



— **APPROFONDIMENTI**

# Come capire se la tua impresa è davvero bancabile

Bilanci, Centrale Rischi e rapporto banca-impresa,  
prima che lo decida la banca

**GUIDA GRATUITA · GRIFOFINANCE**

## Come capire se la tua impresa è davvero bancabile, prima che lo decida la banca

Scopri come leggere bilanci, Centrale Rischi e rapporto con le banche per capire se la tua impresa è davvero finanziabile, prima di ricevere un no.

La bancabilità non si misura nel momento in cui si presenta una domanda di finanziamento. Si costruisce nei mesi precedenti, attraverso il modo in cui l'impresa utilizza gli affidamenti, gestisce le scadenze e tiene ordinata la propria posizione presso il sistema bancario e finanziario. Questa guida spiega quali numeri guarda per primi una banca, come leggere la propria Centrale Rischi senza competenze tecniche pregresse, quali comportamenti compromettono il profilo anche in assenza di insolvenze, e cosa fare nei prossimi mesi per migliorarlo.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Un'impresa che paga regolarmente tutte le proprie rate può comunque avere una bancabilità debole. La regolarità dei pagamenti è una condizione necessaria, non sufficiente: la banca legge anche come l'impresa utilizza gli affidamenti, non solo se li rimborsa.

### Cosa tratta questa guida

- Perché la bancabilità va valutata prima del tasso, e non dopo aver ricevuto una proposta di finanziamento.
- I tre numeri che una banca guarda per primi, prima ancora di leggere il business plan.
- Come leggere la propria Centrale Rischi, senza competenze tecniche pregresse.
- Quali comportamenti compromettono la bancabilità, anche quando tutte le rate sono pagate regolarmente.
- Le azioni concrete per migliorare il profilo nei prossimi sei-dodici mesi.
- Quando ha senso attivare una consulenza strutturata, e cosa aspettarsi da un percorso di questo tipo.

**CAPITOLO 1**

## Perché la bancabilità conta più del tasso

Quando un'impresa richiede un finanziamento, la prima domanda che si pone di solito riguarda il tasso: quanto costerà l'operazione. È una domanda legittima, ma arriva nell'ordine sbagliato. Il tasso proposto da una banca non è un dato di partenza, è una conseguenza della valutazione del rischio: riflette quanto l'istituto ritiene solida la posizione dell'impresa, non il contrario.

Un'impresa con una bancabilità debole non ottiene semplicemente un tasso più alto: ottiene tempi di istruttoria più lunghi, richieste di garanzie aggiuntive, importi ridotti rispetto a quanto richiesto, o un diniego privo di una motivazione dettagliata. Il tasso è spesso l'ultima variabile che cambia, non la prima: prima cambiano accesso, tempi e margine di negoziazione.

#### **IL PUNTO OPERATIVO**

Valutare la propria bancabilità prima di presentare una richiesta di finanziamento non è un esercizio accademico. È ciò che determina se l'impresa tratterà da una posizione di forza o subirà le condizioni offerte, indipendentemente dalla qualità del progetto che intende finanziare.

## **CAPITOLO 2**

### **I tre numeri base che la banca guarda per primi**

Prima di leggere business plan, progetti di investimento o piani di sviluppo, un istituto di credito osserva un numero limitato di indicatori quantitativi, che offrono una prima fotografia sintetica della solidità dell'impresa.

#### **Il rapporto tra utilizzato e accordato**

Misura quanta parte degli affidamenti concessi l'impresa utilizza stabilmente. Un utilizzo sistematicamente vicino al 100% segnala tensione di liquidità strutturale, anche se non genera alcuno sconfinamento formale. Un utilizzo più contenuto, con margini di respiro, è letto come segnale di maggiore solidità.

#### **Il DSCR, rapporto tra flussi di cassa e servizio del debito**

Confronta i flussi di cassa disponibili con l'importo complessivo di rate e interessi da rimborsare nel periodo. Un DSCR stabilmente sopra la soglia prudenziale, che varia per settore, indica che l'impresa genera cassa sufficiente a sostenere il proprio debito. Un DSCR instabile o vicino a uno segnala una capacità di rimborso appena sufficiente, priva di margine per imprevisti.

