



SCELTE FINANZIARIE E RAPPORTI CON LE BANCHE

edizione 2023-24

Banca d'Italia – Servizio Educazione finanziaria

Confindustria – 21 novembre 2023


OBIETTIVO

- Presentarvi il programma di educazione finanziaria per le piccole imprese
- Invitarvi a partecipare individuando dei **formatori** che dovranno coinvolgere gli imprenditori associati:
 1. Comunicazione dei nominativi ai referenti nazionali Confindustria
 2. Iscrizione online dei formatori (1 min)
 3. Partecipazione dei formatori iscritti all'**incontro online del 4 dicembre**





Agenda

- 1. Il programma: obiettivi, contenuti, metodi**
 - 2. I quattro percorsi finanziari**
- 



Scelte finanziarie e rapporti con le banche

un programma di educazione finanziaria **innovativo** sulle competenze finanziarie di base per chi gestisce una piccola impresa

il programma fa stabilmente parte delle iniziative di educazione finanziaria che **ogni anno** la Banca d'Italia offre al pubblico





OBIETTIVI E DESTINATARI

OBIETTIVI

Conoscenze

- **nozioni di base** per la gestione finanziaria

Competenze

- **strumenti concreti** per tenere sotto controllo l'azienda, prendere decisioni, dialogare con maggiore sicurezza con banche e altri soggetti esterni

DESTINATARI

Neo o piccoli imprenditori con poche conoscenze finanziarie

- chi non usa sistematicamente i dati aziendali per prendere decisioni strategiche
- chi delega a professionisti esterni gli aspetti contabili/finanziari
- chi vuole migliorare il rapporto con la banca
- ...

