compra e perché

Descrivi i tuoi clienti nel modo più concreto possibile: chi sono, dove si trovano, quanto spendono, perché dovrebbero scegliere te. Se hai già contatti (un ristorante interessato, un negozio che ti chiede forniture, clienti che oggi servi in modo informale), annotali: sono la prova più convincente che il mercato esiste. Una lettera di interesse o un ordine iniziale valgono più di molte pagine di descrizione.

I concorrenti: chi c'è già

Ogni attività ha concorrenti, anche quando sembra di no. Visita i negozi simili della zona, guarda prezzi, orari, servizi, recensioni. Poi scrivi che cosa farai di diverso: qualità, orari, consegna, specializzazione, rapporto personale. Dire "non ho concorrenti" è uno degli errori che fa perdere più credibilità a un progetto.

Tu e le tue competenze

Nel microcredito la persona è parte del progetto. Racconta esperienze di lavoro, corsi seguiti e abilitazioni necessarie per l'attività. Se ti mancano competenze gestionali, dillo: i servizi ausiliari servono anche a questo, e riconoscere un limite è un segno di serietà.

Sezione del progetto	Che cosa scrivere	Esempio
Chi sei	Esperienze, formazione, requisiti per l'attività	Dieci anni in un pastificio artigianale

Sezione del progetto	Che cosa scrivere	Esempio
Che cosa fai	Prodotti o servizi, dove e come	Pasta fresca e ripiena, vendita al banco e ai ristoranti
Per chi	Tipi di clienti, zona, abitudini di acquisto	Famiglie del quartiere, tre ristoranti già contattati
Concorrenza	Chi offre già lo stesso e la tua differenza	Due supermercati; tu offri prodotti locali e su ordinazione
Prezzi	Quanto chiedi e quanto ti costa produrre	Prezzo medio al kg, costo delle materie prime
Investimenti	Che cosa compri, da chi, a che prezzo	Elenco con preventivi
Numeri	Ricavi e costi del primo anno	Conto economico semplificato
Rischi	Che cosa può andare storto e come reagisci	Vendite più basse: riduco i prelievi personali

Consiglio pratico

Scrivi il progetto con parole tue. Il tutor ti aiuterà a migliorarlo, ma deve rimanere il tuo: durante il colloquio ti verrà chiesto di spiegarlo, e si capisce subito se l'hai scritto tu o se l'ha scritto qualcun altro.

Attenzione

Non copiare modelli di business plan trovati online con numeri "standard". Un finanziatore esperto riconosce subito ricavi gonfiati o costi dimenticati, e un progetto poco credibile fa perdere tempo a tutti.

I rischi: pensaci prima tu

Ogni progetto ha rischi: un ritardo nei lavori, un fornitore che aumenta i prezzi, un inverno con vendite più basse del previsto. Scriverli rafforza il progetto, perché dimostra che ci hai pensato. Per ciascun rischio indica che cosa faresti: ridurre i prelievi personali, rinviare un acquisto, cercare un altro canale di vendita, usare una piccola riserva di liquidità.

Esempio: il progetto di Sara in sintesi

Attività: laboratorio di pasta fresca con vendita al banco, Nuoro.
Chi: Sara, 32 anni, dieci anni di esperienza come dipendente in un pastificio artigianale.
Clienti: famiglie del quartiere e tre ristoranti che hanno già manifestato interesse.
Differenza: prodotti con farine e formaggi locali, ordinazioni per feste e ricorrenze.
Investimento: 30.000 €, di cui 25.000 € con microcredito e 5.000 € con mezzi propri.
Lo sviluppiamo nei prossimi due capitoli.

Facciamo il punto

Il caso di Michele

Michele, 27 anni, di Tempio Pausania, vuole aprire un'attività di riparazione e manutenzione di biciclette e piccoli mezzi elettrici. La prima versione del suo progetto è di una pagina e dice che "il mercato è in crescita". Il tutor gli chiede: quanti clienti ti servono al mese per pagare affitto, rata e il tuo stipendio? Michele torna con dati veri: ha contato i negozi di noleggio della zona, ne ha contattati quattro e due sono interessati a un contratto di manutenzione. Ha anche scritto che cosa farebbe nei mesi invernali. Il progetto è diventato più corto, ma molto più convincente.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il progetto deve spiegare in modo concreto che cosa fai, per chi, contro chi e a quale prezzo.
- ✓ Le competenze personali e i primi contatti con i clienti sono elementi decisivi.
- ✓ Indicare i rischi e le contromisure rende il progetto più credibile.

Domande per riflettere

Riesco a descrivere la mia attività in una frase chiara?

Ho almeno un primo riscontro concreto da potenziali clienti?

Le mie azioni

- ☐ Compila la scheda "Descrizione dell'idea d'impresa".
- ☐ Visita almeno tre concorrenti e annota prezzi, orari e servizi.
- ☐ Scrivi i tre rischi principali del tuo progetto e una contromisura per ciascuno.

CAPITOLO 8

I conti semplici: investimenti e primo anno

In questo capitolo

- Per chiedere un microcredito non servono bilanci complessi, ma servono numeri onesti.
- Due prospetti bastano per cominciare: il piano degli investimenti e il conto economico del primo anno.
- Il punto di pareggio ti dice quanto devi vendere per non perdere.

Il piano degli investimenti

Il piano degli investimenti elenca tutto ciò che devi comprare o pagare per partire, con l'importo e la fonte di copertura. Ogni voce dovrebbe avere un preventivo. Non dimenticare le spese che si sottovalutano: lavori sul locale, primo magazzino, pratiche di avvio e una riserva di liquidità per i primi mesi.

Voce (esempio: laboratorio di Sara)	Importo	Copertura
Macchinari (impastatrice, sfogliatrice, abbattitore, frigorifero)	14.000 €	Microcredito
Banco frigo, vetrina e arredi	6.000 €	Microcredito
Lavori di adeguamento del locale	4.000 €	Microcredito 3.000 € + mezzi propri 1.000 €
Primo magazzino materie prime e confezioni	2.000 €	Microcredito
Spese di avvio (pratiche, insegna, comunicazione)	1.500 €	Mezzi propri
Riserva di liquidità per i primi mesi	2.500 €	Mezzi propri
Totale	**30.000 €**	**Microcredito 25.000 € · mezzi propri 5.000 €**

E l'IVA?

