



## Rapporto Banca-Impresa: come ottimizzare il rapporto?

Scritto da: [Dott.ssa Jacqueline Facconti](#)

Data: 31 Gennaio 2025

Rapporto banca-impresa: come ottimizzare il rapporto? Nel mondo odierno, il rapporto tra istituto di credito ed impresa riveste un ruolo rilevante per lo sviluppo economico e finanziario del tessuto imprenditoriale. Le interazioni intercorrenti tra banca ed impresa possono determinare il successo ed il fallimento del sistema aziendale, influenzando la capacità di sviluppo e di crescita. Per gli istituti di credito è una questione di profitti dato che attraverso l'offerta di servizi di pagamento e di incassi possono incassare una parte dei risultati economici. Per le imprese, a meno che non riescano a rendersi finanziariamente autonome, il rapporto con le banche diventa fondamentale per l'ottenimento di risorse finanziarie utili ad attuare investimenti o per gestire i fattori produttivi, come l'acquisto di materie prime, di manodopera e di servizi.

La gestione delle imprese è caratterizzata dal susseguirsi di cicli produttivi, i cui momenti tipici sono rappresentati dall'acquisizione dei fattori produttivi, la produzione di beni e di servizi e il collocamento sul mercato di beni/servizi. Tutte queste attività si traducono in operazioni finanziarie e generano pagamenti o incassi: in un'economia basata sugli scambi monetari,

l'acquisizione dei fattori produttivi determina uscite, mentre il collocamento dei beni e dei servizi ottenuti determina entrate finanziarie. Dato che il sostenimento degli oneri precede il conseguimento dei ricavi si viene a creare un disallineamento temporale tra i flussi delle entrate e delle uscite connessi alla gestione operativa. L'accesso al mercato creditizio può essere legato anche alle esigenze finanziarie che muovo dalla necessità di effettuare investimenti in immobilizzazioni.

Tutto ciò genera delle esigenze finanziarie e spingerà l'imprenditore a rivolgersi ad un istituto bancario per finanziare il proprio fabbisogno attraverso differenti tipologie di affidamento che possono mutare nella durata e nella forma in relazione alle esigenze aziendali. L'azienda potrebbe avere necessità di affidamenti di differente natura: finanziamenti a breve termine per fronteggiare le esigenze temporanee, finanziamenti a medio termine per finanziare l'acquisto di beni quali impianti e macchinari e finanziamenti a lungo termine per l'acquisto di beni a durata durevole.

Rapporto banca-impresa: deve fondarsi sulla reciproca fiducia?

Il rapporto banca-impresa deve fondarsi su un rapporto di reciproca fiducia, che potrebbe essere minata dall'asimmetria informativa. Il piccolo imprenditore non riesce a capire come viene valutato dall'istituto di credito, non comprende perché la banca gli riduce il credito o non gli conceda un finanziamento. L'istituto lamenta la scarsità di informazioni fornite dall'imprenditore e l'inadeguatezza delle stesse che le inibiscono di valutare adeguatamente l'istanza del prestito.

Il miglioramento del rapporto banca-impresa richiede il superamento dell'asimmetria informativa, per questo è importante che l'imprenditore acquisisca maggiori informazioni e competenze e gestisca al meglio il momento di incontro con l'istituto di credito prima di presentare una richiesta di affidamento. Il rapporto con le banche è spesso di natura commerciale e dipende dal potere di contrattazione che si ha e dal merito creditizio. Conoscere i tratti distintivi del rapporto banca-impresa permette di gestirlo nel migliore dei modi.

