

I Finanziamenti all'Imprenditoria



IMP_ I Finanziamenti all'Imprenditoria_20140630_V03

"Il presente documento è stato redatto da UniCredit SpA esclusivamente con finalità educative nell'ambito del Programma In-formati per la presentazione in aula dei relativi contenuti. L'utilizzo ai fini educativi dello stesso deve essere effettuato esclusivamente da personale autorizzato da UniCredit.

Le informazioni contenute nel presente documento sono prodotte da fonti interne al Gruppo UniCredit se non diversamente indicato. Laddove tali informazioni includano dati disponibili al pubblico e/o provenienti da fonti esterne, sugli stessi UniCredit SpA non svolge alcuna verifica di veridicità, accuratezza e completezza e pertanto non fornisce alcuna garanzia e non si assume alcuna responsabilità circa l'attendibilità, la correttezza e l'attualità di detti dati.

Nessuna parte del documento può essere riprodotta, copiata, pubblicata o utilizzata senza il preventivo consenso scritto di UniCredit, salva la possibilità di farne copia per uso esclusivamente personale. In ogni caso è vietata la modifica, la riproduzione completa o parziale del documento e l'utilizzo al di fuori del contesto per cui è stato realizzato. I contenuti del presente documento – compresi loghi, marchi e altri segni distintivi -sono di proprietà di UniCredit, se non diversamente indicato, coperti da copyright e dalla normativa in materia di proprietà industriale."

Benvenuti in *In-formati*, il Programma di Educazione Bancaria e Finanziaria di UniCredit!



Il corso “I Finanziamenti all’Imprenditoria” si colloca all’interno del più ampio programma di educazione bancaria e finanziaria chiamato “*In-formati*” proposto gratuitamente da UniCredit in Italia a giovani, anziani, famiglie, imprese e non profit.

***In-formati* si propone di** promuovere nella popolazione italiana la diffusione di conoscenze bancarie e finanziarie per supportare i cittadini nella realizzazione quotidiana di **scelte economiche consapevoli e quindi sostenibili**.

In questo senso “*In-formati*” rappresenta per noi una sfida: la sfida di avvicinare sempre di più la Banca alla vita quotidiana dei cittadini, per renderli *In-formati*, affinché diventino consumatori consapevoli.

Iniziamo insieme questa bella sfida!

I finanziamenti all'imprenditoria – 6 ore

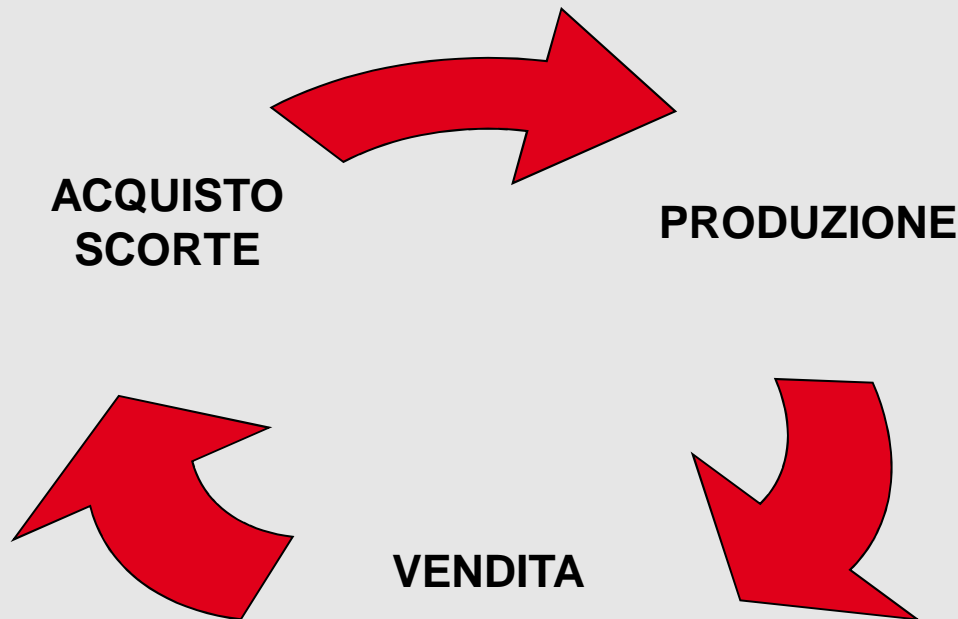
- Le tipologie di finanziamento all'imprenditoria
- Tecnicità e casi esemplificativi
- Gli utilizzi di breve periodo
 - ✓ Smobilizzo incassi/crediti
 - ✓ Finanziamento pagamenti
- Gli utilizzi di Medio Lungo
 - ✓ Acquisto immobili
 - ✓ Acquisto impianti macchinari
 - ✓ Acquisto auto aziendali



Ripresa delle logiche di valutazione del merito creditizio e del ciclo/fabbisogno finanziario (cenni)

L'IMPRESA – IL FABBISOGNO FINANZIARIO

l'impresa può essere definita come un intreccio continuo di cicli produttivi:



manifestazioni finanziarie connesse

- PAGAMENTI
- INCASSI

Il fabbisogno finanziario

L'asincronia delle manifestazioni finanziarie determina il
Fabbisogno Finanziario



L'esercizio dell'attività creditizia impone alle banche di valutare il fabbisogno finanziario delle imprese.

La Banca è sana se finanzia imprese sane

Il fabbisogno finanziario

Il fabbisogno di finanziamento nasce nel momento in cui un operatore economico presenta un saldo finanziario negativo

ENTRATE CORRENTI (-)

USCITE CORRENTI (=)

**DEFICIT/SURPLUS
CORRENTE (-/+)**

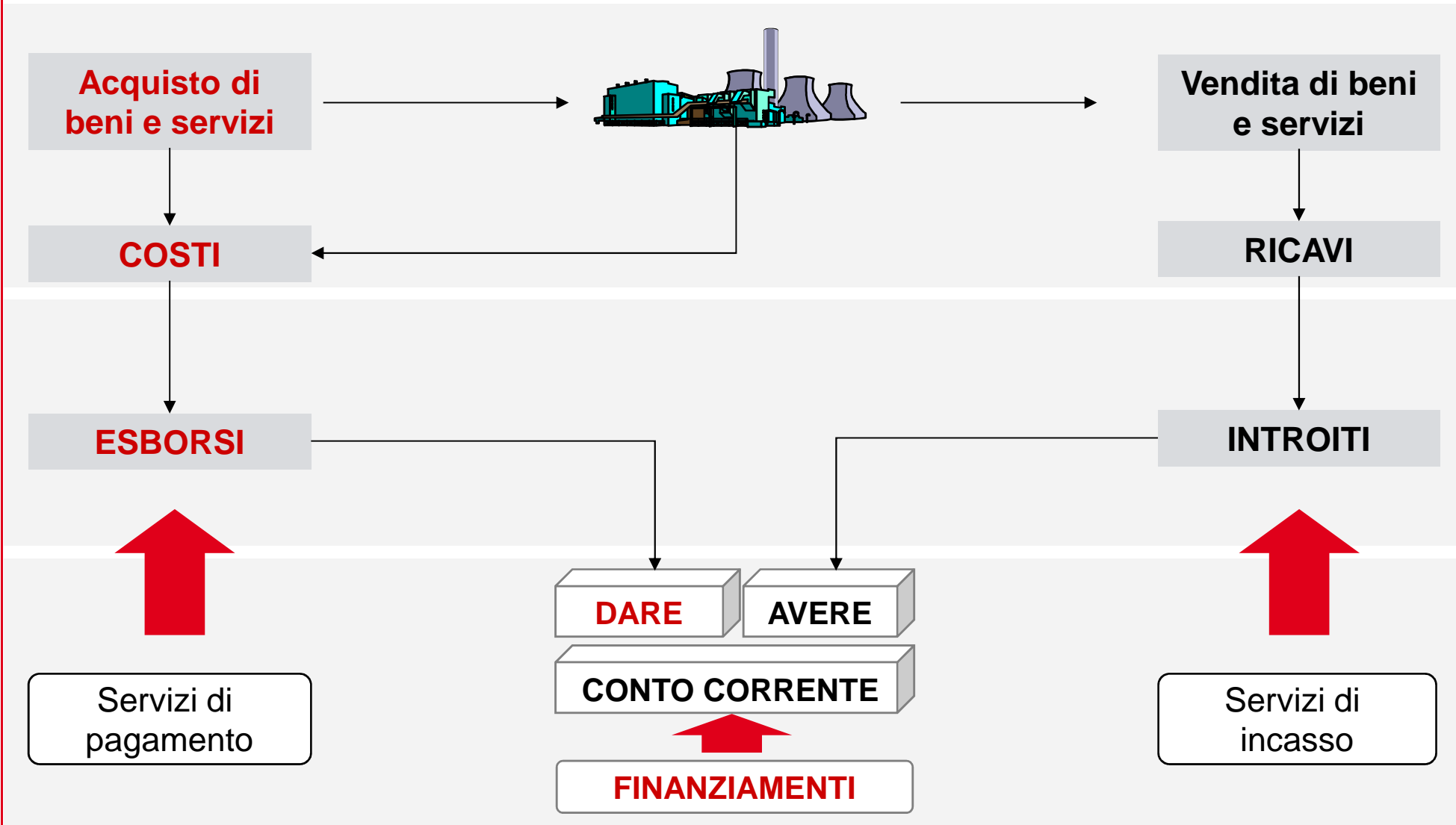
INVESTIMENTI IN
ATTIVITA' REALI (=)

