



# GrifoFinance

Consulenza e mediazione creditizia

GUIDA GRATUITA

# GUIDA ALLA CONSULENZA FINANZIARIA PER PMI

Come prendere decisioni consapevoli,  
ottimizzare le risorse e costruire  
un futuro solido per la tua impresa.



## PIÙ STRATEGIA

Analizza i dati, definisci obiettivi  
e pianifica con metodo.



## PIÙ CONTROLLO

Monitora la situazione finanziaria  
e gestisci i rischi con efficacia.



## PIÙ CRESCITA

Individua opportunità, investi meglio  
e aumenta il valore della tua impresa.



## UNA GUIDA PRATICA, CHIARA E OPERATIVA

Strumenti e consigli per migliorare la gestione finanziaria  
e far crescere la tua impresa in modo sostenibile.



## GUIDA GRATUITA · GRIFOFINANCE

## Consulenza finanziaria per PMI: trasformare numeri, credito e liquidità in decisioni migliori

La domanda più comune che riceve un consulente finanziario non riguarda uno strumento specifico, ma un sintomo: serve liquidità, serve un finanziamento, serve ridurre la tensione con le banche. Rispondere subito con uno strumento, prima di aver letto la situazione reale dell'impresa, è l'errore che una consulenza strutturata dovrebbe evitare per prima cosa.

Questa guida descrive cosa significa consulenza finanziaria per una PMI, il metodo che collega analisi, strategia e accesso al credito, le principali aree su cui interviene, e come si avvia un percorso di questo tipo. È la guida di sintesi dell'intero sistema GrifoFinance: dove pertinente, rimanda alle guide specialistiche già disponibili su leasing, factoring, mutui aziendali, crowdlending, finanza agevolata, bandi e contributi, crediti fiscali e coperture assicurative, per chi vuole approfondire il singolo strumento.

### IL PUNTO OPERATIVO

La differenza tra una richiesta di finanziamento e una consulenza finanziaria non è di forma, ma di sequenza. La richiesta parte da uno strumento già scelto; la consulenza parte dall'analisi del fabbisogno, e solo in seguito individua lo strumento coerente. Invertire questa sequenza è la causa più frequente di operazioni impostate male fin dall'inizio.

### Cosa tratta questa guida

- Cos'è la consulenza finanziaria per un'impresa, e in cosa si distingue dalla richiesta diretta di un finanziamento.
- Il metodo in tre livelli, diagnosi finanziaria, piano d'azione, accesso al credito.
- Le principali aree su cui interviene, dai bilanci alla liquidità, dal credito agli investimenti.
- Un caso concreto di trasformazione di una richiesta generica in una struttura finanziaria più ordinata.
- I vantaggi concreti di un approccio strutturato, rispetto alla scelta di uno strumento isolato.
- Come si avvia un percorso di consulenza, e una checklist operativa di sintesi.

## CAPITOLO 1

# Cos'è la consulenza finanziaria, e in cosa si distingue da una richiesta di finanziamento

La consulenza finanziaria alle imprese consiste nell'analisi della struttura economico-finanziaria dell'impresa, nell'individuazione delle criticità principali e nel supporto alle decisioni strategiche orientate alla crescita. Integra competenze di analisi finanziaria, mediazione creditizia e conoscenza del sistema bancario per individuare le soluzioni più coerenti con gli obiettivi dell'impresa, e per accompagnarne lo sviluppo nel tempo.

La differenza rispetto a una richiesta di finanziamento è sostanziale. Chi richiede direttamente un finanziamento parte da uno strumento già individuato, un mutuo, un leasing, una linea di credito, e cerca la condizione migliore per ottenerlo. Chi si rivolge a una consulenza finanziaria parte invece dall'analisi del fabbisogno: liquidità, investimenti, esposizioni esistenti, sostenibilità, obiettivi. Solo dopo questa valutazione si decide quale soluzione, se esiste, sia effettivamente coerente.

### IL PUNTO OPERATIVO

La consulenza finanziaria non è riservata alle imprese in difficoltà. Molte imprese solide la utilizzano per crescere, investire, migliorare il rapporto con il sistema bancario o evitare scelte finanziarie non coerenti: intervenire prima che emergano tensioni è spesso più efficace che intervenire quando la tensione è già evidente.

## CAPITOLO 2

# Il metodo in tre livelli

Una consulenza finanziaria efficace collega la lettura dei numeri alle decisioni operative attraverso tre livelli distinti, che si costruiscono in sequenza.

## Diagnosi finanziaria

Analisi di bilancio, esposizioni bancarie, liquidità, affidamenti, scadenze e sostenibilità complessiva dell'impresa. È la fase in cui si raccolgono bilanci, fabbisogni, affidamenti e obiettivi per costruire una prima lettura ordinata della situazione economico-finanziaria.

## Piano d'azione

Definizione delle priorità, liquidità, investimenti, consolidamento del debito, riequilibrio finanziario o crescita. In questa fase si individuano criticità e margini di miglioramento rispetto alla struttura del debito e alla bancabilità dell'impresa.