Indica gli importi in modo coerente, tutti con IVA o tutti senza. L'IVA sugli acquisti va comunque pagata al fornitore; se sei in regime forfettario non puoi detrarla e per te è un costo, quindi inserisci gli importi IVA compresa. Chiedi conferma al tuo commercialista.

Il conto economico semplificato del primo anno

Il conto economico confronta i ricavi che prevedi in un anno con tutti i costi. Stima le vendite mese per mese, tenendo conto della stagionalità e dei mesi di avviamento. Poi elenca i costi variabili (materie prime, confezioni) e quelli fissi (affitto, utenze, commercialista, assicurazioni, promozione). Non dimenticare i prelievi personali: chi vive dell'attività deve inserire nel piano quanto gli serve per vivere.

Conto economico (esempio, primo anno)	Importo
Ricavi di vendita	70.000 €
- Materie prime e confezioni (35% dei ricavi)	24.500 €
- Affitto del locale (600 € al mese)	7.200 €
- Utenze	4.800 €
- Commercialista e consulenze	2.400 €
- Assicurazioni, promozione e spese varie	3.100 €
= Margine operativo lordo	**28.000 €**
- Ammortamenti (quota annua degli investimenti)	4.800 €
- Interessi sul microcredito (primo anno)	1.659 €
- Contributi previdenziali (stima)	4.500 €
= Risultato prima delle imposte	**17.041 €**
- Imposte (stima)	2.500 €
= Risultato netto	**14.541 €**

Esempio con valori ipotetici. Interessi calcolati su 25.000 € al TAN ipotetico del 7% in 84 rate mensili; contributi e imposte sono stime da far calcolare al commercialista.

Dal risultato alla cassa

Il risultato netto non coincide con i soldi in cassa. Gli ammortamenti riducono l'utile ma non escono dal conto, perché le attrezzature le hai già pagate; la quota capitale delle rate, invece, esce dal conto ma non è un costo; e poi ci sono i prelievi per vivere. Per Sara: 14.541 € di risultato netto + 4.800 € di ammortamenti = 19.341 € di cassa generata; meno 12.000 € di prelievi (1.000 € al mese) e 2.869 € di quota capitale del primo anno restano circa 4.472 €.

Il punto di pareggio

Il punto di pareggio è il livello di ricavi che copre esattamente tutti i costi: si ottiene dividendo i costi fissi per il margine di contribuzione, cioè la parte di ogni euro venduto che resta dopo i costi variabili. Per Sara i costi variabili sono il 35% dei ricavi, quindi il margine è il 65%.

Esempio: il punto di pareggio di Sara

Costi fissi annui: 17.500 € (affitto, utenze, consulenze, assicurazioni, promozione) + 4.800 € ammortamenti + 1.659 € interessi + 4.500 € contributi = **28.459 €**.
Punto di pareggio: 28.459 ÷ 0,65 = **circa 43.800 € l'anno**, cioè circa 3.650 € al mese. Sotto questa soglia l'attività perde.

Esempio: ricavi previsti, scenario prudente e punto di pareggio (anno)



Consiglio pratico

Prepara sempre almeno due scenari: quello che ti aspetti e uno prudente, con ricavi più bassi del 20%. Se il progetto regge solo nello scenario ottimistico, è troppo fragile: meglio correggerlo adesso.

Attenzione

Gli errori più comuni sono tre: ricavi pieni già dal primo mese, nessuna riserva di liquidità, prelievi personali dimenticati. Chi vive dell'attività deve inserire nel piano quanto gli serve per vivere.

Facciamo il punto

Il caso di Sara

Sara, la protagonista dell'esempio, all'inizio aveva stimato 90.000 euro di ricavi già dal primo anno. Con il tutor ha ricostruito le vendite mese per mese: i primi tre mesi a ritmo ridotto, i picchi a dicembre e a Pasqua, un calo ad agosto. È arrivata a 70.000 euro, una cifra che può motivare. Ha poi scoperto di aver dimenticato le assicurazioni e il costo delle confezioni. Il conto economico finale le dà meno soddisfazione sulla carta, ma le permette di presentarsi al colloquio con numeri che sa difendere riga per riga.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Il piano degli investimenti elenca le spese di avvio e indica come vengono coperte, voce per voce.
- ✓ Il conto economico del primo anno va costruito mese per mese, con ricavi prudenti e tutti i costi.
- ✓ Il punto di pareggio indica il livello minimo di vendite sotto il quale l'attività perde.

Domande per riflettere

Ho un preventivo per ogni voce di investimento?

Il mio progetto regge anche con ricavi più bassi del 20%?

Le mie azioni

- ☐ Compila le schede "Piano degli investimenti" e "Conto economico del primo anno".
- ☐ Calcola il tuo punto di pareggio annuale e mensile.
- ☐ Prepara uno scenario prudente e confrontalo con quello previsto.

CAPITOLO 9

La rata sostenibile

09

In questo capitolo

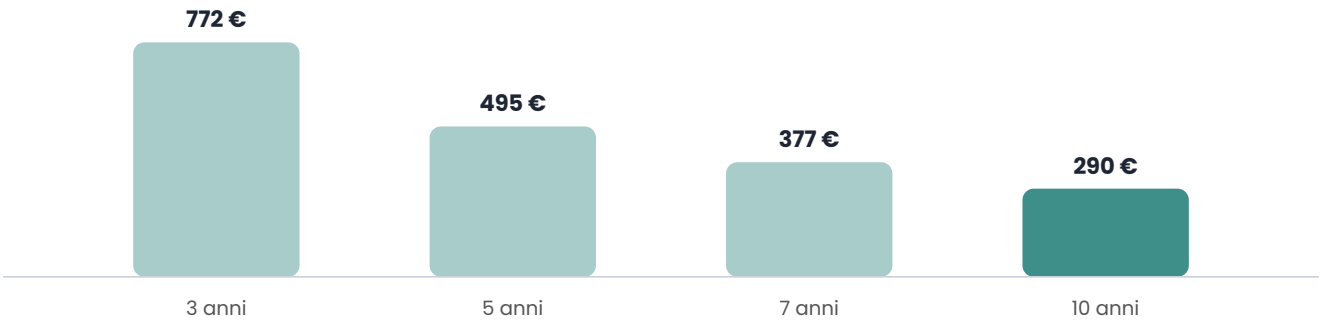
- Un prestito è utile solo se la rata si può pagare con regolarità, anche nei mesi difficili.
- Durata, tasso ed eventuale preammortamento cambiano molto la rata e il costo totale.
- La prova decisiva è confrontare la rata con la cassa che l'attività genera davvero.