**FABBISOGNO/SURPLUS
FINANZIARIO**

SETTORI ISTITUZIONALI

- FAMIGLIE
- IMPRESE
- AMMINISTRAZIONIPUBBLICHE

Schema di analisi dei bisogni aziendali



Il fabbisogno finanziario

La necessità di copertura del deficit finanziario da parte dell'azienda porta al **reperimento di fonti di finanziamento, anche attraverso il ricorso alla Banca**



- **Colloquio con il cliente:**



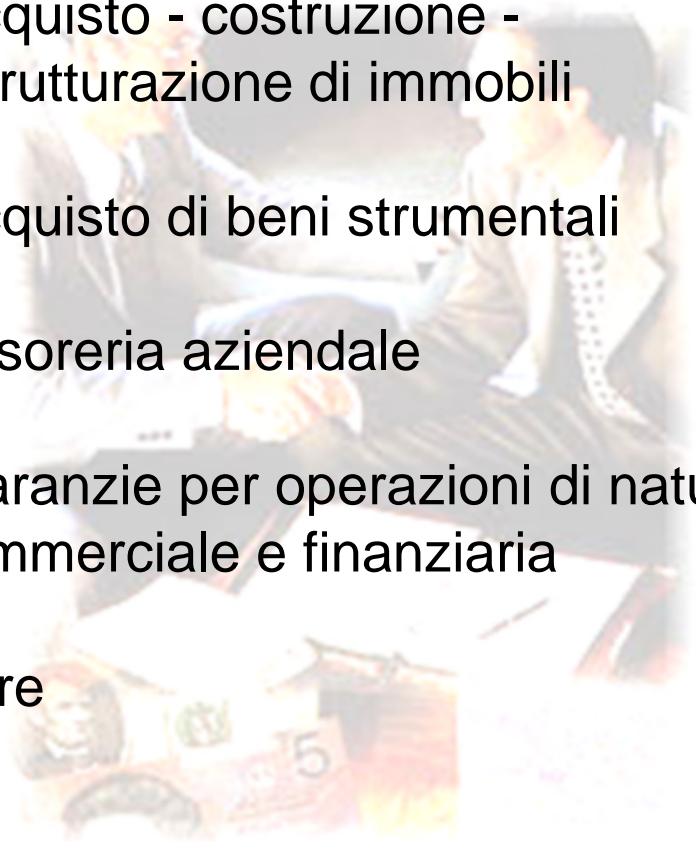
OBIETTIVO:

Acquisire tutte le informazioni utili per una corretta impostazione della relazione e della comprensione del fabbisogno finanziario nel rapporto Banca-Cliente.

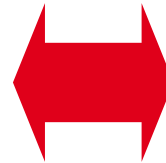
Il fabbisogno finanziario:

Motivazione della richiesta



- 
- ▶ Acquisto - costruzione - ristrutturazione di immobili
 - ▶ Acquisto di beni strumentali
 - ▶ Tesoreria aziendale
 - ▶ Garanzie per operazioni di natura commerciale e finanziaria
 - ▶ altre

Comprensione del bisogno
del cliente



Soluzioni finanziarie coerenti e
sostenibili

Le logiche di valutazione del merito di credito

Nei confronti del **CLIENTE** quindi vengono effettuate

Analisi **QUALITATIVE**
(elementi descrittivi impresa)

- ❑ **Caratteristiche Impresa**
 - La Forma Giuridica
 - Attività/Settore
 - I soggetti coinvolti
 - Il ciclo produttivo
 - Fallibilità

Analisi **QUANTITATIVE**
(valori numerici attività e gestione)

- ❑ **Valutazione**
 - Analisi di Bilancio
 - Reddito
 - Patrimonio
 - Crediti
 - Debiti e impegni finanziari
 -

Le logiche di valutazione del merito di credito

CLIENTE

Per l'analisi qualitativa e quantitativa ci si può avvalere di:

- ❑ **Informazioni interne**
 - ▶ Esposizione presso la Banca
 - ▶ Andamento rapporto presso il gruppo bancario

- ❑ **Informazioni esterne**
 - ▶ Documenti reddituali (denunce redditi o bilanci)
 - ▶ Visure
 - ▶ Centrale rischi (esposizione diretta ed indiretta)
 - ▶ Banche dati (fallibilità, partecipazioni detenute, titolarità altre imprese ecc.)

Le logiche di valutazione del merito di credito

L'analisi delle fonti di rimborso

La verifica della capacità del cliente di restituire le somme prese a prestito nei tempi e nei modi concordati passa

*attraverso l'analisi delle
fonti di rimborso/copertura*

CLIENTE

OPERAZIONE

GARANZIA

Le logiche di valutazione del merito di credito

CLIENTE



- Il **Cliente** è in grado di **rimborsare** il debito generando nel tempo i flussi di cassa necessari?
- Il Cliente sarà in grado di **mantenere** nel tempo una **solida situazione** patrimoniale e un reddito adeguato?
- Il Cliente ha una **“moralità”** tale da rendere “percorribile” la concessione del credito?

Le logiche di valutazione del merito di credito

OPERAZIONE



- Quale bisogno manifesta il cliente?
- Il finanziamento prescelto è correttamente correlato alle necessità e alle caratteristiche del Cliente (destinazione, durata, rischiosità,)?

Le logiche di valutazione del merito di credito

GARANZIA



- Le garanzie offerte hanno adeguato contenuto economico e sono giuridicamente ineccepibili?
- Qual é la valutazione del valore economico patrimoniale della garanzia?
- Qual é la valutazione della rischiosità del garante
- Formalizzazione e perfezionamento della garanzia

Le logiche di valutazione del merito di credito: il Rating

Risultante della elaborazione di tutte le classi di informazioni:

- reddituali e patrimoniali
bilanci e/o dichiarazioni redditi
- andamentali e comportamentali
flussi di lavoro, centrale rischi, qualità del management, trasparenza, ecc.