## Accesso al credito

Preparazione della pratica e confronto con banche, intermediari e soluzioni coerenti con il profilo aziendale, quando l'operazione risulta sostenibile. È la fase in cui la strategia definita nel piano d'azione si traduce in una richiesta concreta, impostata correttamente fin dall'inizio.

### IL PUNTO OPERATIVO

Saltare la fase di diagnosi per andare direttamente all'accesso al credito è la scorciatoia più costosa. Una richiesta ben scritta ma basata su una lettura incompleta della situazione finanziaria produce spesso condizioni peggiori, tempi più lunghi o un diniego che una diagnosi preliminare avrebbe permesso di anticipare.

## CAPITOLO 3

# Le principali aree della consulenza finanziaria

La consulenza finanziaria per PMI copre un perimetro ampio, che include sia l'analisi strutturale dell'impresa sia la scelta e l'accesso agli strumenti finanziari più coerenti.

## Analisi e pianificazione

Lettura di bilanci, flussi di cassa, struttura patrimoniale ed esposizioni, seguita dalla costruzione di un piano che valuti fabbisogni, scadenze e margini di sicurezza prima di assumere nuovi impegni. L'analisi dei flussi di cassa, in particolare, permette di distinguere l'utile contabile dalla cassa realmente disponibile, un elemento spesso più informativo del solo risultato di bilancio.

## Gestione della liquidità e del credito

Governare incassi, pagamenti e capitale circolante consente di prevenire tensioni di cassa e programmare per tempo gli strumenti più coerenti. La consulenza del credito, in questo contesto, aiuta l'impresa a impostare la richiesta, selezionare lo strumento adatto e dialogare in modo più efficace con banche e intermediari, incluso attraverso un business plan bancario che renda verificabili progetto, numeri e sostenibilità del debito.

## Riequilibrio e struttura finanziaria

Quando l'indebitamento non è più coerente con il ciclo operativo dell'impresa, la ristrutturazione del debito valuta interventi su scadenze e strumenti; l'ottimizzazione della struttura finanziaria lavora invece sul rapporto complessivo tra debito, capitale, liquidità e crescita, con l'obiettivo di migliorare la bancabilità e ridurre il costo del capitale.

## Bancabilità e Centrale Rischi

La lettura della Centrale Rischi e la costruzione di una posizione bancabile sono aree specifiche, spesso decisive per l'esito di qualsiasi richiesta di credito, approfondite nella guida GrifoFinance dedicata alla bancabilità aziendale.

## Gli strumenti finanziari specifici

Una volta definita la strategia, la scelta dello strumento coerente, mutuo aziendale, leasing, factoring, crowdlending, finanza agevolata, bandi e contributi, crediti fiscali o coperture assicurative, è oggetto delle guide specialistiche GrifoFinance dedicate a ciascun tema, pensate per chi ha già individuato l'area di interesse e vuole approfondirla nel dettaglio.

## Pianificazione degli investimenti

Prima di impegnare capitale, assumere nuovo debito o utilizzare liquidità, l'impresa deve valutare costo complessivo, tempi, ritorno atteso, fonti di copertura e impatto sui flussi di cassa: un passaggio che lega la decisione di investimento alla sostenibilità finanziaria complessiva dell'impresa, non alla sola disponibilità di uno strumento.

## Un caso applicativo

Un'impresa si è rivolta a una consulenza finanziaria con una richiesta apparentemente semplice: ottenere nuova liquidità per sostenere investimenti e gestione corrente. L'analisi preliminare ha però evidenziato un utilizzo non equilibrato degli affidamenti, una concentrazione eccessiva sul breve termine e una documentazione poco efficace per il dialogo bancario.

Il lavoro consulenziale ha permesso di distinguere le esigenze di circolante dagli investimenti, riorganizzare la richiesta, individuare gli strumenti più coerenti e presentare l'operazione in modo più leggibile agli interlocutori finanziari. Il caso illustra un principio generale più che una soluzione replicabile: una richiesta di liquidità apparentemente generica nasconde spesso una struttura finanziaria da riordinare, non solo un importo da ottenere.

## CAPITOLO 4

# I vantaggi concreti di un approccio strutturato

---

## Scelte più coerenti

Definire prima il fabbisogno e solo dopo selezionare gli strumenti finanziari più adatti riduce il rischio di scegliere una soluzione solo perché disponibile o familiare.

## Migliore gestione della liquidità

Un'impresa che distingue correttamente le proprie esigenze evita di utilizzare capitale a breve termine per fabbisogni che richiedono strutture finanziarie diverse.

## Rapporto banca-impresa più ordinato

Pratiche meglio preparate e documentazione più leggibile rendono il dialogo con banche e intermediari più efficace, con effetti diretti sui tempi e sulle condizioni ottenibili.

## Maggiore sostenibilità

Ogni operazione viene valutata rispetto alla capacità reale dell'impresa di sostenerla nel tempo, non solo rispetto alla sua disponibilità immediata.

## Struttura finanziaria più efficiente

Breve, medio e lungo termine vengono letti insieme, evitando sovrapposizioni tra strumenti e tensioni che nascono da una gestione frammentata del debito.