Come si forma la rata

Nella maggior parte dei casi il microcredito si rimborsa con un piano di ammortamento a rata costante (detto "alla francese"): ogni rata è uguale, ma all'inizio contiene più interessi e meno capitale, mentre verso la fine accade il contrario. La rata dipende da tre elementi: l'importo, il tasso e la durata. Allungare la durata abbassa la rata, ma aumenta gli interessi complessivi.

Durata (25.000 €, TAN ipotetico 7%)	Rata mensile	Interessi totali
3 anni (36 rate)	771,93 €	2.789,39 €
5 anni (60 rate)	495,03 €	4.701,80 €
7 anni (84 rate)	377,32 €	6.694,63 €
10 anni (120 rate)	290,27 €	9.832,54 €

Esempio: rata mensile per 25.000 € al 7% secondo la durata



La scelta della durata è un compromesso. Una durata breve costa meno in interessi, ma una rata troppo alta mette in difficoltà l'attività nei primi anni. Una durata lunga dà respiro, ma costa di più e ti lega più a lungo. Il microcredito imprenditoriale consente fino a 10 anni: non è detto che sia la scelta migliore, dipende dalla vita utile di ciò che compri e dalla cassa disponibile.

Consiglio pratico

Una regola di buon senso: non finanziare un bene per un periodo più lungo della sua vita utile. Se un'attrezzatura dura cinque anni, è prudente averla pagata entro cinque anni.

Il preammortamento

Il regolamento consente di posticipare l'inizio del rimborso del capitale per ragioni legate al progetto. Si chiama **preammortamento**: per alcuni mesi paghi solo gli interessi, poi inizia il piano normale. È utile quando l'attività ha bisogno di tempo per avviarsi, ma ha un prezzo: gli interessi del periodo si aggiungono al costo totale.

Esempio: 30.000 € al TAN ipotetico del 7% in 6 anni

Senza preammortamento: 72 rate da 511,47 € · interessi totali 6.825,85 €.
Con 6 mesi di preammortamento: 6 mesi di soli interessi da 175,00 € (30.000 × 7% ÷ 12), poi 66 rate da 548,95 € · interessi totali circa 7.281 €.
Il preammortamento alleggerisce i primi sei mesi, ma la rata successiva è più alta e il costo complessivo cresce di circa 455 €.

La prova di sostenibilità

Per capire se la rata è sostenibile, confrontala con la cassa che l'attività genera e che resta disponibile dopo i tuoi prelievi personali. Nel caso di Sara (capitolo 8): risultato netto 14.541 € + ammortamenti 4.800 € + interessi 1.659 € (che fanno parte della rata) = 21.000 € disponibili prima del rimborso del prestito. Togliendo 12.000 € di prelievi personali restano **9.000 €** per pagare una rata annua di **4.528 €** (377,32 € × 12). La cassa copre la rata circa due volte: c'è margine.

Prova di sostenibilità (esempio Sara)	Scenario previsto	Scenario prudente (-20%)
Ricavi	70.000 €	56.000 €
Cassa disponibile prima della rata	21.000 €	13.400 €
Prelievi personali	12.000 €	12.000 €
Disponibile per la rata	9.000 €	1.400 €
Rata annua (7 anni)	4.528 €	4.528 €
Esito	Sostenibile, con margine	Non sostenibile

Scenario prudente: materie prime 19.600 €, altri costi fissi invariati, imposte stimate 1.000 €. Valori ipotetici a scopo didattico.

Nello scenario prudente la rata non è coperta. Sara ha due leve: ridurre i prelievi personali nel primo anno e allungare la durata. Con prelievi di 9.000 € e una durata di 10 anni (rata di 290,27 € al mese, circa 3.483 € l'anno) il disponibile sale a circa 4.400 € e copre la rata anche nello scenario prudente, seppure con poco margine. È una scelta da fare prima di firmare, non dopo.

Attenzione

Il TAN da solo non basta. Chiedi sempre il **TAEG** o l'indicatore del costo complessivo, che comprende spese di istruttoria, incasso rata, assicurazioni eventualmente obbligatorie e costo dei servizi ausiliari se addebitato. Due prestiti con lo stesso TAN possono avere costi totali molto diversi.

Facciamo il punto

Il caso di Roberta

Roberta, 36 anni, di Oristano, è grafica e lavora come autonoma. Vuole acquistare attrezzature e software per ampliare i servizi e pensava di chiedere 18.000 euro in 3 anni, per "togliersi il pensiero" in fretta. Facendo i conti con il tutor scopre che una rata di oltre 550 euro al mese, nei mesi in cui i clienti pagano in ritardo, la metterebbe in difficoltà. Sceglie 5 anni: la rata scende a circa 356 euro al mese (con un TAN ipotetico del 7%), paga qualcosa in più di interessi ma tiene una riserva sul conto. Ora sa anche che, se gli affari andranno meglio del previsto, potrà chiedere un'estinzione anticipata.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

✓ La rata dipende da importo, tasso e durata: allungare la durata abbassa la rata ma aumenta gli interessi.
✓ Il preammortamento dà respiro all'avvio ma aumenta il costo totale.
✓ La rata è sostenibile se la cassa disponibile, dopo i prelievi personali, la copre con margine anche in uno scenario prudente.

Domande per riflettere

La rata è coperta anche se le vendite vanno peggio del previsto?

Conosco il TAEG e tutte le spese del finanziamento?

Le mie azioni

- ☐ Compila la scheda "Rata sostenibile" con i tuoi numeri.
- ☐ Confronta almeno due durate diverse e scegli quella con un margine adeguato.
- ☐ Chiedi all'operatore il piano di ammortamento completo.



PARTE 4

Domanda e rimborso

Documenti, iter, tutoraggio ed errori da evitare

10. La domanda passo passo

11. Dopo l'erogazione: tutoraggio, spese e rate

12. Errori frequenti e come evitarli

4

CAPITOLO 10

La domanda passo passo

In questo capitolo

- Il percorso del microcredito parte da un colloquio e arriva all'erogazione dopo una valutazione del progetto.
- I documenti cambiano a seconda che tu stia avviando un'attività o ne abbia già una.
- Una pratica ordinata e completa accorcia i tempi e riduce le richieste di integrazione.

