



# **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

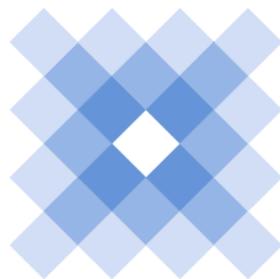
- **strumenti concreti** per tenere sotto controllo l'azienda, prendere decisioni, dialogare con maggiore sicurezza con banche e altri soggetti esterni

## 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



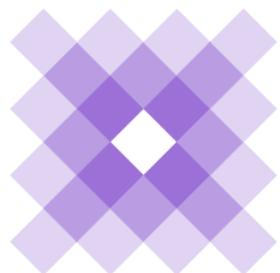
## IL RAPPORTO CON LA BANCA

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

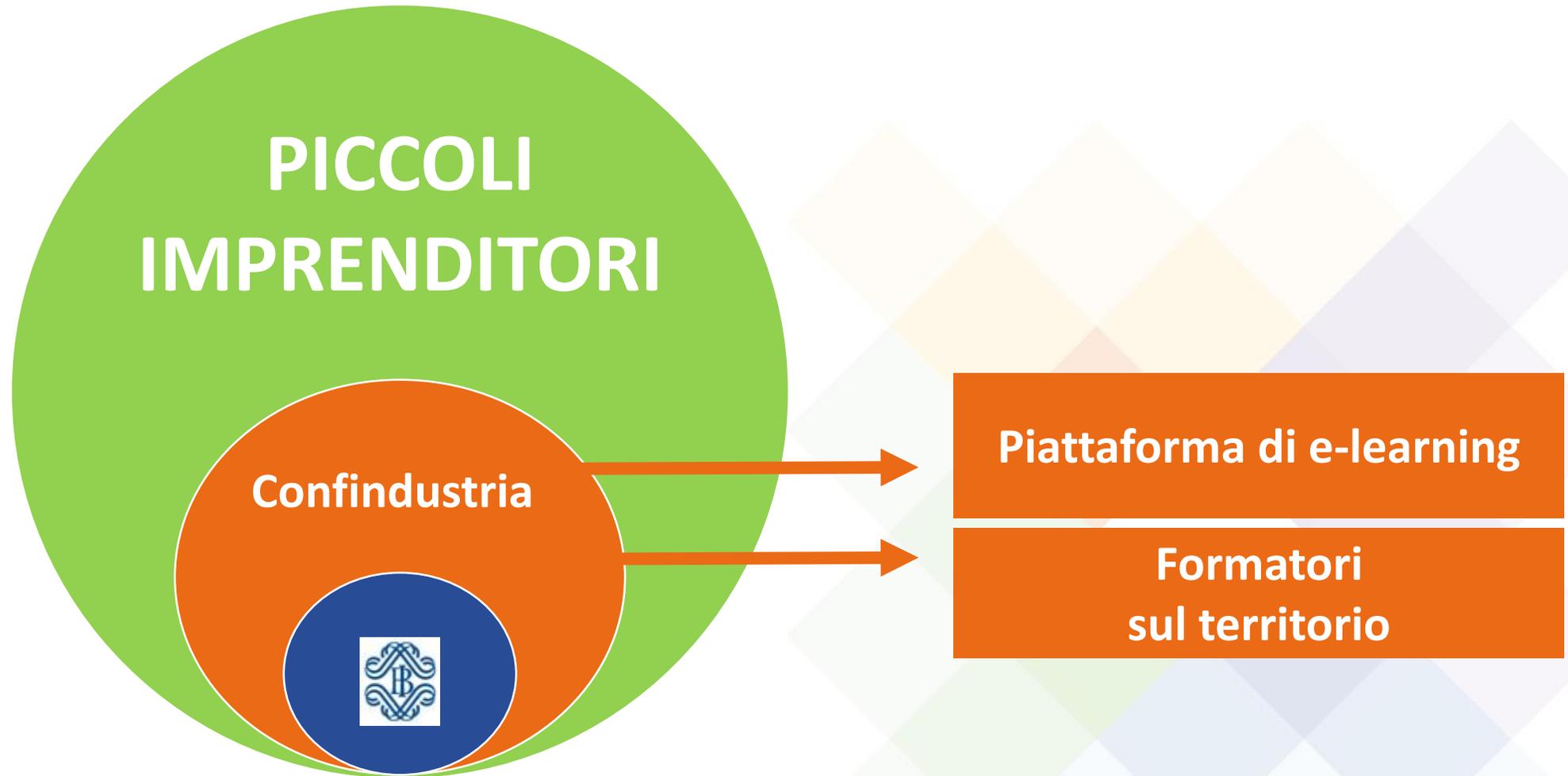
## L'incontro in aula con un formatore

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