## Accompagnamento operativo

Il valore della consulenza non si esaurisce nell'analisi: comprende il supporto nella costruzione della pratica e nell'individuazione dei canali più coerenti con il profilo dell'impresa.

## CAPITOLO 5

# Come si avvia un percorso di consulenza

Un percorso di consulenza finanziaria ben avviato richiede una prima analisi strutturata, non una richiesta generica di aiuto su un problema specifico.

## La documentazione utile per una prima analisi

Bilanci e situazione contabile aggiornata, esposizioni bancarie in essere, eventuale posizione in Centrale Rischi, informazioni sugli affidamenti attivi e una descrizione chiara del fabbisogno. La documentazione esatta richiesta dipende dal tipo di impresa e dall'obiettivo specifico dell'analisi.

## Cosa aspettarsi da una prima consulenza

Una prima analisi non è vincolante: serve a comprendere il caso, valutare se esistono margini operativi concreti e decidere insieme se procedere con un percorso più strutturato di diagnosi, pianificazione e accesso agli strumenti.

### IL PUNTO OPERATIVO

Uno degli obiettivi principali di una consulenza finanziaria è evitare che l'impresa scelga uno strumento solo perché disponibile o familiare. Mutuo, leasing, factoring, credito agevolato e altri strumenti rispondono a esigenze diverse, e vanno valutati rispetto a tempi, costi, garanzie e sostenibilità specifici dell'operazione.

**CAPITOLO 6****Domande frequenti, ed errori da evitare**

---

**Tre errori che riducono l'efficacia di un percorso di consulenza**

1. Rivolgersi a un consulente con uno strumento già scelto, chiedendo solo di reperirlo, anziché con un fabbisogno da analizzare: si perde così il valore principale della diagnosi preliminare.
2. Trattare liquidità, credito, investimenti e struttura del debito come questioni separate, senza una lettura integrata che eviti sovrapposizioni e tensioni tra strumenti a breve e a lungo termine.
3. Considerare la consulenza finanziaria uno strumento riservato a momenti di difficoltà, rinunciando a un intervento preventivo quando l'impresa è solida e in crescita, il momento in cui una struttura ben impostata produce i benefici maggiori.

**Domande frequenti**

La consulenza finanziaria comprende anche Centrale Rischi e bancabilità? Sì, quando necessario. Sono aree specifiche che possono richiedere una valutazione dedicata, per questo sono presenti anche come approfondimento autonomo.

La consulenza può aiutare a scegliere tra mutuo, leasing, factoring o finanza agevolata? Sì. Uno degli obiettivi principali è evitare che l'impresa scelga uno strumento solo perché disponibile o familiare, valutando invece tempi, costi, garanzie e sostenibilità di ciascuna opzione.

GrifoFinance eroga direttamente finanziamenti? No. GrifoFinance opera come mediatore creditizio iscritto OAM: il ruolo è mettere in relazione l'impresa con banche e intermediari finanziari, curando l'analisi preliminare, l'impostazione della pratica e l'individuazione delle soluzioni più coerenti.

**Checklist operativa di sintesi**

1. Definire il fabbisogno reale dell'impresa prima di scegliere uno strumento finanziario specifico.
2. Predisporre bilanci, situazione contabile aggiornata, esposizioni bancarie e posizione in Centrale Rischi per la prima analisi.
3. Distinguere le esigenze di liquidità a breve termine dagli investimenti a medio-lungo termine, evitando di finanziarli con lo stesso strumento.
4. Costruire un piano d'azione che stabilisca priorità tra liquidità, investimenti, consolidamento e crescita, prima di contattare banche o intermediari.
5. Verificare la propria bancabilità e la posizione in Centrale Rischi prima di presentare qualsiasi richiesta di credito.
6. Valutare gli strumenti specifici, mutuo, leasing, factoring, crowdlending, finanza agevolata o altri, in rapporto a tempi, costi, garanzie e sostenibilità, non alla sola disponibilità immediata.
7. Considerare la consulenza finanziaria come un intervento utile anche in assenza di difficoltà, non solo come risposta a una tensione già in corso.

**GrifoFinance, boutique di consulenza creditizia**

Mediatore creditizio iscritto all'OAM al n. M538. GrifoFinance opera come mediatore creditizio: il ruolo è mettere in relazione l'impresa con banche e intermediari finanziari, curando l'analisi preliminare, l'impostazione della pratica e l'individuazione delle soluzioni più coerenti con il profilo aziendale.

Questa guida ha finalità informativa e descrive il metodo generale della consulenza finanziaria alle imprese, non un'analisi personalizzata. Ogni valutazione concreta dipende dal profilo specifico dell'impresa, dalla sua situazione economico-finanziaria e dagli obiettivi dichiarati: non costituisce consulenza fiscale, legale o di investimento personalizzata.

*Fonti principali: Banca d'Italia, Circolare n. 139/1991 e successivi aggiornamenti (Centrale dei Rischi); Banca d'Italia, guide per la clientela su credito e conto corrente; metodo interno GrifoFinance di analisi economico-finanziaria delle imprese.*