QUATTRO COLORI PER QUATTRO PERCORSI FINANZIARI



IL RAPPORTO CON LA BANCA

PICCOLE IMPRESE, SCELTE GRANDI



LA GESTIONE DELLE DIFFICOLTÀ FINANZIARIE

PICCOLE IMPRESE, SCELTE GRANDI



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI E STRUMENTI DI TUTELA

PICCOLE IMPRESE, SCELTE GRANDI



LA FINANZA PER LA PICCOLA IMPRESA

PICCOLE IMPRESE, SCELTE GRANDI



IL METODO: TRE STRUMENTI DIDATTICI PER OGNUNO DEI 4 PERCORSI

Il corso online

- Video lezioni
- Miniquiz
- Esercitazioni
- Animazioni
- Test

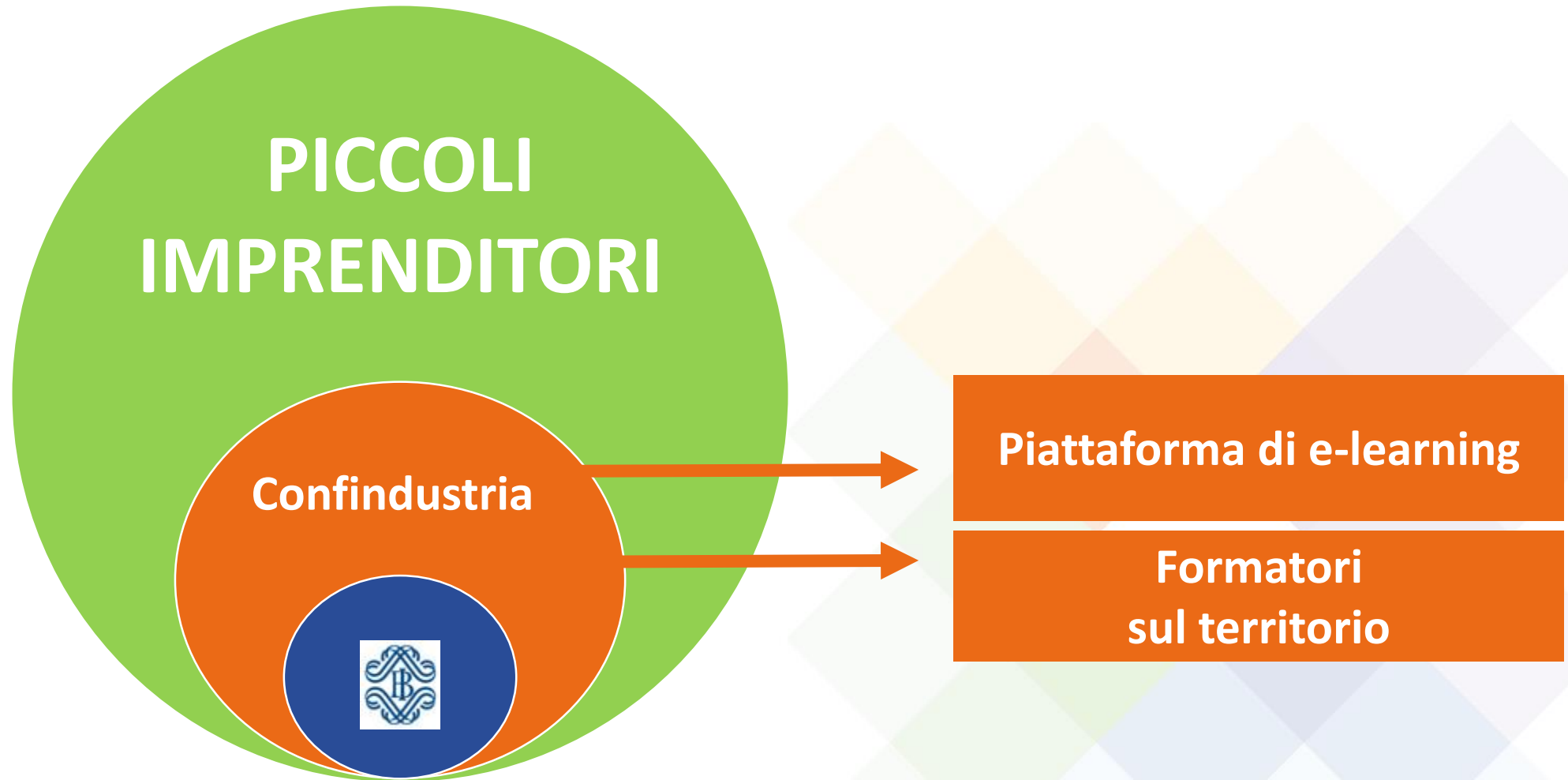
L'incontro in aula con un formatore

- Approfondimenti
- Scambio di esperienze
- Q&A
- Esercitazioni, case study

Il fascicolo didattico

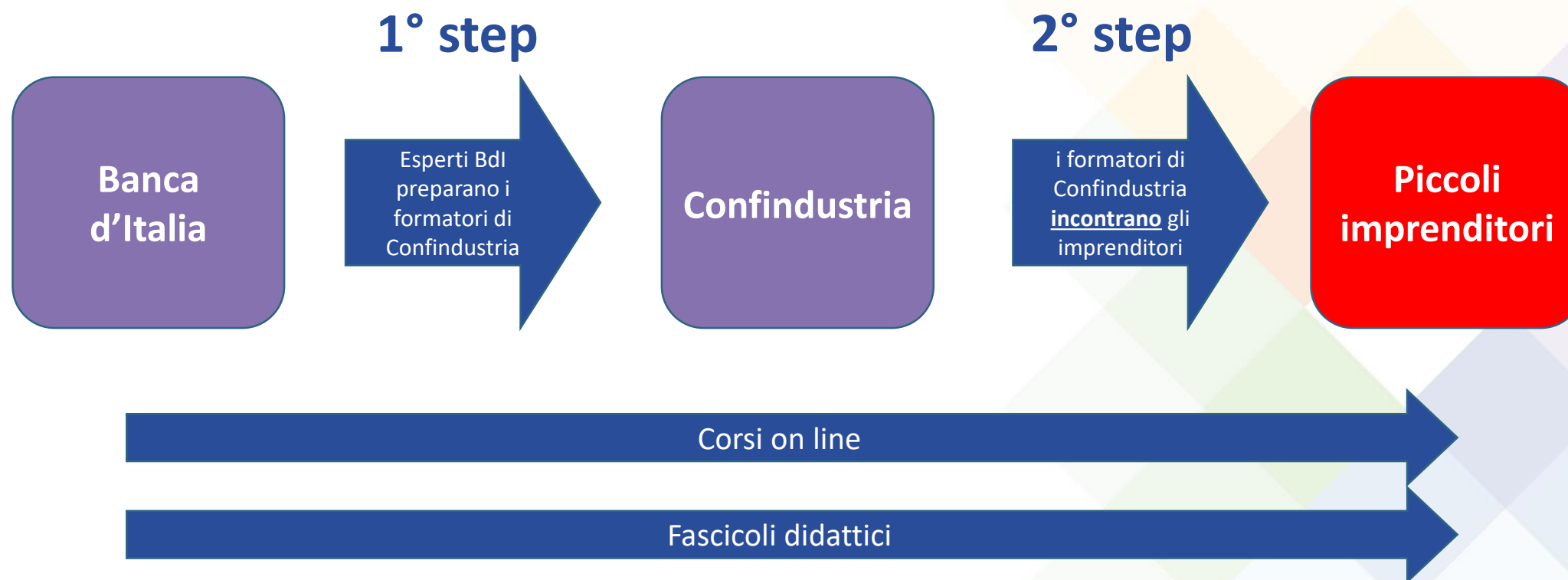
- Approfondimenti
- Esempi
- Qrcode
- Bibliografia
- Glossario