Rapporto banca e impresa: ecco gli errori da non commettere

Gestire in modo efficace il rapporto banca-impresa comporta la necessità di non commettere errori ed evitare pregiudizi. Non è vero che gli istituti di credito non vogliano finanziare le piccole e medie imprese: ogni giorno un grande numero di innumerevoli aziende "minori" sono finanziate dalle banche. Un agevole accesso al mercato creditizio richiede una solidità di natura economica, finanziaria e patrimoniale ed occorre saper comunicare con le banche per informarle dei progetti aziendali. Per poter accedere più facilmente ai finanziamenti, le aziende "minori" devono dotarsi di strumenti di controllo e di comunicazione adeguati. L'onerosità dei rapporti con le banche dipende dal merito creditizio del soggetto che richiede il finanziamento. Per un finanziamento ad un'azienda rischiosa, l'istituto bancario deve accantonare più capitale e rendere più onerose le condizioni economiche. L'istituto creditizio può accantonare una quota di

capitale minore e praticare condizioni più interessanti per l'imprenditore.

Lavorando sulla propria solidità economica, finanziaria e patrimoniale e sulla costruzione di un rapporto di partnership con le banche, è possibile negoziare le condizioni di natura economica ed ottenerne di più vantaggiose. Non bisogna credere che le banche specolino sui soldi delle aziende: gli intermediari creditizi sono tenuti al rispetto delle normative di controllo molto stringenti e sono sottoposte alla vigilanza bancaria da parte di Bankitalia sulla base del TUB. L'attività bancaria è oggetto di regolamentazione. Le banche valutano con attenzione ogni progetto imprenditoriale e non lasciano nulla al caso. Per questo, è importante illustrare i progetti in modo dettagliato ed avvalersi di un professionista che aiuti l'imprenditore a comprendere la fattibilità economica e finanziaria.

**Rapporto banca-impresa: la valutazione del bilancio**

Prima di decidere se finanziare o meno un progetto imprenditoriale, l'istituto di credito effettua una valutazione sul merito creditizio, ovvero cerca di comprendere se l'impresa sia in grado di restituire o meno le somme che le saranno prestate e individua il grado di fiducia che può riconoscere al cliente. Se dall'istruttoria bancaria l'impresa risulta affidabile, allora gli sarà concesso il credito, altrimenti sarà negato. Diventa rilevante conoscere le regole e sapere cosa l'istituto bancario analizza nella fase di istruttoria per decidere se finanziare o meno imprenditore.

Attraverso l'istruttoria la banca valuta il merito creditizio dell'azienda, ovvero la sua capacità di rimborsare, nei tempi e dei modi concordati, le somme prese a prestito. Nel caso in cui la valutazione abbia esito positivo viene concesso l'affidamento. La banca valuta l'impresa assegnando un rating creditizio e valuta aspetti di carattere qualitativo, quantitativo e andamentale. Per quanto concerne le informazioni di natura qualitativa la valutazione si riferisce all'impresa, alla sua attività e al mercato in cui si trova ad operare. Per quanto concerne le informazioni di natura quantitativa, la banca valuta le informazioni contabili provenienti dal bilancio, che sintetizzano in numeri i fatti di gestione. La banca valuta con attenzione il fatturato e suo andamento nel tempo, il reddito operativo, l'indebitamento, il capitale di terzi, la durata media dei crediti verso i clienti e dei debiti verso i fornitori, gli oneri finanziari, ovvero gli interessi e le commissioni pagate in relazione al fatturato.

Per la valutazione del merito creditizio le banche prestano massima attenzione anche ai dati previsionali per cui diventa sempre più importante per l'imprenditore dotarsi di strumenti che gli consentano di avere un quadro previsionale chiaro e coerente. Tra gli strumenti di controllo che devono essere implementati dall'imprenditore ci sono: il budget, il controllo periodico degli indicatori finanziari e l'analisi della tesoreria. Per quanto concerne le informazioni di natura andamentale, le stesse fanno riferimento al rapporto storico tra banche e cliente. In questa fase di valutazione si vanno a controllare le informazioni storiche attinenti al rapporto creditizio.

Per maggiori informazioni è bene affidarsi ad un professionista: richiedi una consulenza personalizzata al [nostro studio professionale](#).