Le fasi del percorso



1. Primo contatto. Ti rivolgi a un operatore di microcredito, a una banca che lo offre, a uno sportello del tuo territorio o a un mediatore creditizio iscritto all'OAM.

2. Colloquio e verifica dei requisiti. Si verifica che tu rientri tra i beneficiari (forma giuridica, numero di dipendenti, finalità) e si parla dell'idea. È il momento in cui portare la scheda di verifica dei requisiti e la descrizione del progetto.

3. Stesura del progetto. Con il tutor o con l'operatore dei servizi ausiliari completi il progetto: attività, mercato, investimenti, conto economico, piano di rimborso. Spesso servono più incontri.

4. Istruttoria. Il finanziatore analizza il progetto e la tua situazione, consulta le banche dati sul credito e, se previsto, chiede la garanzia del Fondo di garanzia per le PMI. La domanda di garanzia la presenta il finanziatore: tu non devi fare nulla, se non fornire i documenti richiesti.

5. Delibera e contratto. Se l'esito è positivo ricevi la proposta con le condizioni: importo, durata, tasso, TAEG, spese, piano di ammortamento, servizi ausiliari. Leggila con calma prima di firmare.

6. Erogazione. Il denaro viene accreditato sul conto dell'attività o, in alcuni casi, pagato direttamente ai fornitori. Da qui comincia il percorso di accompagnamento e di rimborso.

Prepararsi al colloquio

Il colloquio serve al finanziatore o al tutor per conoscere te, oltre al progetto. Le domande più frequenti riguardano:

- perché vuoi avviare (o sviluppare) proprio questa attività e quali esperienze hai;
- chi sono i tuoi clienti e come li raggiungerai nei primi mesi;
- come hai calcolato ricavi e costi e che cosa succede se le vendite sono più basse;
- di quanto hai bisogno per vivere ogni mese e quali altre entrate ha la famiglia;

- quali debiti hai in corso e come li stai rimborsando;
- quanto metti di tuo nel progetto.

Consiglio pratico

Porta progetto, schede e preventivi stampati. Se non sai rispondere, dillo: meglio tornare con un dato corretto che improvvisare.

I documenti più richiesti

Situazione	Documenti tipici
Per tutti	Documento d'identità e codice fiscale; descrizione del progetto (business plan); preventivi delle spese da finanziare
Attività già avviata	Visura camerale recente (non più vecchia di 3 mesi); attribuzione della partita IVA; dichiarazioni dei redditi e/o bilanci degli ultimi anni; situazione dei finanziamenti in corso
Società	Atto costitutivo e statuto; documenti dei soci e degli amministratori
Attività da avviare	Curriculum e attestati delle competenze; eventuali lettere di interesse di clienti o fornitori; documenti del locale (es. bozza del contratto di affitto)
Microcredito sociale	Documenti che attestano la situazione di vulnerabilità e le spese da sostenere (es. contratto di affitto, preventivi, bollette)

Consiglio pratico

Fatti intestare i preventivi a tuo nome (o all'impresa), con data, descrizione precisa del bene, prezzo e IVA. Un preventivo generico o scaduto è una delle cause più frequenti di richieste di integrazione.

Conosci la tua storia creditizia

Il finanziatore consulterà le banche dati sul credito, come la Centrale dei Rischi della Banca d'Italia. Puoi chiedere gratuitamente alla Banca d'Italia i tuoi dati: è utile sapere in anticipo se ci sono segnalazioni, ad esempio ritardi su vecchi finanziamenti, per poterle spiegare.

Attenzione

Tutte le informazioni che fornisci devono essere vere e complete. Nascondere debiti o gonfiare i dati porta al rifiuto quando emerge e può avere conseguenze ben più gravi. Se c'è un punto debole, spiegalo apertamente.

Prima di firmare

- ☐ Ho letto le condizioni economiche (TAN, TAEG, spese), la durata, l'eventuale preammortamento e la data della prima rata.
- ☐ So quali servizi ausiliari riceverò e se hanno un costo.
- ☐ So se c'è la garanzia del Fondo o una garanzia personale, come verranno erogati i soldi e che cosa dovrò rendicontare.

Facciamo il punto

Il caso di Giulia e Pietro

Giulia e Pietro vogliono aprire ad Alghero una piccola società di persone per servizi di pulizia per strutture ricettive. Al primo incontro portano solo un'idea a voce. L'operatore consegna loro l'elenco dei documenti e fissa un secondo colloquio. In due settimane raccolgono i preventivi per l'auto commerciale e le attrezzature, scrivono il progetto con l'aiuto del tutor e chiedono la propria situazione alla Centrale dei Rischi, scoprendo un vecchio ritardo di Pietro su una carta di credito, già saldato. Lo spiegano subito nel progetto. La pratica arriva in istruttoria completa e senza sorprese.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

✓ Il percorso va dal primo contatto all'erogazione, passando per il colloquio, il progetto, l'istruttoria e la delibera.
✓ I documenti dipendono dalla situazione: attività da avviare, già avviata, società o microcredito sociale.
✓ Prima di firmare verifica condizioni, servizi ausiliari, garanzie e modalità di erogazione.

Domande per riflettere

Ho tutti i documenti per la mia situazione e sono aggiornati?

Ci sono elementi della mia storia creditizia che devo spiegare?

Le mie azioni

- ☐ Compila la checklist "Documenti da preparare".
- ☐ Richiedi i tuoi dati alla Centrale dei Rischi della Banca d'Italia.
- ☐ Fatti intestare i preventivi con data e descrizione precisa.

CAPITOLO 11

Dopo l'erogazione: tutoraggio, spese e rate

In questo capitolo

- Con l'erogazione il percorso non finisce: comincia la parte più importante.
- I servizi ausiliari continuano per tutta la durata del rimborso e ti aiutano a tenere il progetto sotto controllo.
- Spese documentate, rate puntuali e dialogo tempestivo sono le tre regole d'oro.