su tutti i nominativi che Intervengono nel processo

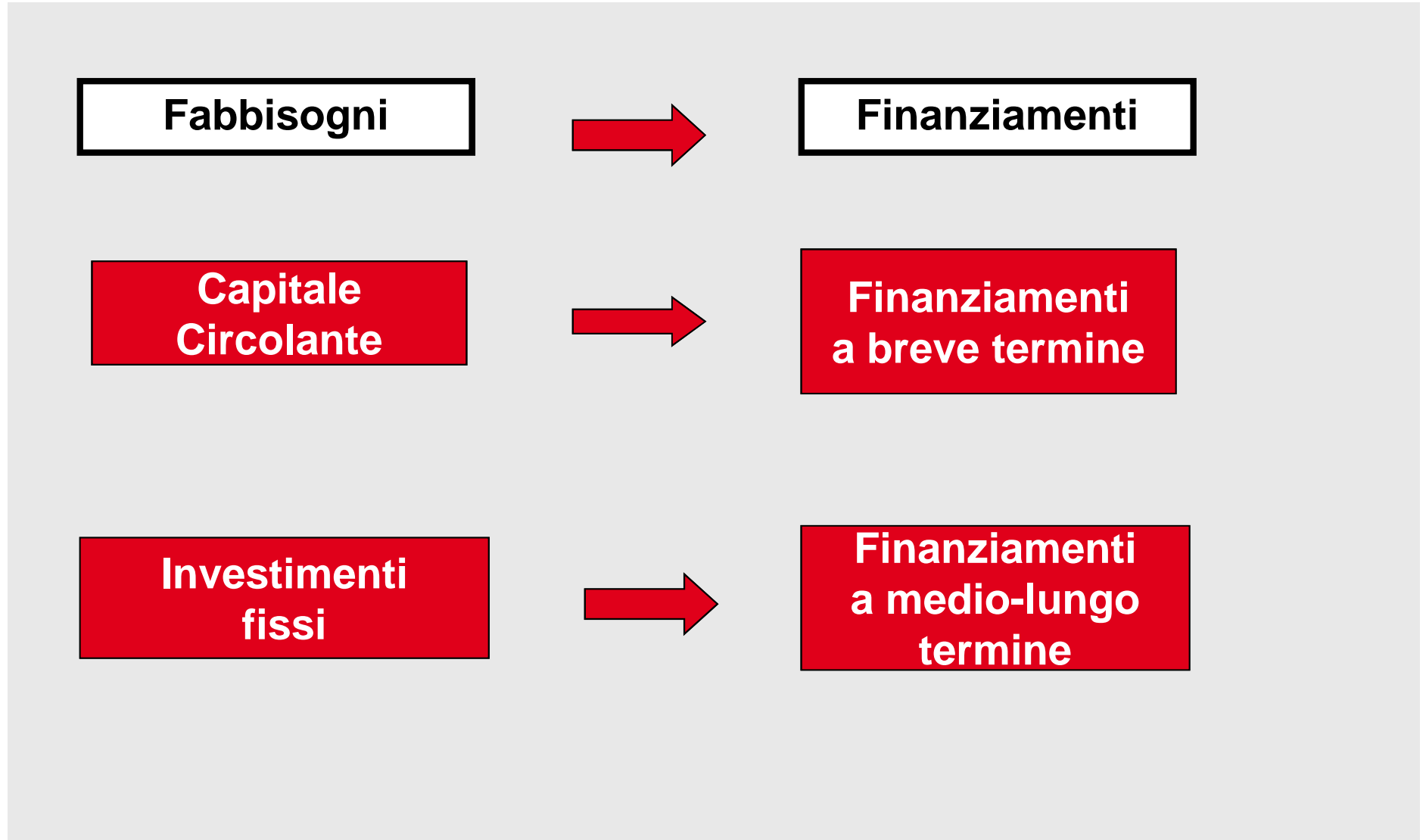


RATING

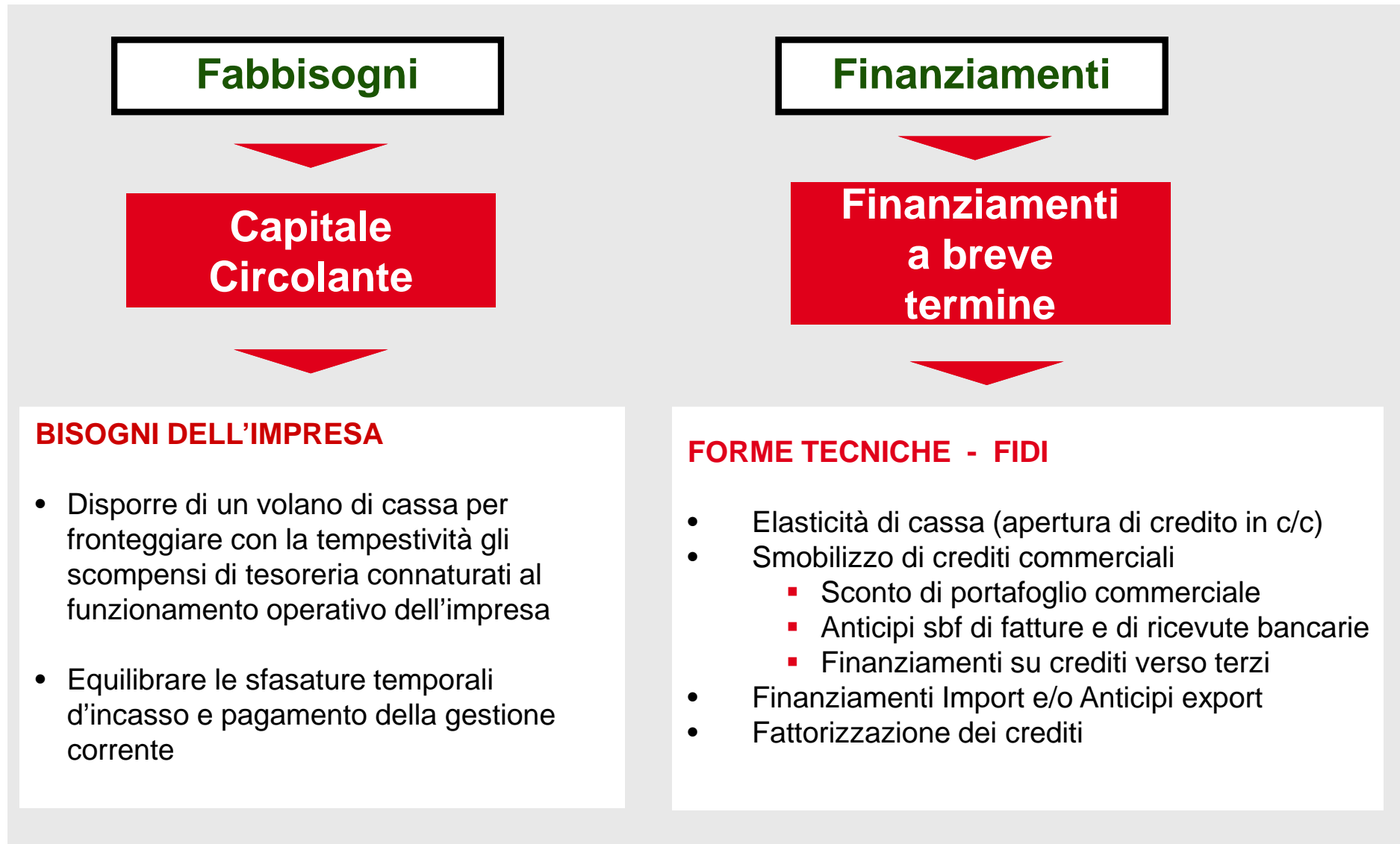
Il Rating è una valutazione di sintesi circa la solvibilità del richiedente

Le tipologie di finanziamento all'imprenditoria

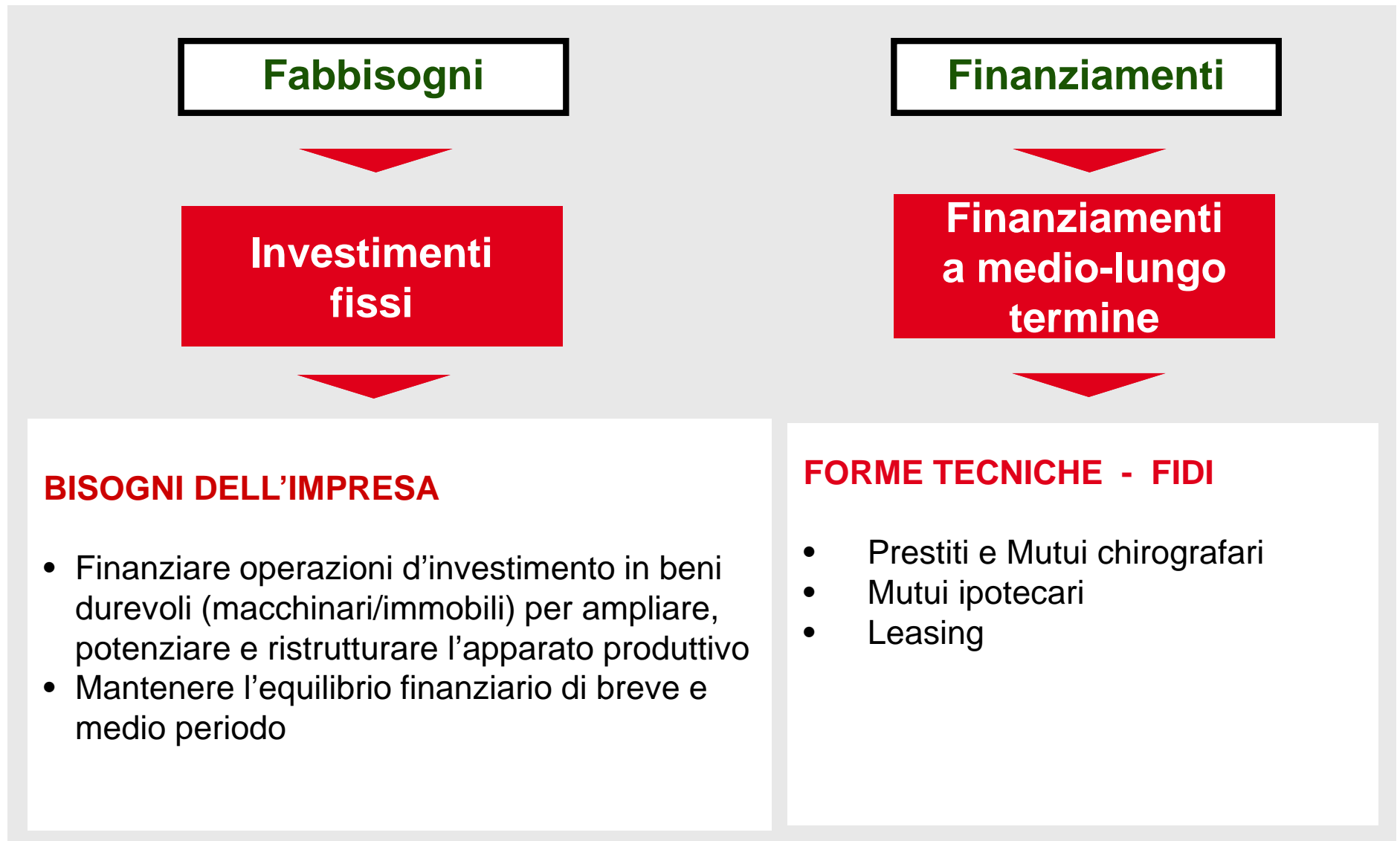
La relazione tra fabbisogni delle imprese e finanziamenti