#### **Il rapporto tra posizione finanziaria netta ed EBITDA**

Confronta il debito finanziario complessivo con la capacità dell'impresa di generare margine operativo. Un rapporto elevato indica un livello di indebitamento che il flusso operativo corrente farebbe fatica a sostenere in un numero ragionevole di anni, un elemento che le banche osservano con attenzione prima di concedere nuovo credito.

#### **IL PUNTO OPERATIVO**

Questi tre numeri non richiedono strumenti sofisticati per essere calcolati: sono ricavabili da bilancio e situazione contabile aggiornata. Conoscerli prima di rivolgersi alla banca permette di anticipare le domande dell'istruttoria, invece di scoprirle durante la valutazione.

**CAPITOLO 3****Come leggere la tua Centrale Rischi senza essere un tecnico**

La Centrale dei Rischi di Banca d'Italia raccoglie mensilmente i dati sulle esposizioni creditizie di ogni impresa presso il sistema bancario e finanziario. Ogni intermediario vi accede sistematicamente prima di concedere un nuovo affidamento: la propria posizione in Centrale Rischi è quindi leggibile dalla banca prima ancora del colloquio con il direttore di filiale.

È possibile richiedere la propria posizione direttamente tramite il portale di Banca d'Italia, senza necessità di un intermediario. Una volta ottenuto il documento, alcuni elementi vanno letti con priorità rispetto ad altri.

- Il rapporto tra accordato e utilizzato per ciascuna linea di credito, non solo il totale complessivo.
- La presenza di sconfinamenti, anche minimi, e la loro durata nel tempo.
- Eventuali segnalazioni a sofferenza, la categoria più severa prevista dalla Centrale Rischi.
- Le garanzie prestate a terzi, fidejussioni e avalli, che incidono sulla capacità di indebitamento residua anche quando il debito garantito è regolare.
- La coerenza tra la propria lettura della situazione e quanto risulta effettivamente segnalato dagli intermediari.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Un dato non aggiornato o percepito in modo ottimistico dall'imprenditore, ma diverso da quanto risulta in Centrale Rischi, è un rischio concreto: la banca legge il dato ufficiale, non la percezione dell'impresa. Verificare periodicamente la propria posizione evita di scoprire discrepanze solo in fase di istruttoria.

**Un caso applicativo**

Un'impresa con fatturato in crescita e pagamenti regolari verso banche e fornitori si è vista rifiutare una richiesta di finanziamento senza una motivazione dettagliata. La verifica della propria Centrale Rischi ha rivelato un utilizzo sistematico vicino al 100% su una linea di credito, e uno sconfinamento di pochi giorni, ripetuto per diversi mesi, mai percepito come rilevante dall'imprenditore.

Nessuno di questi elementi era di per sé un'insolvenza. Insieme, componevano un profilo di tensione di liquidità strutturale, letto dalla banca come segnale di rischio più significativo del fatturato in crescita. Il caso illustra un principio generale più che un esito garantito: la bancabilità si valuta sui comportamenti ricorrenti, non sul singolo indicatore più favorevole.

**CAPITOLO 4**

## Comportamenti che rovinano la bancabilità, anche se paghi tutto

Rispettare tutte le scadenze di pagamento è una condizione necessaria, ma non sufficiente. Esistono comportamenti che deteriorano la bancabilità pur non generando, in senso stretto, alcuna insolvenza formale.