Usare i soldi per ciò che è previsto

Il microcredito ha finalità precise e l'operatore deve verificare che il denaro sia usato per gli scopi indicati: può chiederti un'attestazione, le fatture o le ricevute di pagamento. Conserva con ordine tutti i documenti di spesa e paga i fornitori con strumenti tracciabili (bonifico, carta), mai in contanti. Se cambi un fornitore o un bene rispetto al preventivo, avvisa prima l'operatore.

Il tutoraggio: come sfruttarlo

I servizi ausiliari continuano per tutta la durata del rimborso. In pratica significa incontri periodici con il tutor o con l'operatore dei servizi ausiliari, in cui si guardano gli incassi, i costi, l'andamento rispetto al piano e gli eventuali problemi. Non viverli come un controllo: sono un'occasione per avere un parere esterno sulla tua attività senza costi aggiuntivi o con costi già concordati.

Quando (esempio)	Che cosa si fa
Primo mese	Verifica delle spese sostenute con il finanziamento e dell'avvio dell'attività
Ogni mese	Registrazione di incassi, spese e rata pagata (scheda "Monitoraggio mensile")
Ogni trimestre	Confronto tra risultati e piano; correzione di prezzi, orari, promozione
Fine del primo anno	Bilancio dell'anno, revisione del piano per l'anno successivo
In caso di difficoltà	Incontro straordinario per individuare le criticità e le soluzioni

Calendario indicativo: frequenza e modalità degli incontri sono stabilite dall'operatore.

Le rate

Le rate del microcredito imprenditoriale hanno cadenza almeno trimestrale: di solito sono mensili, con addebito diretto sul conto corrente. Il modo più semplice per non saltarle è trattarle come un costo fisso: ogni volta che incassi, metti da parte una quota della rata del mese, ad esempio su un conto o un sottoconto dedicato. Così, quando arriva l'addebito, i soldi ci sono già.

Esempio: accantonare la rata settimana per settimana

Rata mensile di Sara: 377,32 € (25.000 € al TAN ipotetico del 7% in 84 rate).
Rata annua: 377,32 × 12 = 4.527,84 €.
Accantonamento settimanale: 4.527,84 ÷ 52 = **circa 87,07 €**.
Mettendo da parte circa 87 € ogni settimana, la rata è sempre coperta, anche nei mesi con cinque settimane di incassi più bassi.

- ☐ Ogni settimana accantono una quota della rata.
- ☐ Controllo l'estratto conto il giorno dell'addebito.
- ☐ Aggiorno ogni mese la scheda di monitoraggio.
- ☐ Conservo fatture e quietanze delle spese finanziate.
- ☐ Segnalo subito al tutor qualsiasi difficoltà.

Se le cose vanno peggio del previsto

Può succedere: un periodo di vendite basse, un imprevisto personale, un cliente che non paga. La regola è una sola: **parlarne subito**, prima di saltare una rata, con il tutor e con il finanziatore. Se il problema è temporaneo si possono cercare soluzioni concordate; se emergono criticità più strutturali, i servizi ausiliari servono proprio a individuarle e ad affrontarle.

Mese (esempio)	Incassi previsti	Incassi reali	Scostamento	Rata pagata
Gennaio	5.000 €	4.600 €	-400 € (-8%)	Sì
Febbraio	5.000 €	5.300 €	+300 € (+6%)	Sì
Marzo	5.500 €	4.900 €	-600 € (-11%)	Sì

Un prospetto come questo, aggiornato ogni mese, fa emergere subito gli scostamenti. Uno scostamento negativo isolato non è un allarme; due o tre mesi consecutivi sotto il piano sono il segnale per parlarne con il tutor e decidere che cosa correggere: prezzi, orari, promozione, costi o prelievi personali.

Attenzione

Il mancato pagamento delle rate ha conseguenze serie: interessi di mora, segnalazione nelle banche dati sul credito (con effetti sulla possibilità di ottenere altri finanziamenti), fino alla risoluzione del contratto con la richiesta di restituire subito il debito residuo. Se c'è la garanzia del Fondo, il Fondo può pagare il finanziatore e poi rivalersi su di te.

Consiglio pratico

Se gli affari vanno meglio del previsto puoi valutare un'estinzione anticipata, totale o parziale, per risparmiare interessi. Prima di farlo verifica nel contratto le condizioni e gli eventuali costi, e tieni sempre una riserva di liquidità.

Reclami

Se hai un problema con il finanziatore (condizioni non rispettate, addebiti non dovuti), il primo passo è un reclamo scritto all'ufficio reclami. Se il finanziatore è una banca o un intermediario finanziario e la risposta non ti soddisfa, puoi rivolgerti all'Arbitro Bancario Finanziario (ABF).

Facciamo il punto

Il caso di Luca

Luca, 31 anni, ha avviato a Sassari un servizio di manutenzione del verde con un microcredito di 20.000 euro. Durante il primo inverno il lavoro cala più del previsto. Invece di aspettare, chiama il tutor prima della scadenza della rata di gennaio. Insieme rivedono il piano: Luca propone ai clienti contratti annuali con pagamento mensile, aggiunge la potatura e la pulizia dei terreni come servizi invernali e riduce per tre mesi i prelievi personali. Il finanziatore, informato in anticipo, apprezza la trasparenza. A primavera i conti sono tornati in linea con il piano.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ I soldi del microcredito vanno usati per le finalità previste, con spese documentate e tracciabili.
- ✓ Il tutoraggio continua per tutta la durata del rimborso: è un aiuto, non solo un controllo.
- ✓ In caso di difficoltà bisogna parlarne subito, prima di saltare una rata.

Domande per riflettere

Ho un sistema semplice per accantonare la rata ogni mese?

So chi contattare se le vendite calano?

Le mie azioni

- ☐ Apri un conto o un sottoconto dedicato alle rate.
- ☐ Usa ogni mese la scheda "Monitoraggio mensile".
- ☐ Fissa in agenda gli incontri con il tutor.

CAPITOLO 12

Errori frequenti e come evitarli

In questo capitolo

- Molti progetti non vengono finanziati, o vanno in difficoltà, per errori evitabili.
- Gli errori più frequenti riguardano i numeri, i tempi e le aspettative.
- Riconoscerli in anticipo è il modo migliore per non commetterli.