La relazione tra fabbisogni delle imprese e finanziamenti: il breve termine (tesoreria)



La relazione tra fabbisogni delle imprese e finanziamenti: il medio e lungo termine



La relazione tra fabbisogni delle imprese e finanziamenti: i prestiti di firma

Fabbisogni



BISOGNI DELL'IMPRESA

- Evitare l'immobilizzo di denaro o titoli presso terzi a garanzia dell'adempimento di obbligazioni assunte o da assumere
- Agevolare lo sviluppo di transazioni commerciali
- Consentire la partecipazione a gare, appalti e aste

Prestiti di firma

- Fideiussioni passive
-

Il fido bancario

Il termine “fido” si connette al concetto di “fiducia”.

Per “FIDO” si intende il complesso delle operazioni creditizie che la banca, nelle varie forme in cui si esplica la sua attività, concede ad un cliente che ne abbia fatto richiesta.



F
I
D
O

A
C
C
O
R
D
A
T
O

- E' l'ammontare del credito concesso.
- Ha sempre un importo definito.
- Rappresenta per la banca un rischio potenziale.

Il fido bancario

F I D O
A C C O R D A T O

**Rischio
potenziale**



F I D O
U T I L I Z Z A T O

**Rischio
effettivo**



Ogni tipologia di operazione creditizia viene contraddistinta da una specifica forma tecnica che ne individua sinteticamente i contenuti e le modalità operative salienti.

Il ruolo della banca nel contesto macroeconomico

Il credito bancario svolge un ruolo difficilmente sostituibile nell'ambito della gestione finanziaria delle imprese, ponendosi come risorsa complementare al capitale proprio.

Attivo immobilizzato	Immobilizzazioni immateriali	Patrimonio netto	Capitali permanenti	Comprende debiti fin. Vs Banche oltre esercizio succ.		
	Immobilizzazioni materiali					
	Attivo finanziario immobilizzato					
Attivo corrente	Rimanenze di magazzino	Fondi			Passivo corrente	Comprende debiti fin. Vs Banche entro esercizio succ.
	Crediti commerciali e diversi	Debiti finanziari oltre l'esercizio				
		Altri debiti oltre l'esercizio				
	Crediti finanziari entro	Debiti commerciali e diversi				
	Liquidità	Debiti finanziari entro l'esercizio				

Le tipologie di finanziamenti

Focus forme tecniche

A seconda della necessità della clientela il credito può essere richiesto:

A breve termine

Tale credito – detto anche “**ordinario**” o “**di esercizio**” – interviene, come abbiamo visto, nel finanziamento del capitale circolante di un’impresa.

Per quanto riguarda gli impieghi per cassa va rilevato, comunque, che le norme che regolano l’esercizio del credito a breve termine fissano a **18 mesi** la durata degli interventi

A medio termine

Il tempo limite dei finanziamenti a medio termine è fissato in **60 mesi (5 anni)**, pertanto si può affermare che il credito erogato dovrebbe rispettare tale termine

A lungo termine

Sulla base della pratica operativa, è generalmente accolto il concetto che il credito si definisce “a lungo termine” quando la durata dell’operazione va **oltre i 5 anni**.

I finanziamenti a lungo termine hanno la più frequente adozione nel campo del “credito ipotecario”, del “credito fondiario”, del “credito edilizio”, del “credito agrario di miglioramento”, del “credito alle opere pubbliche”

Le tipologie di finanziamenti

Focus forme tecniche

In base al rapporto che si intende instaurare con la clientela gli affidamenti possono essere di diverse tipologie, le principali sono:

Continuativi

Quando, nei confronti del beneficiario, si intendono valide sino a revoca. Esclusivamente **ai fini interni tali linee di credito hanno validità massima di 1 anno (periodo di revisione) trascorso il quale la posizione del cliente va sottoposta al riesame (revisione interna)**

Temporanei

Quando viene prevista una scadenza determinata.

Risponde ad una specifica esigenza temporanea della clientela.

La scadenza di tali linee di credito, concedibili anche in aggiunta a fidi continuativi, in presenza di adeguate motivazioni può eventualmente essere prorogata

Plafond

Riguardano determinate tipologie di rischio (carte di credito e debito e disponibilità su assegni) e, come le continuative, sono soggette alla revisione annuale

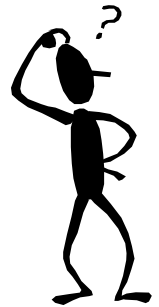
Tecnicalità e casi esemplificativi



Il merito creditizio di un'impresa

Qual è un attendibile indicatore del merito creditizio di un'impresa e perché?

- A. Il tipo di società (le soc. di persone sono più rischiose delle soc. di capitali)?
- B. Il livello del fatturato (il rischio diminuisce con l'aumentare del fatturato)?
- C. Il livello dell'utile (maggiore è l'utile, minore è il rischio)?
- D. Il rating?
- E. Altro?



Tecnicalità e casi esemplificativi



Un esempio

STATO PATRIMONIALE

C/ECONOMICO

ATTIVO		PASSIVO	
<u>IMMOBILIZZAZIONI NETTE</u>		<u>CAPITALE NETTO</u>	480
Impianti	190	<u>DEBITI A M.L./T.</u>	
Macchinari	220	Mutui passivi	60
-----	410	F.do quiescenza	20
<u>SCORTE</u>	90	-----	80
<u>ATTIVITA' REALIZZABILI</u>		<u>DEBITI A B./T.</u>	
Clienti	360	Banche	170
Erario	30	Fornitori	200
-----	390	-----	370
<u>DISPONIBILTA'</u>			
Cassa	40		
TOTALE ATTIVO	930	TOTALE PASSIVO	930

VALORE PRODUZ.	3.700
- materie prime	2.550
Salari e stipendi	740
MARG. OPER. LORDO	410
- Amm.ti e Acc.ti	80
RISULTATO OPERATIVO	330
Oneri/Proventi finanziari	(70)
Oneri/Proventi straord.	(12)
RISULT. ANTE IMPOSTE	248
Imposte	128
Utile netto	120

Valutazione del bilancio

■ MARGINE DI STRUTTURA:

■ CAPITALE NETTO	480
■ (meno) IMMOBILIZZAZIONI NETTE	(410)
■ MARGINE DI STRUTTURA POSITIVO	70

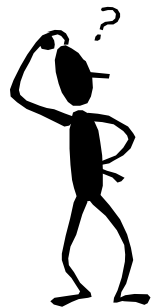
■ _MARGINE DI TESORERIA:

■ ATTIVITA' REALIZZABILI	390
■ CASSA	40
■ (MENO) DEBITI A BREVE TERMINE	(370)
■ MARGINE DI TESORERIA POSITIVO	60

Gestione d'impresa

Siamo i titolari dell'impresa in precedenza rappresentata (stato patrimoniale e conto economico) quale decisione operativa assumere ?

- A. trasformare i debiti bancari a breve termine in debiti a m.l.t.
- B. considerato i margini di struttura, di tesoreria e la redditività, valutare di aumentare gli investimenti fissi e/o la produzione
- C. contrarre nuovi debiti bancari a mlt, per di disporre di maggiore liquidità
- D. altro



Tecnicalita' e casi esemplificativi



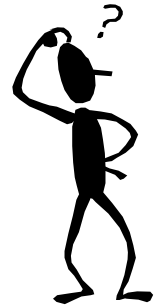
Caso pratico - squilibrio finanziario - patrimoniale

ATTIVO	
IMMOBILIZZAZIONI NETTE	100
SCORTE	80
CLIENTI	90
CASSA	10
TOTALE ATTIVITA'	280
PASSIVO	
CAPITALE NETTO	20
F.DO QUIESCENZA	40
BANCA A B./T.	150
FORNITORI	70
TOTALE PASSIVITA'	280

- EVIDENTE SQUILIBRIO FINANZIARIO/PATRIMONIALE!

PERCHE'?

- A. Magazzino elevato?
- B. Debiti a breve elevati?
- C. Capitale Netto insufficiente?
- D. Margine di Tesoreria negativo?
- E. Mancanza indebitamento a M.I.t.?