## Il fascicolo didattico

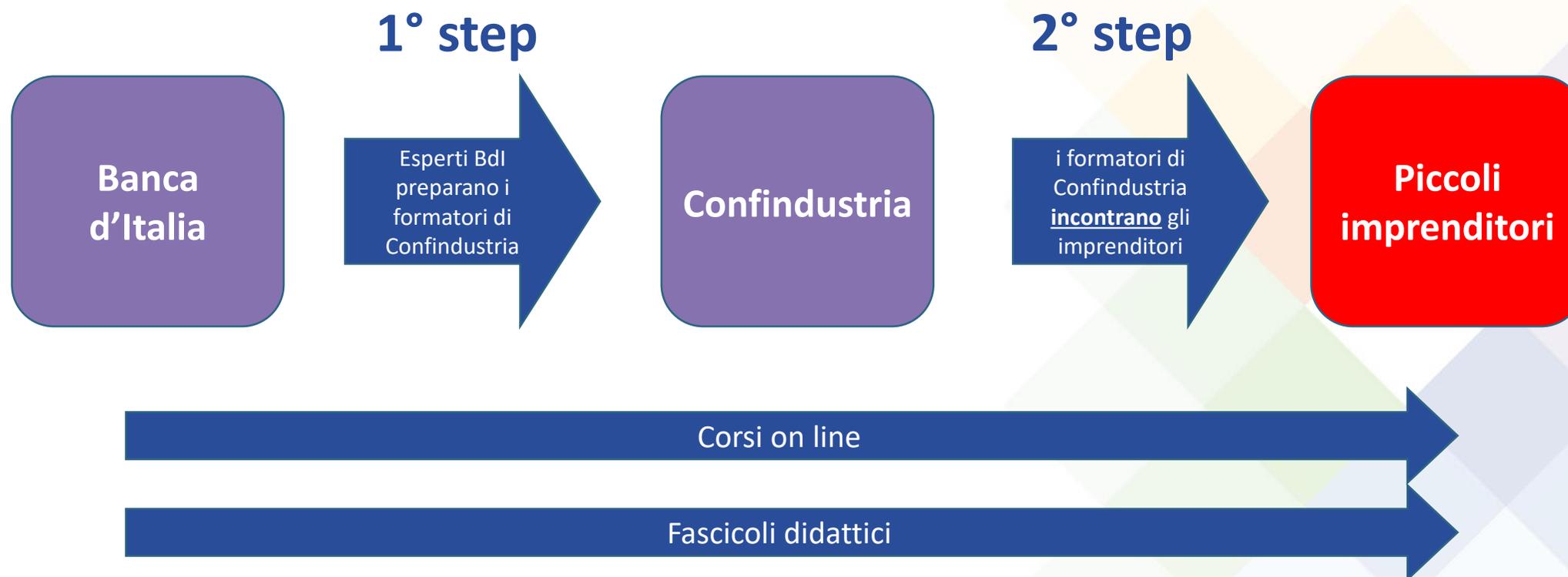
- Approfondimenti
- Esempi
- Qrcode
- Bibliografia
- Glossario

# 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!**

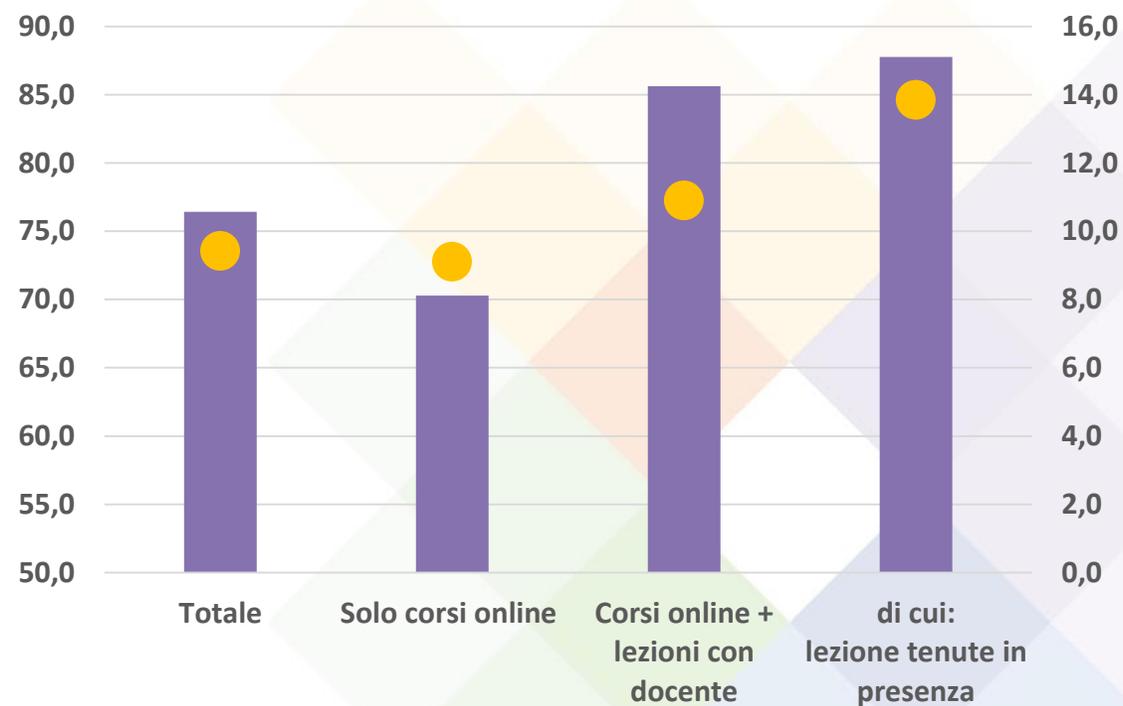
- ❖ **Promozione del programma presso gli associati del proprio territorio**
- ❖ **Seguire i corsi online**
- ❖ **Partecipare alle giornate di formazione in presenza presso la Banca d'Italia**
  - ❖ vanno previste trasferte visto che gli incontri saranno concentrati a Roma e in altre poche sedi
- ❖ **Coinvolgere 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)