Gli errori più comuni

Errore	Perché è un problema	Come evitarlo
Chiedere il massimo "perché si può"	Più debito, rata più alta, più rischio	Chiedi solo ciò che serve, voce per voce
Ricavi pieni dal primo mese	Il piano salta nei mesi di avvio	Stima mese per mese, con avvio graduale
Dimenticare i prelievi personali	La cassa non basta per vivere e pagare la rata	Inserisci nel piano quanto ti serve per vivere
Nessuna riserva di liquidità	Il primo imprevisto mette in crisi l'attività	Prevedi una scorta per i primi mesi
Usare il prestito per vecchi debiti	Non è ammesso e non risolve il problema	Affronta prima la situazione debitoria
Guardare solo il TAN	Spese e servizi possono cambiare il costo reale	Confronta il TAEG e il costo totale
Preventivi generici o scaduti	Richieste di integrazione e ritardi	Preventivi intestati, datati e dettagliati
Sparire durante il rimborso	Il problema cresce e si perde fiducia	Avvisa subito tutor e finanziatore

Errori di aspettativa

Il microcredito non è un contributo a fondo perduto e non è un prestito "garantito dallo Stato" nel senso che qualcuno paga al posto tuo. È un debito vero, da rimborsare con interessi. La garanzia pubblica, quando c'è, aiuta il finanziatore a dire di sì, ma non riduce il tuo impegno. Allo stesso modo, i servizi ausiliari non sostituiscono il tuo lavoro: ti aiutano a farlo meglio.

Esempio: il costo di chiedere più del necessario

Un'attività ha bisogno di 20.000 €, ma chiede 30.000 € "per sicurezza", al TAN ipotetico del 7% in 5 anni.
Rata con 20.000 €: **396,02 €** al mese · interessi totali 3.761,44 €.
Rata con 30.000 €: **594,04 €** al mese · interessi totali 5.642,16 €.
I 10.000 € in più costano circa 198 € al mese e 1.880 € di interessi: una riserva di liquidità va prevista nel piano, ma dimensionata sui bisogni reali.

Un altro errore frequente è pensare che il microcredito sia "facile" perché non servono garanzie reali. In realtà la valutazione si sposta sul progetto, che deve essere convincente. Un finanziatore può dire di no anche a un'idea buona, se i numeri non tornano o se la rata non è sostenibile: in quel caso, chiedi quali sono i punti deboli e lavora per migliorarli.

Errori di tempi

Il percorso richiede tempo: colloqui, stesura del progetto, istruttoria, eventuale garanzia, contratto. Non firmare un contratto di affitto o ordinare attrezzature contando su un prestito non ancora deliberato. E se il progetto prevede anche un contributo pubblico, ricorda che spesso arriva solo dopo la spesa: nel frattempo la cassa deve reggere.

Attenzione

Non pagare mai somme anticipate a chi promette di "sbloccare" un microcredito o garantisce l'approvazione. Verifica sempre l'iscrizione degli operatori negli elenchi ufficiali della Banca d'Italia e dell'OAM.

Consiglio pratico

Prima del colloquio fai leggere il tuo progetto a una persona di fiducia che non conosce l'attività. Se non capisce che cosa vuoi fare e come guadagnerai, il progetto va semplificato.

Le buone abitudini che fanno la differenza

Numeri prudenti
due scenari sempre

Documenti in ordine
preventivi e quietanze

Riserva di cassa
per gli imprevisti

Dialogo
con tutor e finanziatore

«Il prestito giusto non è il più grande che puoi ottenere, ma quello che riesci a restituire mentre la tua attività cresce.»

Lo sapevi?

La normativa sul microcredito considera l'accompagnamento parte integrante del finanziamento proprio perché molte difficoltà nascono nei primi anni di attività. Usare bene i servizi ausiliari è il modo più semplice per ridurre il rischio di insuccesso.

Controllo finale prima del colloquio

- ☐ So spiegare il progetto in pochi minuti, con parole mie.
- ☐ Ogni voce di spesa ha un preventivo intestato e datato.
- ☐ Ho uno scenario previsto e uno prudente, con i prelievi personali inclusi.
- ☐ La rata è coperta anche nello scenario prudente.
- ☐ Conosco la mia situazione nella Centrale dei Rischi.
- ☐ Ho l'elenco degli aiuti pubblici ricevuti negli ultimi tre anni.

Facciamo il punto

Il caso di Davide

Davide, 29 anni, di Iglesias, voleva aprire un food truck e aveva già firmato l'acquisto del mezzo prima di sapere se il microcredito sarebbe stato concesso. Nel piano aveva previsto ricavi uguali tutto l'anno e nessun prelievo personale, "perché all'inizio mi arrangio". Al colloquio l'operatore gli ha mostrato che d'inverno, con pochi eventi, la rata non sarebbe stata coperta. Davide ha rifatto il piano con il tutor: stagionalità, accordi con due aziende per le pause pranzo, una riserva di liquidità e un importo più basso. Il progetto è stato rivisto e ripresentato su basi più solide.

Esempio di fantasia a scopo didattico.

In sintesi

- ✓ Gli errori più frequenti riguardano importi eccessivi, ricavi ottimistici, prelievi dimenticati e mancanza di liquidità.
- ✓ Il microcredito è un debito vero: la garanzia pubblica aiuta il finanziatore, non riduce il tuo impegno.
- ✓ Tempi realistici, documenti in ordine e dialogo continuo riducono il rischio di insuccesso.

Domande per riflettere

Quale degli errori elencati rischio di commettere con il mio progetto?

Ho preso impegni (affitto, acquisti) prima di avere la delibera?

Le mie azioni

- ☐ Rileggi il tuo progetto con la tabella degli errori accanto.
- ☐ Fai leggere il progetto a una persona di fiducia.
- ☐ Compila la scheda "Domande da fare all'operatore" prima del colloquio.

PARTE 5

Schede pratiche

Strumenti da compilare

- Verifica dei requisiti
- Descrizione dell'idea d'impresa
- Piano degli investimenti
- Conto economico semplificato del primo anno
- Rata sostenibile
- Documenti da preparare
- Domande da fare all'operatore

5

Schede pratiche

Scheda 1 – Verifica dei requisiti

Spunta le voci che ti riguardano: ti aiuta a capire quale forma di microcredito fa per te.