LA COLLABORAZIONE CON CONFINDUSTRIA





COME RAGGIUNGERE I PICCOLI IMPRENDITORI



Svolgimento del programma

Nel corso dell'anno i due step si ripetono per ognuno dei quattro percorsi, a distanza di circa due mesi uno dall'altro. Ad esempio (date da concordare):

- **Percorso azzurro (Il rapporto con la banca) ottobre-gennaio**
- **Percorso verde (La gestione delle difficoltà finanziarie) gennaio-marzo**
- **Percorso viola (Centrale dei rischi, pagamenti e strumenti di tutela) marzo-maggio**
- **Percorso arancione (La finanza per la piccola impresa) maggio-luglio**



L'IMPEGNO PER I FORMATORI



Innanzitutto iscriversi!

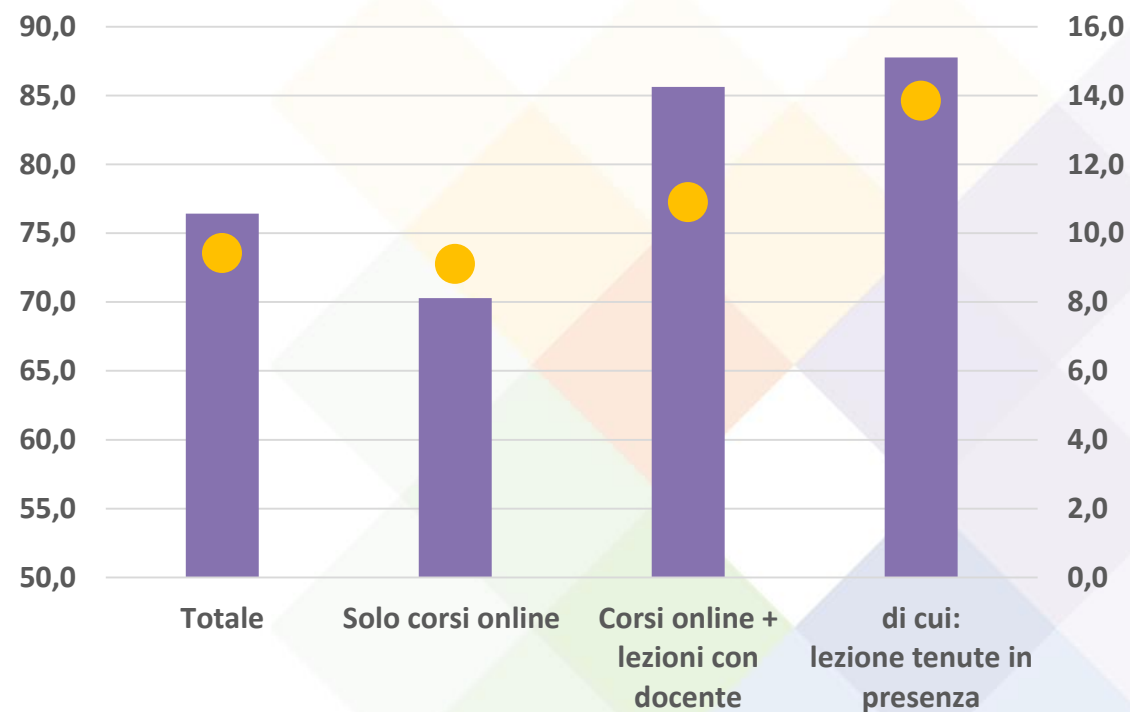
- ❖ **Promozione del programma presso gli associati del proprio territorio**
- ❖ **Seguire i corsi online**
- ❖ **Partecipare alle giornate di formazione in presenza presso la Banca d'Italia**
 - ❖ vanno previste trasferte visto che gli incontri saranno concentrati a Roma e in altre poche sedi
- ❖ **Coinvolgere un gruppo di imprenditori (almeno 20-30 imprenditori per ogni formatore):**
 - ❖ Invitarli a seguire i corsi online sulle piattaforme di e-learning
 - ❖ **tenere con loro un incontro, possibilmente in presenza**