Caso pratico - squilibrio finanziario - patrimoniale

QUALE INTERVENTO?

- A. Aumentare il fatturato?
- B. Ridurre l'indebitamento, attraverso un apporto di mezzi propri?
- C. Avviare nuovi investimenti?
- D. Trasformare il debito bancario a breve in medio/lungo termine?



Conclusione della prima parte

Il tema verrà ripreso e concluso nella seconda parte del modulo:

I Finanziamenti all'imprenditoria

- Gli utilizzi di breve periodo e medio/lungo termine



I finanziamenti all'imprenditoria – seconda parte

Nella prima parte del modulo abbiamo:

- Introdotta la necessità di fabbisogno finanziario delle piccole imprese,
- considerate le possibilità di copertura di tale fabbisogno da parte della banca
- ripercorso il processo istruttorio per la concessione del credito (cenni)
- Condiviso alcune semplici tecniche e casi esemplificativi

proseguiamo quindi nella valutazione degli utilizzi di breve periodo e di medio e lungo termine, attraverso l'esame delle singole forme tecniche



Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di breve periodo

1

Apertura di credito in c/c

Detta anche **fido per elasticità di cassa** o scoperto di c/c, questa forma tecnica è disciplinata dall'art. 1852 del C.C. e dalle “Condizioni generali uniformi relative all'apertura di credito utilizzabile in conto corrente”, che introducono regole più gravose per il cliente.

All'atto della concessione del credito **la banca stabilisce il limite di massimo scoperto** che può essere raggiunto.

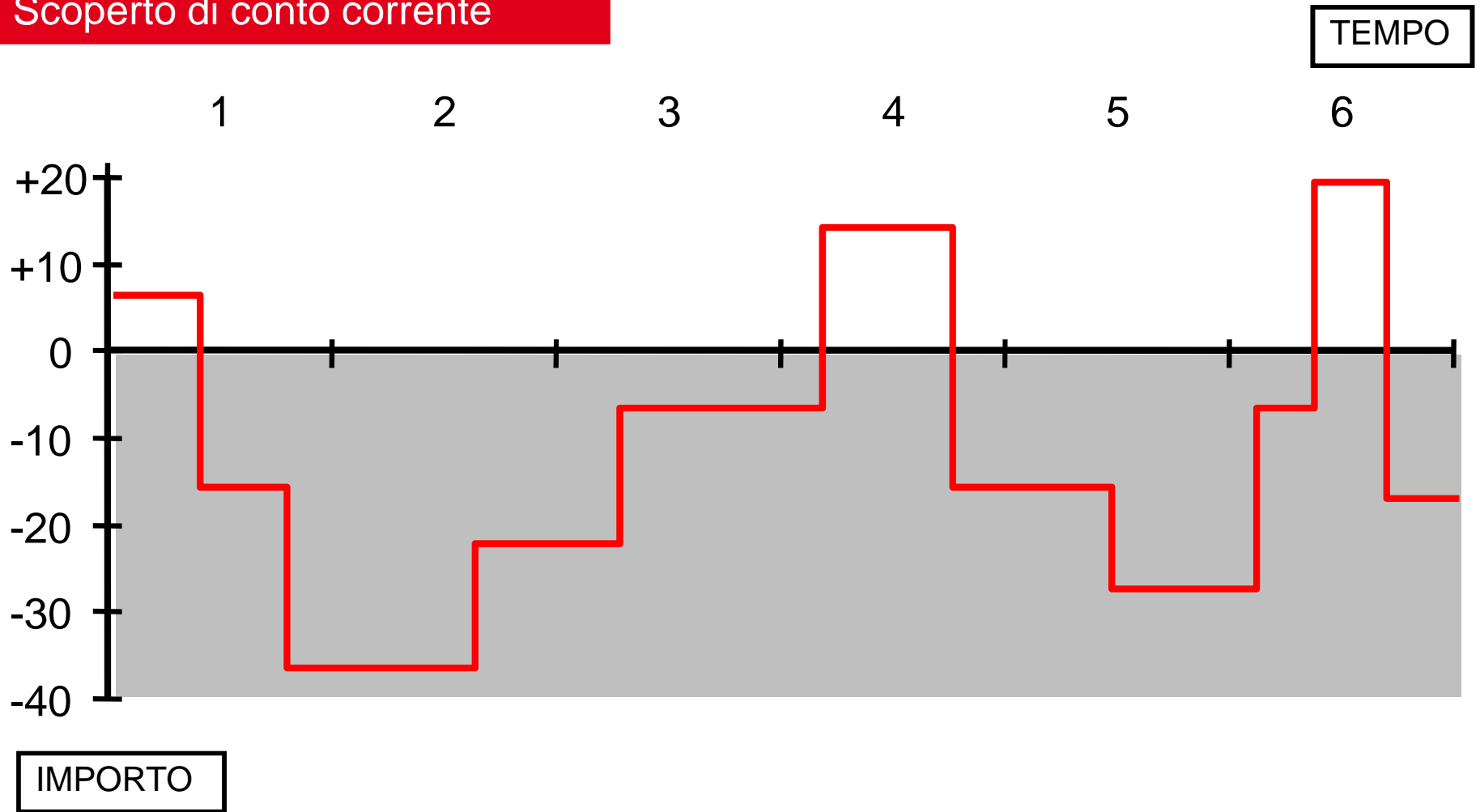
L'affidato ha la possibilità di utilizzare in una o più soluzioni la somma che la banca gli ha concesso, inoltre, con successivi versamenti, può ripristinare il credito e quindi riutilizzarlo successivamente e ripetutamente.

La banca ha la possibilità, attraverso la movimentazione che l'impresa dà al conto, di avere indirettamente informazioni su molteplici aspetti dell'impresa stessa (finanziari, commerciali ecc)

Inoltre l'uso del conto corrente fornisce alla banca la possibilità di offrire al cliente servizi complementari.

Le modalita' tecniche di utilizzo degli affidamenti

Apertura di credito
Scoperto di conto corrente



Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di breve periodo

2

Portafoglio s.b.f. ...

Nell'ambito dei **rischi autoliquidanti** rientrano gli **anticipi su portafoglio s.b.f.**, ossia su presentazione effetti.

Il termine effetti viene usato nel gergo bancario per identificare sia le **cambiali** tratta e pagherò sia le **ricevute bancarie**.

Le ricevute bancarie, per motivi fiscali e di responsabilità del debitore, hanno progressivamente sostituito, nella prassi commerciale, l'uso delle cambiali. Quindi **oggi la parte più rilevante del portafoglio effetti s.b.f. è costituita dalle ricevute bancarie elettroniche (RIBA)**.

Possiamo definire le operazioni di portafoglio s.b.f. come quelle operazioni con le quali viene messa a disposizione, sul c/c dell'affidato, una somma di denaro:

- pari al valore nominale delle ricevute bancarie presentate (senza "scarto")
- inferiore, se previsto uno "scarto"

Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di breve periodo

3

... Portafoglio s.b.f.

**Accredito s.b.f. con
disponibilità immediata**

Rappresenta una vera e propria concessione di credito (Fido) da parte della banca. Il **cliente** presenta alla Banca la **distinta degli effetti** da anticipare. La **Banca** consente la **disponibilità immediata dell'importo degli effetti** e cura l'incasso dai debitori. Al cliente viene così concesso di smobilizzare i propri crediti commerciali con scadenza futura.

**Accredito s.b.f. a valuta
maturata**

Non rappresenta una vera e propria operazione di concessione del credito, in quanto il valore degli effetti viene messo a disposizione sul c/c del cliente alla scadenza (senza conoscere l'effettivo esito/incasso dell'effetto). Nel caso in cui la banca accrediti il cliente dopo l'accertamento del pagamento dell'effetto, si parla di "**dopo incasso**" e non costituisce concessione di fido

Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di breve periodo

4

Anticipi su fatture ...

Dal punto di vista giuridico, l'operazione si concretizza in una **cessione di crediti** (art. 1260 del Codice Civile). La banca diviene titolare del diritto di credito, con la conseguenza che il debitore risulta obbligato non più verso il creditore originario ma verso la banca. La cessione, per avere efficacia erga omnes, deve essere **notificata al debitore** mediante raccomandata con ricevuta di ritorno.

Dal punto di vista operativo, l'anticipo su fatture avviene non per il totale importo del credito ma contro l'applicazione di uno **scarto** del 20%. Alla scadenza della fattura, se il debitore effettua il pagamento mediante bonifico, la banca che ha concesso l'anticipo provvede a chiudere l'operazione accreditando il c/anticipi e girando, a credito del c/c ordinario, la differenza tra importo totale della fattura e importo anticipato. In caso di mancato pagamento della fattura anticipata, l'operazione verrà chiusa attraverso il riaddebito della somma sul conto del cliente.

Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di breve periodo

5

Crediti all'importazione

I crediti all'import possono essere **per cassa (finimport) o di firma (credito documentario)**, a seconda che si risolvano in un esborso monetario in euro o in valuta ovvero nel rilascio di una garanzia, per **l'importazione di merci e servizi fatturati dall'estero**.

Solitamente il “credito documentario” nasce come credito di firma, ma si trasforma in credito per cassa “finimport” al momento del regolamento della merce.

Sono quindi forme tecniche destinate specificatamente ad importatori di merci e servizi.

Evidentemente si tratta di finanziare il ciclo produttivo dell'azienda, dall'acquisto dei prodotti sino all'epoca del presunto realizzo: momento in cui si manifesterà la capacità di rimborso dell'azienda cliente.

Il rimborso anticipato è ammesso in qualsiasi momento.

I finanziamenti non devono comunque superare - di massima - i 180 giorni di durata.

Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di breve periodo

6

Crediti all'esportazione

Anche i crediti all'esportazione possono essere **per cassa o di firma** ed essere rappresentati in euro in valuta:

- **per Cassa (antexport):**

Presentano la caratteristica di essere generalmente autoliquidanti, nel senso che sono destinati a smobilizzare crediti rivenienti da vendite all'estero con pagamento differito. Durata max intervento 180 gg.

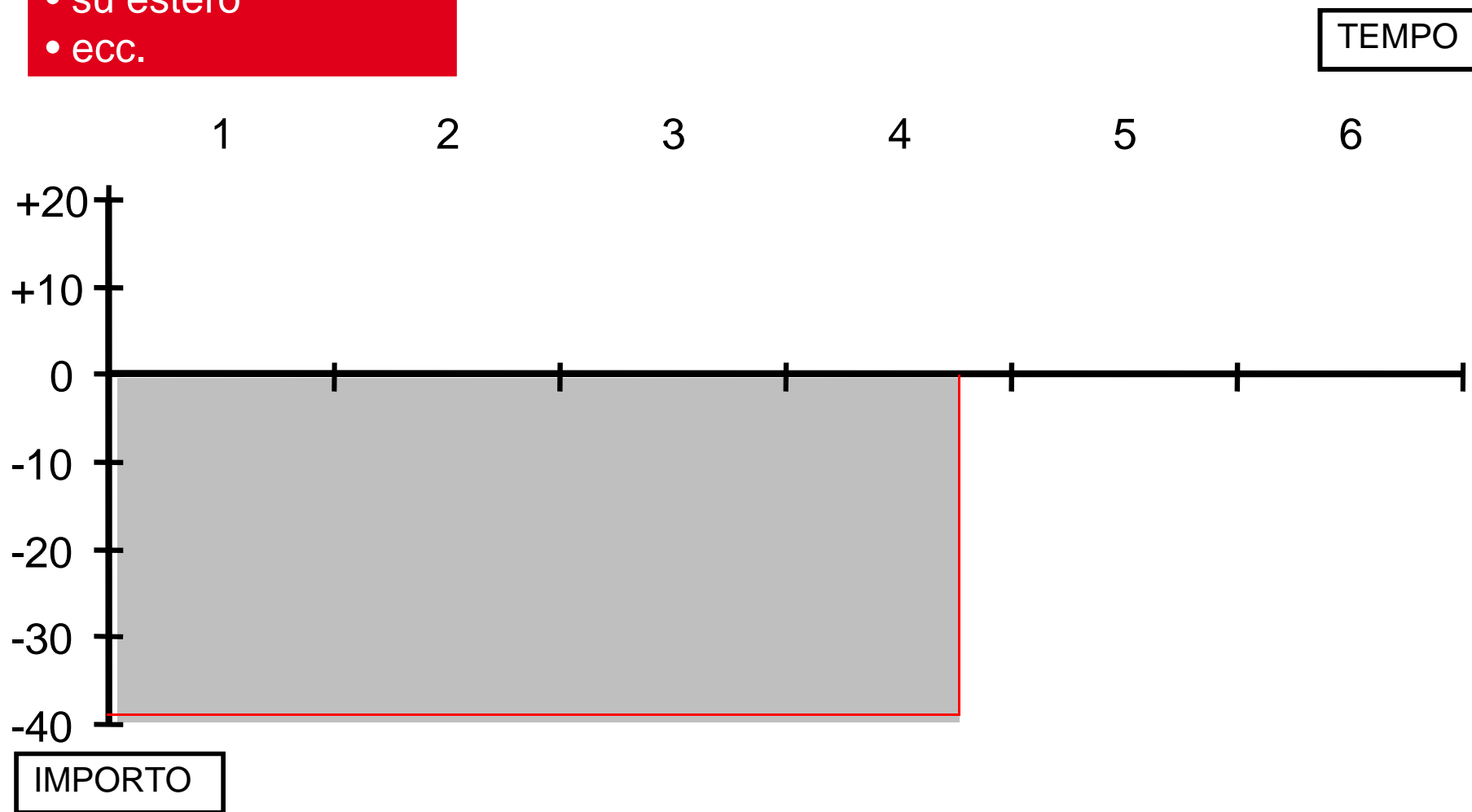
- **di Firma:**

Gli interventi di firma a sostegno dell'esportazioni riguardano essenzialmente fidejussioni rilasciate nell'interesse di imprese impegnate all'estero per forniture ed esecuzioni di lavori

Le modalita' tecniche di utilizzo degli affidamenti

Anticipazione:

- su fatture italia
- su estero
- ecc.



Le tipologie di finanziamento – gli utilizzi di medio e lungo termine

I **prestiti bancari con durata superiore a 18 mesi** sono generalmente destinati a finanziare investimenti e vengono indicati come “credito di scopo” (es. mutui chirografari, mutui ipotecari, finanziamenti agevolati, ecc.).

Le tipologie principali sono:

Mutuo chirografario

Destinato a tutte le **attività imprenditoriali**, può prevedere:

- un importo minimo di ingresso
- Durata normalmente nei **5 anni**
- Tasso **fisso** o **variabile**
- Rimborso **mensile, trimestrale** o **semestrale**

L'erogazione della somma mutuata avviene in unica soluzione, può prevedere un periodo di pre-ammortamento massimo è di 2 anni.

Mutuo ipotecario

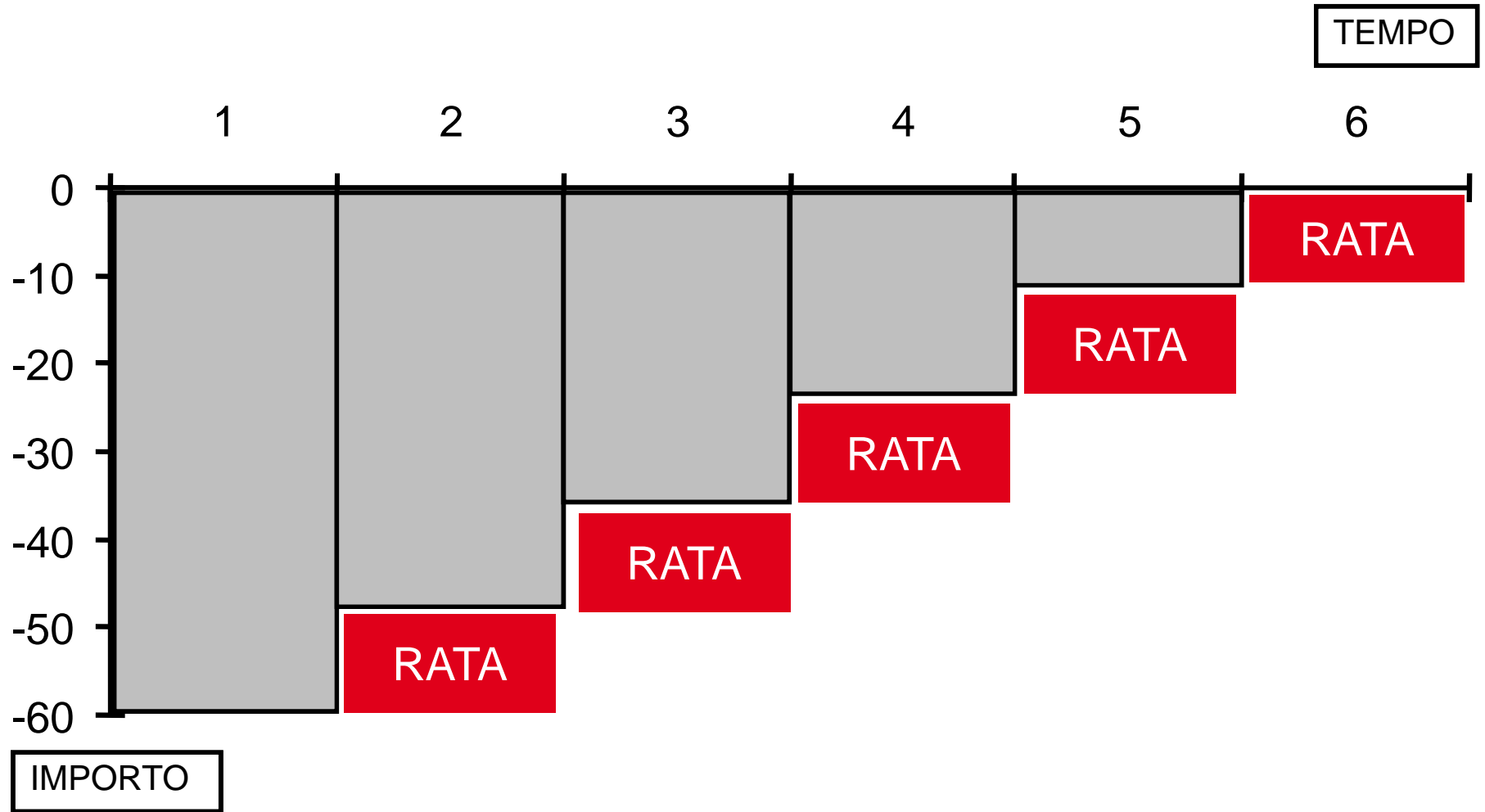
È flessibile e personalizzabile, e può prevedere