Microcredito imprenditoriale

- ☐ Voglio avviare o esercitare un'attività di lavoro autonomo o una microimpresa
- ☐ Opero (o opererò) come lavoratore autonomo, impresa individuale, società di persone, Srl/Srls, associazione o cooperativa
- ☐ Se lavoratore autonomo o impresa individuale: non ho più di 5 dipendenti
- ☐ Se società o cooperativa: non ho più di 10 dipendenti non soci
- ☐ L'importo che mi serve è entro 75.000 € (100.000 € se Srl), compreso l'eventuale debito residuo di un microcredito in corso
- ☐ Le spese rientrano tra le finalità ammesse (beni e servizi per l'attività, nuovi dipendenti, formazione)
- ☐ Non mi serve per ripagare debiti esistenti
- ☐ Sono disponibile a seguire i servizi ausiliari per tutta la durata del rimborso

Microcredito sociale

- ☐ Mi trovo in una situazione di vulnerabilità (disoccupazione, riduzione dell'orario, non autosufficienza in famiglia, forte calo del reddito o aumento di spese non rinviabili)
- ☐ Le spese riguardano bisogni primari (salute, affitto, utenze, casa, istruzione)
- ☐ L'importo è entro 10.000 €
- ☐ Sono disponibile a seguire il percorso di gestione del bilancio familiare

Consiglio pratico

Questa scheda è un primo orientamento: la verifica definitiva dei requisiti la fa l'operatore.

Scheda 2 – Descrizione dell'idea d'impresa

Rispondi con parole tue, in modo concreto. Le risposte saranno la base del progetto.

L'idea in una frase: che cosa fai, dove e per chi?

Le tue esperienze e competenze utili per questa attività:

Chi sono i tuoi clienti? Hai già contatti o riscontri concreti?

Chi sono i concorrenti e che cosa farai di diverso?

A quali prezzi venderai e quanto ti costa produrre o acquistare?

Quali sono i tre rischi principali e come reagiresti?

Scheda 3 – Piano degli investimenti

Elenca tutte le spese di avvio o di sviluppo e indica come le coprirai.

Voce di spesa	Fornitore / preventivo n.	Importo	Copertura (microcredito / mezzi propri / altro)
Macchinari e attrezzature			
Arredi			
Lavori sul locale			
Mezzi di trasporto			
Software e tecnologie			
Primo magazzino			
Spese di avvio			
Formazione			
Riserva di liquidità			
TOTALE			

Consiglio pratico

Allega un preventivo per ogni voce. Indica gli importi in modo coerente (tutti con IVA o tutti senza IVA).

Scheda 4 – Conto economico semplificato del primo anno

Stima prudente: costruisci i ricavi mese per mese e non dimenticare nessun costo.

Voce	Scenario previsto (€)	Scenario prudente (€)	Note
Ricavi di vendita			
Materie prime / merci			
Affitto			
Utenze			
Commercialista e consulenze			
Assicurazioni			
Promozione			
Personale			
Altri costi			
MARGINE OPERATIVO LORDO			
Ammortamenti			
Interessi sul prestito			
Contributi previdenziali			
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE			
Imposte (stima)			
RISULTATO NETTO			

Consiglio pratico

Margine di contribuzione = (ricavi - costi variabili) ÷ ricavi. Punto di pareggio = costi fissi ÷ margine di contribuzione.

Scheda 5 – Rata sostenibile

Confronta la rata con la cassa che resta dopo i tuoi prelievi personali, in due scenari.

Calcolo	Scenario previsto (€)	Scenario prudente (€)
A. Risultato netto		
B. + Ammortamenti		
C. + Interessi sul prestito		
D. = Cassa disponibile prima della rata (A+B+C)		
E. - Prelievi personali annui		
F. = Disponibile per la rata (D-E)		
G. Rata annua (rata mensile × 12)		
H. Margine (F-G)		
I. Copertura (F ÷ G)		

Consiglio pratico

Se H è negativo nello scenario prudente, rivedi importo, durata o prelievi personali prima di firmare.

Scheda 6 – Documenti da preparare

Spunta i documenti man mano che li raccogli. L'elenco è indicativo: chiedi all'operatore quello definitivo.

Per tutti

- ☐ Documento d'identità e codice fiscale
- ☐ Descrizione del progetto (business plan)
- ☐ Preventivi intestati e datati
- ☐ Piano degli investimenti e conto economico
- ☐ Dati della Centrale dei Rischi (facoltativo, consigliato)

Attività già avviata

- ☐ Visura camerale non più vecchia di 3 mesi
- ☐ Attribuzione della partita IVA
- ☐ Dichiarazioni dei redditi e/o bilanci degli ultimi anni
- ☐ Elenco dei finanziamenti in corso con debito residuo
- ☐ Elenco degli aiuti pubblici ricevuti negli ultimi tre anni

Società

- ☐ Atto costitutivo e statuto
- ☐ Documenti di soci e amministratori

Attività da avviare

- ☐ Curriculum e attestati
- ☐ Lettere di interesse di clienti o fornitori
- ☐ Documenti sul locale (bozza di contratto, planimetria)
- ☐ Eventuali abilitazioni o requisiti richiesti per l'attività

Microcredito sociale

- ☐ Documenti sulla situazione di vulnerabilità
- ☐ Documenti sulle spese da sostenere (contratti, preventivi, bollette)
- ☐ Prospetto delle entrate e uscite familiari

Scheda 7 – Domande da fare all'operatore

Porta questa scheda al primo colloquio e annota le risposte.

Siete iscritti nell'elenco della Banca d'Italia o siete una banca o un intermediario autorizzato? Qual è il numero di iscrizione?

Quali servizi ausiliari riceverò, chi li svolgerà, con quale frequenza? Hanno un costo?

Quali sono TAN, TAEG e tutte le spese (istruttoria, incasso rata, assicurazioni)?

Chiederete la garanzia del Fondo di garanzia per le PMI? Per quale percentuale? Mi chiederete garanzie personali?

È previsto un preammortamento? Quando scade la prima rata?

Come verranno erogati i soldi e quali documenti di spesa dovrò presentare?

Quali sono i tempi indicativi della pratica?

Che cosa succede se ho difficoltà a pagare una rata? È possibile l'estinzione anticipata e a quale costo?

Scheda 8 – Monitoraggio mensile

Aggiorna la tabella ogni mese e portala agli incontri con il tutor.