LA SPERIMENTAZIONE SUL TERRITORIO

(edizione 2022-2023; 3000 imprenditori)

Apprendimento

- > 75% degli imprenditori
- Elevato soprattutto per chi ha frequentato le lezioni dal vivo



■ quota di imprenditori con un miglioramento del punteggio

● variazione % del punteggio (scala dx)

LA SPERIMENTAZIONE SUL TERRITORIO

(edizione 2022-2023; 3000 imprenditori)

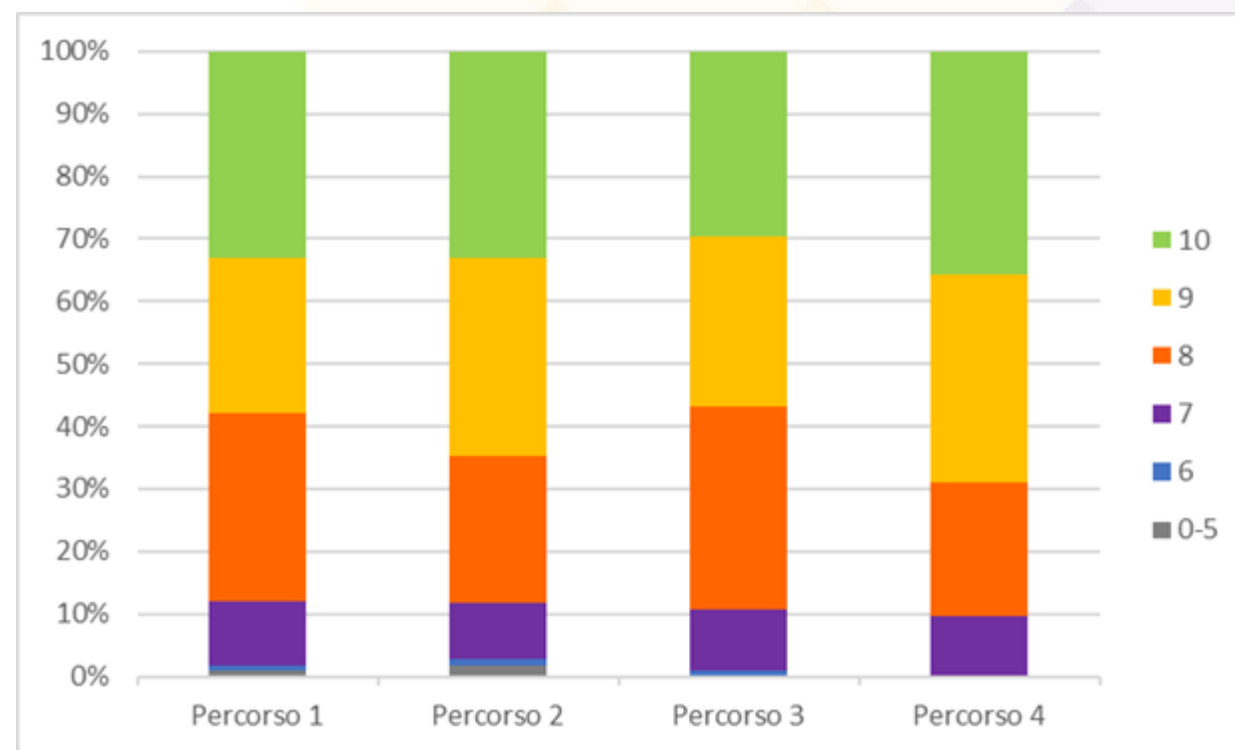
Gradimento

- Linguaggio e livello di complessità adeguati (soprattutto per imprenditori con un livello di istruzione non alto)
- Contenuti (banche, CR, tutela)

Altri aspetti positivi

- Collaborazione con le Filiali Bdl sul territorio

Distribuzione dei punteggi di gradimento, per percorso finanziario





LA COLLABORAZIONE CON LE NOSTRE FILIALI...