- un importo minimo di ingresso
- Durata normalmente sino a 15 anni
- Tasso **fisso, variabile** o con **opzione**
- Con rimborso **mensile, trimestrale** o **semestrale**

È obbligatoria l'**assicurazione** contro rischi incendio e scoppio ecc.

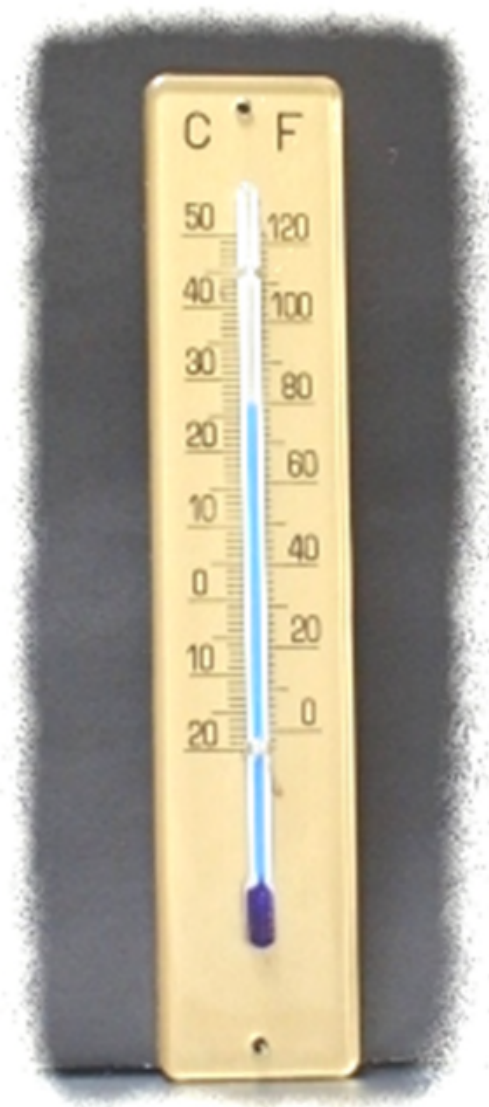
Le modalita' tecniche di utilizzo degli affidamenti

Mutuo Ipotecario - Mutuo Chirografario

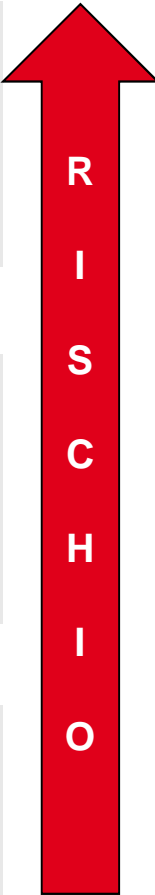


Le tipologie di finanziamento - la classificazione dei rischi

Le diverse tipologie di finanziamento vengono classificate secondo il livello di rischio insito nelle singole forme tecniche.



Le tipologie di finanziamento - la classificazione dei rischi



Classe 1
Rischi in bianco
senza particolare tutela e prive di
specifica destinazione/modalità
rimborso

- Crediti per cassa a revoca e a scadenza senza particolare tutela
- Ant. fatture/contratti senza mandato incasso /cessione credito
- Crediti per cassa a m/l termine chirografari
- Operazioni di mercato monetario, in cambi e in prodotti derivati
- Crediti di firma finanziari e crediti firma commerciali oltre 12 mesi

Classe 2
**Rischi in bianco
mercantili**
senza particolare tutela ma connesse
ad operazioni commerciali

- Crediti a revoca e a scadenza connessi operazioni commerciali
- Finimport
- Anticipo certificati auto, anticipo crediti Iva
- Ant. contratti/fatture con mandato irrevocabile e cessione generica credito
- Antexport senza cessione
- Crediti di firma di natura commerciale nei 12 mesi

Classe 3
Rischi autoliquidanti
con cessione credito e mandato
irrevocabile validi tra parti e/o
autoliquidanti

- Anticipi salvo buon fine
- Sconto di portafoglio
- Anticipi fatture Italia ed Estero con cessione notificata
- Anticipi crediti Iva/Imposte assistiti da cessione notarile
- Crediti per cassa a m/l termine assistiti da garanzia reale

Rischi totalmente garantiti da pegno denaro/titoli largo mercato

Tecnicalita' e casi esemplificativi



Ricerca della migliore forma tecnica

La tua azienda presenta i seguenti potenziali volani finanziari:

- A. Scoperto di c/c con fido di € 50.000 non utilizzato
- B. Anticipo fatture con fido di € 100.000 utilizzato per € 25.000
- C. Un mutuo chirografario in corso di erogazione per € 30.000

L'azienda ha ultimato la propria fatturazione ed ha documenti per € 30.000

A fine mese dovrà sostenere il pagamento di un importante fornitore con bonifico bancario di € 40.000.

Quale linea di credito sarà più opportuno utilizzare e perché?



Le tipologie di finanziamento: leasing e factoring

Rappresentano 2 forme di finanziamento per l'impresa, che normalmente vengono gestite da società di emanazione bancaria. Possono essere complementari o alternative ai fidi della banca.

LEASING



Si configura come un'operazione che accompagna l'impresa nelle proprie necessità di investimento in beni strumentali e immobiliari.

FACTORING



Si configura come una operazione di gestione e smobilizzo del portafoglio crediti di un'impresa.

Ma vediamo meglio.....

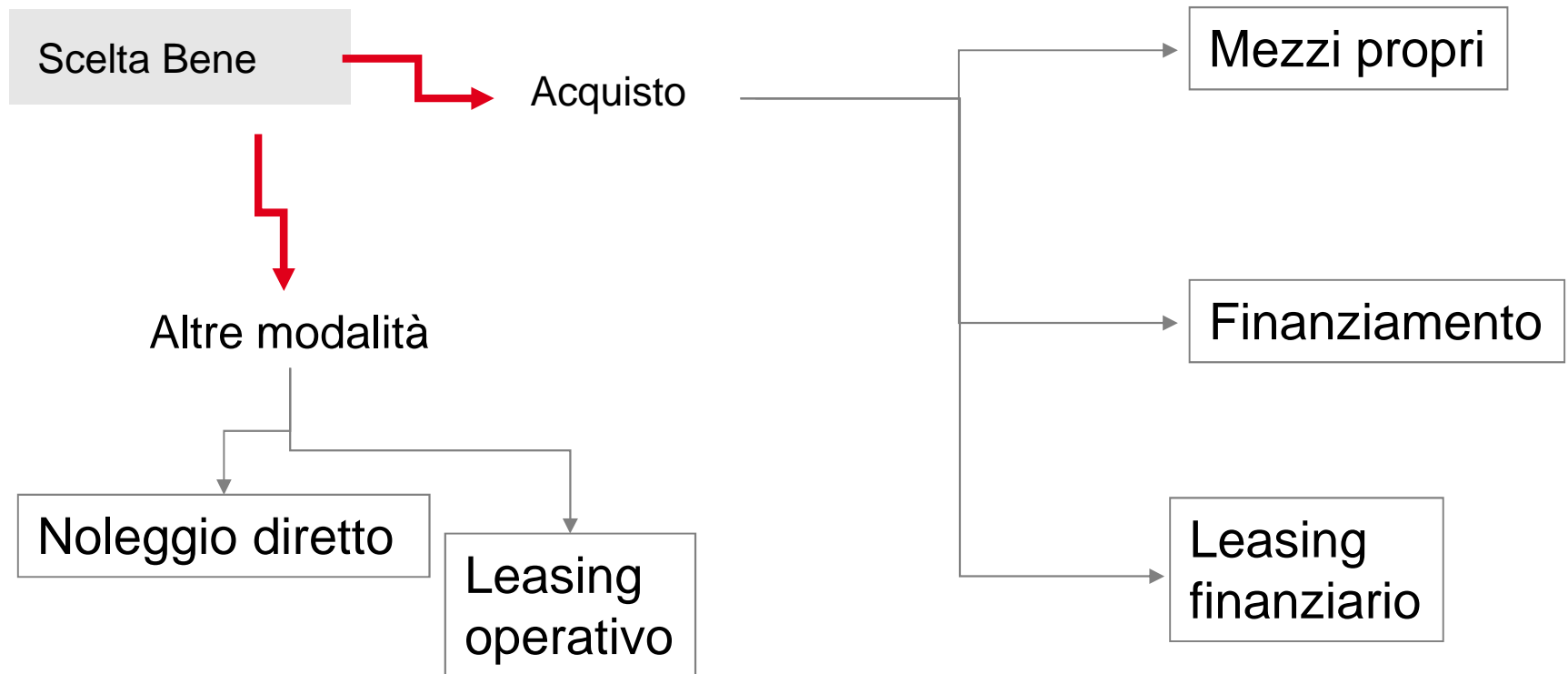
Cos'è il Leasing

Un prodotto su misura.....