Mese	Incassi (€)	Spese (€)	Rata pagata (sì/no)	Scostamento dal piano	Note e azioni
Gennaio					
Febbraio					
Marzo					
Aprile					
Maggio					
Giugno					
Luglio					
Agosto					
Settembre					
Ottobre					
Novembre					
Dicembre					

Glossario

Termine	Significato
Ammortamento (piano di)	Il piano che stabilisce come si restituisce il prestito: numero, importo e scadenza delle rate.
Ammortamento (contabile)	La quota del costo di un bene durevole che si imputa a ogni anno della sua vita utile.
Art. 111 TUB	Articolo del Testo unico bancario (D.Lgs. 385/1993) che disciplina il microcredito.
Banca d'Italia	Autorità di vigilanza che tiene l'elenco degli operatori di microcredito ex art. 111 TUB.
Bilancio familiare	Prospetto delle entrate e delle uscite di una famiglia; nel microcredito sociale è oggetto dei servizi ausiliari.
Centrale dei Rischi	Archivio della Banca d'Italia che raccoglie le informazioni sui debiti verso banche e intermediari; ciascuno può chiedere gratuitamente i propri dati.
Conto economico	Prospetto che confronta ricavi e costi di un periodo e mostra il risultato (utile o perdita).
De minimis	Regime europeo degli aiuti di importo limitato: per un'impresa unica il tetto è 300.000 € in tre anni (Reg. UE 2023/2831).
Delibera	Decisione del finanziatore di concedere il prestito, con le relative condizioni.
Ente Nazionale per il Microcredito	Ente pubblico non economico che promuove e monitora il microcredito e tiene l'elenco degli operatori dei servizi ausiliari. Non concede prestiti.
Equivalente sovvenzione lordo	Il valore economico di un aiuto pubblico, ad esempio di una garanzia gratuita, espresso come se fosse un contributo.
Estinzione anticipata	Rimborso del debito, in tutto o in parte, prima della scadenza prevista.
Fideiussione	Garanzia personale: una persona si impegna a pagare se il debitore non lo fa.
Fondo di garanzia per le PMI	Fondo pubblico che garantisce una parte dei finanziamenti alle imprese a favore del finanziatore.
Garanzia reale	Garanzia su un bene, come l'ipoteca su un immobile o il pegno su un bene mobile; esclusa nel microcredito, salvo la deroga per le Srl.
Istruttoria	Fase in cui il finanziatore esamina la domanda e il progetto.
Margine di contribuzione	La parte dei ricavi che resta dopo aver coperto i costi variabili.
Mediatore creditizio	Professionista iscritto all'OAM che mette in relazione chi chiede un finanziamento con banche e intermediari.

Termine	Significato
Microcredito imprenditoriale	Finanziamento fino a 75.000 € (100.000 € per le Srl) per avviare o esercitare un'attività di lavoro autonomo o di microimpresa.
Microcredito sociale	Finanziamento fino a 10.000 € per persone in condizioni di vulnerabilità, per spese legate a bisogni primari.
OAM	Organismo Agenti e Mediatori: tiene gli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi.
Preammortamento	Periodo iniziale in cui si pagano solo gli interessi e non il capitale.
Punto di pareggio	Il livello di ricavi che copre esattamente tutti i costi.
Servizi ausiliari	Servizi di assistenza e monitoraggio obbligatori nel microcredito, prestati prima dell'erogazione e per tutta la durata del rimborso.
TAN	Tasso annuo nominale: il tasso di interesse puro, senza spese.
TAEG	Tasso annuo effettivo globale: indica il costo totale del finanziamento, comprese le spese.
Tutor	Persona che accompagna il beneficiario nella preparazione del progetto e durante il rimborso.

Risorse, fonti e avvertenze

Chi	Riferimento
Ente Nazionale per il Microcredito	microcredito.gov.it
Banca d'Italia – elenco degli operatori di microcredito e Centrale dei Rischi	bancaditalia.it
Fondo di garanzia per le PMI – regole e circolari	fondidigaranzia.it
Normattiva – Testo unico bancario (D.Lgs. 385/1993)	normattiva.it
Gazzetta Ufficiale – D.M. 211/2023	gazzettaufficiale.it
Ministero dell'Economia e delle Finanze	mef.gov.it
Dipartimento per le Pari Opportunità	pariopportunita.gov.it
Numero antiviolenza e stalking (gratuito, 24 ore su 24)	1522
Organismo Agenti e Mediatori (verifica iscrizioni)	organismo-am.it
Arbitro Bancario Finanziario	arbitrobancariofinanziario.it

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 all'OAM, può aiutarti a verificare se il microcredito è lo strumento adatto al tuo progetto, a preparare la documentazione e a metterti in relazione con operatori e banche. La decisione sul finanziamento spetta sempre al finanziatore: il nostro compito è aiutarti a presentarti preparato e consapevole.

Fonti principali

D.Lgs. 1° settembre 1993, n. 385 (Testo unico bancario), art. 111 – testo vigente (Normattiva; testo pubblicato da Fondo di garanzia PMI, fondidigaranzia.it) · D.M. MEF 17 ottobre 2014, n. 176 – Disciplina del microcredito (G.U. n. 279/2014) · D.M. MEF 20 novembre 2023, n. 211 – modifiche al D.M. 176/2014 (G.U. n. 301 del 28/12/2023, in vigore dal 12/01/2024) · D.M. 24 dicembre 2014 – garanzia del Fondo di garanzia PMI sulle operazioni di microcredito, art. 4, 5, 6 · Mediocredito Centrale – Fondo di garanzia

per le PMI, Circolare n. 1/2025 dell'11/02/2025 (microcredito) · D.L. 31 dicembre 2025, n. 200, art. 14, comma 1 (proroga al 31/12/2026 dell'art. 15-bis D.L. 145/2023) · Reg. (UE) 2023/2831 – aiuti de minimis · Ente Nazionale per il Microcredito – pagina "Microcredito imprenditoriale" e Relazione programmatica 2026-2028 · Ente Nazionale per il Microcredito – progetto "Microcredito di Libertà" e avviso soggetti erogatori (novembre 2026) · L. 12 luglio 2011, n. 106, art. 8, comma 4-bis (Ente Nazionale per il Microcredito); D.L. 193/2016 conv. L. 225/2016, art. 13, comma 1-bis · Banca d'Italia – elenco degli operatori di microcredito ex art. 111 TUB · Fonti consultate a novembre 2026

? 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.