...è già iniziata!

Iniziative congiunte per la promozione del programma

- Convegni/Eventi
- Conferenze/comunicati stampa

Collaborazione per gli incontri con gli imprenditori

- Supporto alla didattica
- Possibilità di organizzare gli incontri presso le sedi Bdi
- Supporto informativo

Quali Filiali BDI?

- Tutte le Filiali nei capoluoghi di regione
- la maggior parte delle altre Filiali



Contatti con le Filiali della Banca d'Italia

- *Inserire in oggetto: «Programma edufin imprese»*
- *Per le Filiali che non hanno una mail “edufin” contattare la Filiale del capoluogo di regione*

Regione	Filiale Banca d'Italia	Mail
ABRUZZO	L'Aquila Pescara	edufin.laquila@bancaditalia.it
BASILICATA	Potenza	edufin.potenza@bancaditalia.it
CALABRIA	Catanzaro	edufin.catanzaro@bancaditalia.it
CALABRIA	Reggio Calabria	edufin.reggiocalabria@bancaditalia.it
CAMPANIA	Napoli	edufin.napoli@bancaditalia.it
EMILIA ROMAGNA	Bologna Forlì Piacenza	edufin.bologna@bancaditalia.it
FRIULI VENEZIA GIULIA	Trieste	edufin.trieste@bancaditalia.it
LAZIO	Roma	edufin.romasede@bancaditalia.it
LIGURIA	Genova	edufin.genova@bancaditalia.it
LOMBARDIA	Brescia Milano	edufin.milano@bancaditalia.it
MARCHE	Ancona	edufin.ancona@bancaditalia.it
MOLISE	Campobasso	edufin.campobasso@bancaditalia.it
PIEMONTE	Torino	edufin.torino@bancaditalia.it
PUGLIA	Bari Foggia Lecce	edufin.bari@bancaditalia.it
SARDEGNA	Cagliari	edufin.cagliari@bancaditalia.it
SICILIA	Agrigento Catania Palermo	edufin.catania@bancaditalia.it edufin.palermo@bancaditalia.it
TOSCANA	Arezzo Firenze Livorno	edufin.firenze@bancaditalia.it
TRENTINO ALTO ADIGE	Bolzano Trento	edufin.bolzano@bancaditalia.it edufin.trento@bancaditalia.it
UMBRIA	Perugia	edufin.perugia@bancaditalia.it
VALLE D'AOSTA	Aosta	edufin.aosta@bancaditalia.it
VENETO	Padova Venezia Verona	edufin.venezia@bancaditalia.it edufin.verona@bancaditalia.it



Agenda

- 1. Il programma: obiettivi, contenuti, metodi**
- 2. I quattro percorsi finanziari**

IL RAPPORTO CON LA BANCA

le domande dell'imprenditore

- Cosa devo fare per ottenere un finanziamento bancario?
- Quali criteri utilizza la banca quando decide se e quanto concedermi in prestito?
- Quale forma di finanziamento bancario è più adatta alle mie esigenze?
- Che vantaggi potrei ricavare dal chiedere una garanzia a un Confidi?
- Perché devo fornire informazioni sulla mia azienda anche dopo l'erogazione del credito?



IL RAPPORTO
CON LA BANCA



IL RAPPORTO CON LA BANCA

le videolezioni

1. Cenni sulla **regolamentazione bancaria**
2. Il processo di erogazione del credito
3. La **valutazione del merito creditizio**
4. Monitoraggio e classificazione dei prestiti
5. I principali contratti bancari a servizio dell'impresa
6. Le garanzie a supporto del credito bancario



IL RAPPORTO
CON LA BANCA



IL RAPPORTO CON LA BANCA

alcuni “take away”

1. Le decisioni delle banche sono spesso vincolate dalla regolamentazione. Ma se le regole sono uguali per tutte le banche, **le banche non sono tutte uguali**: è importante trovare quella giusta
2. Un imprenditore deve **essere in grado di fornire** alla banca **dati quantitativi** puntuali e aggiornati sulla propria attività
3. Nella scelta del finanziamento **non bisogna guardare solo al tasso di interesse**. Vanno scelte la forma tecnica, la durata e le altre condizioni più adeguate alle proprie esigenze