Operazione finanziaria in cui la società di leasing concede in locazione uno o più beni al cliente, uno o più beni scelti dallo stesso, in cambio di un canone periodico e con opzione di riscatto alla scadenza, con cui l'utilizzatore può acquisirne la proprietà.

- Il Leasing è la soluzione di finanziamento adatta alle esigenze di, **professionisti e imprese** per l'acquisizione della disponibilità di beni necessari alla propria attività produttiva
 - Rappresenta per le imprese la forma di finanziamento ideale per realizzare investimenti in diverse tipologie di beni **funzionali all'attività dell'impresa** stessa
 - La logica della garanzia pura e semplice non è applicabile: il bene va curato e mantenuto, anche in ossequio alle disposizioni di legge. Le principali responsabilità dell'Utilizzatore in merito al bene locato sono:
 - Manutenzioni ordinarie e straordinarie
 - Adeguamento a normative di leggi sopravvenienti
 - Assicurazione
 - Divieto di cessione del contratto / sublocazione, salvo espressa autorizzazione
 - Il leasing consente di finanziare i più **svariati asset**, con un'estrema **flessibilità**
 - Oltre all'analisi del **merito creditizio** del cliente, il leasing comporta un'attenta **analisi del bene** (solo il leasing strumentale comprende oltre 500 tipologie di beni differenti!)
-

Il leasing nelle strategie d'impresa



I leasing “standard”

AUTO E VEICOLI COMMERCIALI



IMMOBILIARE



NAUTICO DA DIPORTO



STRUMENTALE



I leasing “specializzati”

Con la dicitura prodotti “SPECIALIZZATI” si intende ogni altro tipo di prodotto diverso da quelli “STANDARD”

**NAVALE
COMMERCIALE/ MERCANTILE**



**ENERGIE RINNOVABILI
CASH FLOW BASED**



AERONAUTICO



Confronto leasing / mutuo

Leasing

Personalizzazione dalla struttura di finanziamento

- Finanziamento dell'intero costo, dell'IVA e di eventuali ulteriori imposte¹
- Possibilità di adeguare la struttura del finanziamento ai flussi di cassa del progetto e alla tipologia del bene, del conduttore e di eventuali garanzie offerte
- Accesso alle principali agevolazioni (Fondi BEI, Fondo Centrale di Garanzia, Leggi agevolative,...)

Semplificazione della gestione dei beni aziendali

- Possibilità di attivare servizi accessori di manutenzione e gestione amministrativa
- Riduzione dei rischi di obsolescenza dei beni
- Preservata facoltà di acquisire la proprietà del bene

Ottimizzazione della fiscalità e della rappresentazione contabile

- Ammortamento più rapido degli investimenti
- Frazionamento dell'IVA e di eventuali ulteriori imposte¹ sulla durata del contratto
- Registrazione fuori bilancio dell'operazione²
- Miglioramento degli indicatori economici aziendali

Pianificazione dei flussi di cassa

- Preservata capacità di credito del conduttore
- Frazionamento dei costi per servizi e dei premi assicurativi³
- Contenimento degli impieghi dell'azienda a fronte della disponibilità immediata del bene

Finanziamento

Elasticità di gestione del finanziamento

- Struttura e condizioni di finanziamento non vincolate alla vita economica del bene
- Maggiore semplicità di rinegoziazione del piano finanziario
- Possibilità di estinzione anticipata con penali ridotte
- Maggiore facilità di sostituzione del soggetto finanziatore (es. surroga)

Proprietà del bene

- Possibilità di alienare il bene
- Possibilità di beneficiare di eventuali rivalutazioni del bene e relative plusvalenze
- Accesso ai finanziamenti e alle leggi agevolative subordinate alla proprietà del bene

Possibilità di finanziare beni non fungibili

- In particolare, in presenza di vincoli legati al pregio o al valore artistico del bene

1. Per es. nel caso del Leasing Immobiliare 2. Se l'impresa non adotta i principi contabili IAS 3. All'interno dei canoni di leasing

Finanziamento di un capannone industriale costo di € 1 milione + iva, durata 12 anni, tasso 5%

MUTUO di € 700.000		LEASING di € 1.000.000	
		anticipo 30% - riscatto 5%	
rata mese € 6,554		rata mese € 6.365	
SPESA COMPLESSIVA			
Autofinanziamento	€ 300.000	anticipo	€ 300.000
Totale rate	€ 943.776	totale rate	€ 910.195
		riscatto finale	€ 50.000
Spesa totale	€ 1.243.776 + IVA	spesa totale	€ 1.260.195 + IVA
IMPEGNO FINANZIARIO AL MOMENTO DELL'ACQUISTO			
Autofinanziamento	€ 300.000	autofinanziamento	€ 300.000
IVA su acquisto	€ 220.000	IVA sull'anticipo	€ 66.000
fabbisogno finanz.	€ 520.000	fabbisogno finanz.	€ 366.000
DEDUCIBILITA' FISCALE			
Quota amm.to 3%	€ 30.000	1/15 anticipo	€ 20.000
Interessi annui	€ 20.314	rata annuale	€ 76.380
Totale deducibilità	€ 50,314 annua	Tot. deducibilità	€ 96.380 annua
<i>Ogni decisione di scelta deve tener conto delle caratteristiche dell'impresa da finanziare, della sua posizione finanziaria, fiscale ecc...</i>			

Le tipologie di finanziamento: il factoring



Cedendo i tuoi crediti al “**Factor**”,
puoi accedere a servizi di:

- **Riscossione dei crediti**
- **Copertura da rischi di insolvenza**
- **Anticipazione**

Le tipologie di finanziamento: il factoring

Le tipologie di factoring previste:

Pro solvendo

L'impresa può cedere i propri crediti alla società di factoring, affidandole la riscossione delle fatture. Il servizio comprende l'eventuale azione di **recupero legale** e può comportare **l'anticipazione delle fatture emesse**, ancora prima della scadenza. Permette di **eliminare i costi fissi** di gestione del portafoglio crediti, pagando una commissione proporzionale all'importo dei crediti ceduti e ti assicura professionalità ed efficienza nella gestione dei rapporti creditizi e una riduzione dei tempi d'incasso. L'anticipazione degli importi fatturati garantisce infine un flusso regolare di liquidità.

Pro soluto

La **solvibilità delle fatture** è garantita. Il factor acquisisce i crediti dell'impresa e assume su di sé i rischi d'insolvenza dei debitori. L'impresa, al riparo da eventuali crisi di liquidità, può continuare il proprio percorso di espansione e crescita. Il servizio è vantaggioso in particolare per le **imprese di recente costituzione**, che traggono forti benefici dalla disponibilità costante di denaro liquido. La **copertura totale dai rischi d'insolvenza** ti permette di evitare costi amministrativi per la gestione delle partite insolute e, al tempo stesso, di programmare le attività commerciali, finanziarie e gestionali al riparo da turbolenze.



Tecnicalita' e casi esemplificativi

La mia azienda deve acquistare una nuova auto, qual è la scelta gestionale migliore che posso effettuare :

- 1. Utilizzare il c/c, considerato che in questo periodo (fase di incassi) il conto presenta un buon saldo creditore
- 2. Richiedere un mutuo chirografario
- 3. Richiedere un leasing





Tecnicalita' e casi esemplificativi

Una operazione di factoring a quale forma tecnica bancaria può essere alternativa?

- 1. Un mutuo chirografario con durata max 60 mesi.
- 2. Uno scoperto di contocorrente
- 3. Un anticipo fatture
- 4. Un finimport