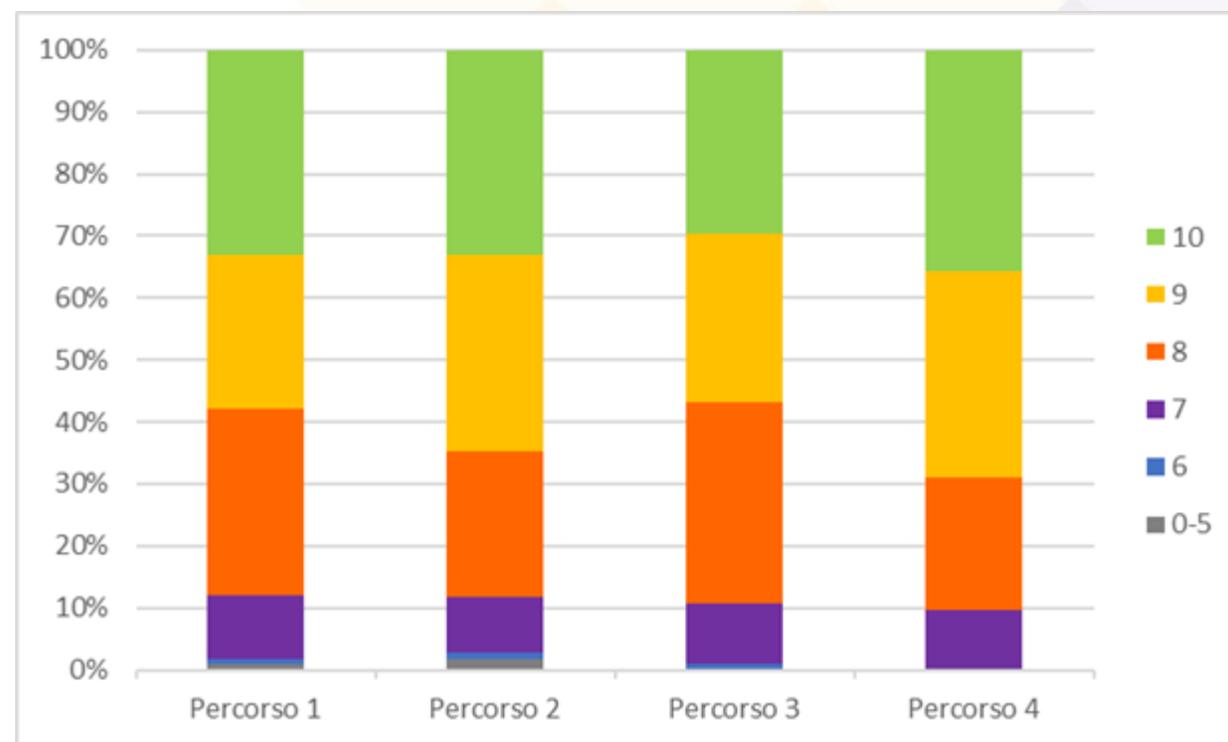
## Gradimento

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



# 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

- 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**



PICCOLE IMPRESE  
SCELTE GRANDI

# 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](mailto:EDUFIN.IMPRESSE@BANCADITALIA.IT)**