IL RAPPORTO
CON LA BANCA



LA GESTIONE DELLE DIFFICOLTÀ FINANZIARIE

le domande dell'imprenditore

- Cosa fare se inizio ad avere difficoltà nel pagare regolarmente i fornitori o i finanziatori?
- Quali fattori possono far peggiorare il merito creditizio della mia azienda?
- Che significa che la banca ha classificato la mia impresa in default o a sofferenza?
- Quali sono le conseguenze del peggioramento del merito creditizio?
- Le piccole imprese possono superare la crisi aziendale mediante un accordo con i creditori?



LA GESTIONE DELLE
DIFFICOLTÀ FINANZIARIE



LA GESTIONE DELLE DIFFICOLTÀ FINANZIARIE

le videolezioni

1. Quando l'imprenditore deve iniziare a preoccuparsi...
2. Gli **indicatori di monitoraggio** usati dalle banche
3. La definizione di **default**
4. Implicazioni del deterioramento della relazione creditizia
5. **Rinegoziazione** e ristrutturazione del debito
6. Le nuove procedure per la soluzione delle crisi nelle piccole imprese



LA GESTIONE DELLE
DIFFICOLTÀ FINANZIARIE



LA GESTIONE DELLE DIFFICOLTÀ FINANZIARIE

alcuni “take away”

1. La situazione finanziaria dell'impresa va tenuta costantemente sotto controllo per **prevenire, o affrontare il prima possibile, eventuali tensioni finanziarie**
2. **La tempestiva comunicazione alla banca** di eventuali difficoltà finanziarie è essenziale per concordare un modo per riequilibrare la situazione aziendale
3. **Essere classificati in default** o a sofferenza da una banca **può avere conseguenze negative** anche per i rapporti, già in essere o futuri, **con altre banche**



LA GESTIONE DELLE
DIFFICOLTÀ FINANZIARIE



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI E STRUMENTI DI TUTELA

le domande dell'imprenditore

- Perché sono stato segnalato in Centrale dei rischi (CR)? È grave?
- Quanto costa e quanto tempo occorre per vedere i miei dati in Centrale dei Rischi?
- Con quale criterio scelgo i servizi o gli strumenti di pagamento da usare per la mia attività?
- Quali sono i miei principali diritti nel rapporto con banca?
- Quali sono gli strumenti per tutelarmi in caso di controversia con banca?



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI
E STRUMENTI DI TUTELA



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI E STRUMENTI DI TUTELA

le videolezioni

1. Il funzionamento della **Centrale dei rischi**
2. L'accesso ai propri dati in Centrale dei rischi
3. Servizi e **strumenti di pagamento**
4. I **diritti** del cliente bancario
5. L'Arbitro Bancario e Finanziario
6. L'esposto alla Banca d'Italia



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI
E STRUMENTI DI TUTELA



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI E STRUMENTI DI TUTELA

alcuni “take away”

1. Un imprenditore può **utilizzare la Centrale dei rischi a proprio vantaggio**: una buona ‘storia creditizia’ facilita l’accesso al credito
2. Alcuni servizi di **open banking**, come l’Account Information Service (AIS), possono aiutare l’imprenditore a gestire meglio i propri conti
3. L’imprenditore ha a disposizione diversi strumenti, semplici e pressoché gratuiti, per **‘difendersi’ in caso di problemi o controversie** con le banche



CENTRALE DEI RISCHI, PAGAMENTI
E STRUMENTI DI TUTELA





un affondo su...