- Utilizzo sistematico degli affidamenti vicino al 100%, anche in assenza di sconfinamenti veri e propri.
- Sconfinamenti ricorrenti di importo contenuto, considerati poco rilevanti dall'imprenditore ma visibili e ripetuti nel tempo agli occhi della banca.
- Garanzie prestate a terzi non monitorate, che riducono la capacità di indebitamento residua senza che l'impresa ne tenga conto nella propria pianificazione.
- Rinnovi di affidamenti gestiti all'ultimo momento, che segnalano una pianificazione finanziaria reattiva più che preventiva.
- Cambi frequenti di banca di riferimento, che rendono più difficile per un singolo istituto costruire una lettura consolidata della storia creditizia dell'impresa.
- Comunicazione tardiva o assente verso la banca in presenza di eventi rilevanti, variazioni significative di fatturato, nuovi investimenti, cambi nella compagine societaria.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Nessuno di questi comportamenti, isolatamente, comporta un diniego automatico. La loro ricorrenza nel tempo, però, costruisce un profilo che la banca legge come rischio strutturale, indipendentemente dalla regolarità formale dei pagamenti.

**CAPITOLO 5**

## Azioni concrete per migliorare il profilo nei prossimi 6-12 mesi

Migliorare la propria bancabilità non richiede un intervento immediato di ampia portata, ma una sequenza di azioni concrete, distribuite su un orizzonte di alcuni mesi, che incidono progressivamente sulla lettura che il sistema bancario fa dell'impresa.

1. Richiedere la propria posizione in Centrale Rischi e verificarne ogni voce, senza limitarsi al totale complessivo.
2. Regolarizzare eventuali sconfinamenti attivi prima di presentare qualsiasi nuova richiesta di credito.

3. Ridurre progressivamente l'utilizzo delle linee di credito più saturate, distribuendo il fabbisogno su più affidamenti quando possibile.
4. Calcolare il proprio DSCR prospettico con periodicità trimestrale, non solo in occasione di una richiesta di finanziamento.
5. Mappare le garanzie prestate a terzi e considerarle nella propria reale capacità di indebitamento residua.
6. Anticipare i rinnovi degli affidamenti, avviando l'interlocuzione con la banca con margine di alcuni mesi rispetto alla scadenza.
7. Predisporre situazioni contabili infrannuali aggiornate, non solo il bilancio di fine esercizio, per rendere l'impresa leggibile in qualsiasi momento dell'anno.

#### IL PUNTO OPERATIVO

Un profilo di bancabilità non migliora con un singolo intervento isolato. Migliora con la ripetizione ordinata di questi comportamenti nel tempo: è la coerenza nei mesi, non l'azione puntuale, a costruire una posizione solida agli occhi della banca.

## CAPITOLO 6

### Quando ha senso attivare una consulenza strutturata

Non tutte le situazioni richiedono un percorso di consulenza dedicato. In alcuni casi è sufficiente applicare con costanza le azioni descritte nel capitolo precedente. In altri casi, la complessità della situazione o la rilevanza dell'operazione da impostare rendono utile un accompagnamento più strutturato.

- Quando la Centrale Rischi mostra segnali di allerta, sconfinamenti ricorrenti, sofferenze, utilizzo sistematicamente elevato, che richiedono un piano di rientro coordinato.
- Quando l'impresa deve dialogare contemporaneamente con più istituti, e ha bisogno di una lettura coerente della propria posizione complessiva.
- Quando è in programma un investimento rilevante, che richiede una pratica bancabile costruita con attenzione fin dall'inizio.
- Quando la struttura del debito è diventata disordinata nel tempo, e serve un intervento di riequilibrio più che un singolo nuovo finanziamento.
- Quando l'impresa vuole prevenire criticità future, anziché intervenire solo dopo aver ricevuto un diniego o condizioni sfavorevoli.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Il momento più utile per attivare una consulenza strutturata non è dopo un diniego, ma prima di presentare la richiesta. Un'analisi preventiva della bancabilità permette di intervenire sulle criticità quando sono ancora correggibili, non quando la banca le ha già rilevate.

**GrifoFinance, boutique di consulenza creditizia**

Mediatore creditizio iscritto all'OAM al n. M538.

Questa guida ha finalità informativa e descrive criteri generali di lettura della bancabilità aziendale, non un'analisi personalizzata. Ogni valutazione concreta dipende dal profilo specifico dell'impresa e dalla situazione economico-finanziaria effettiva: 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, «La Centrale dei rischi in parole semplici»; CNDCEC, documenti sugli indici dell'allerta (D.Lgs. 14/2019 e D.Lgs. 83/2022).*