La Centrale dei rischi

- È un **archivio** gestito dalla Banca d'Italia a cui gli intermediari inviano informazioni su **prestiti e garanzie**.
- **Fotografia dell'esposizione complessiva** per ogni debitore dell'insieme dei prestiti concessi da tutti gli intermediari
- Segnalata la tipologia, durata, garanzie e regolarità dei prestiti
 - > 30.000 € se regolare
 - > 250 € se in sofferenza
- Un imprenditore può **accedere in modo semplice e gratuito ai dati** della propria azienda (e anche chiedere un abbonamento mensile):
<https://servizionline.bancaditalia.it/home>

COME UN INTERMEDIARIO SEGNALA

Intestatario: ROSSI MARIO

RILEVAZIONE MENSILE
(gli importi sono espressi in Euro)

Intermediario: **BANCA A**

DATA DI RIFERIMENTO: dicembre 2020

Crediti per cassa Situazione corrente

CATEGORIA	DURATA RESIDUA	TIPO ATTIVITÀ	TIPO GARANZIA	ACCORDATO	UTILIZZATO	IMPORTO GARANTITO
RISCHI AUTOLIQUIDANTI	Fino a 1 anno	Anticipo sbf, su fatture, su effetti e doc. rapp. cred. comm. (anticipi)	Pegno interno	50.000	14.000	14.000
RISCHI A SCADENZA	Oltre 1 anno	Rischi a scad. diversi dai codici (22,23,24,25,26,28)	Assenza di garanzie reali e/o privilegi	75.000	75.000	0
RISCHI A REVOCA	-	-	Assenza di garanzie reali e/o privilegi	66.000	80.000	0



La Centrale dei rischi messaggi chiave



PICCOLE IMPRESE
SCELTE GRANDI

- 1. È un biglietto da visita per l'imprenditore, uno strumento di negoziazione e trattativa con le banche**
- 2. È importante che l'imprenditore conosca la situazione della propria azienda in Centrale dei rischi**

LA FINANZA PER LA PICCOLA IMPRESA

le domande dell'imprenditore

- Il reddito che ricavo dalla mia impresa è adeguato ai rischi che mi assumo?
- Fino a che punto mi conviene concedere ai clienti sconti di prezzo o maggiori dilazioni di pagamento?
- Quali sono i rischi di un indebitamento elevato?
- Come posso scegliere tra due investimenti alternativi?
- Come convincere potenziali finanziatori della bontà dei miei progetti?



LA FINANZA PER
LA PICCOLA IMPRESA



LA FINANZA PER LA PICCOLA IMPRESA

le videolezioni

1. Il controllo di gestione: bilancio e indici
2. L'equilibrio finanziario e la **gestione della liquidità**
3. L'equilibrio economico
4. L'equilibrio patrimoniale
5. L'imprenditore equilibrista
6. La **valutazione finanziaria degli investimenti**
7. Il **business plan**



LA FINANZA PER
LA PICCOLA IMPRESA



LA FINANZA PER LA PICCOLA IMPRESA

alcuni “take away”

1. Anche se non si è tenuti a redigere un bilancio o se si delega a terzi la contabilità, è **fondamentale disporre di dati e documenti aziendali** (bilanci, indici, budget, ...) per assumere decisioni informate e dialogare con le banche
2. È **necessario trovare un compromesso tra i diversi equilibri aziendali**, economico, finanziario e patrimoniale



LA FINANZA PER
LA PICCOLA IMPRESA



un affondo su...

Il budget di cassa

**Documento di
previsione a 6/12
mesi delle entrate e
uscite monetarie e del
fabbisogno di liquidità**

fabbisogno di cassa corrente

+

le scorte precauzionali

+

fabbisogno per investimenti

=

**fabbisogno di liquidità
complessivo**

Il budget di cassa

- Budget di cassa



Il budget di cassa messaggi chiave

1. Mantenere nel tempo un **livello “ottimale” di scorte liquide** è fondamentale per evitare il rischio di non riuscire a far fronte alle uscite
2. A questo scopo, il **budget di cassa** è uno strumento che non dovrebbe mai mancare nella “cassetta degli attrezzi” dell’imprenditore. **Aiuta infatti a gestire al meglio la liquidità aziendale** e a intervenire tempestivamente se necessario

FOR ACTION

1. **Comunicare la vostra partecipazione** al programma al referente nazionale di Confindustria
2. **Individuate i formatori** che dovranno iscriversi al programma e comunicatene i nominativi al referente nazionale di Confindustria
3. Successivamente **i formatori dovranno:**



Iscriversi online (1 min)



Partecipare all'incontro online del 4 dicembre sul percorso azzurro (h9:30-13:00)



Responsabili di programma

Paolo Finaldi Russo (coordinatore)

Armando Maglio

Michele Verdini

Contatti e info:

EDUFIN.IMPRESSE@BANCADITALIA.IT

