BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

SCELTE FINANZIARIE E RAPPORTI CON LE BANCHE

WEBINAR

8 ottobre 2021

Una proposta formativa della Banca d'Italia per artigiani e piccoli imprenditori

L'ECONOMIA PER TUTTI
BANCA D'ITALIA PER LA CULTURA FINANZIARIA

Agenda

- **1 programma per 4 "percorsi finanziari"**
  - ✓ Percorso 1: La finanza della piccola impresa
  - ✓ Percorso 2: Il rapporto con la banca
  - ✓ Percorso 3: La gestione delle difficoltà finanziarie
  - ✓ Percorso 4: Centrale dei rischi, pagamenti e strumenti di tutela
- **Il 'pilota' sulla Centrale dei rischi**
- **Il ruolo dei docenti associativi**

1 PROGRAMMA

PER

4 “PERCORSI FINANZIARI”

PERCHÈ?

Perchè un programma di educazione finanziaria per artigiani e piccoli imprenditori

BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

CONVERSAZIONI SULLA TUTELA DELLA CLIENTELA E L'EDUCAZIONE FINANZIARIA

LA CULTURA FINANZIARIA
NELLE IMPRESE ARTIGIANE

10 FEBBRAIO 2021 - ORE 16.00

Intervengono:
Magda Bianco (Banca d'Italia), Daniele Vaccarino (CNA), Marco Granelli (Confartigianato), Fabrizio Campaioli (Fedart Fidi), Marilisa Guida (Banca d'Italia), Paolo Finaldi Russo (Banca d'Italia), Gianfranco Torriero (ABI), Bruno Panieri (Confartigianato), Mario Pagani (CNA), Federica Ricci (Fedart Fidi), Riccardo De Bonis (Banca d'Italia)

Modera: Nicola Saldutti (Corriere della Sera)

I risultati delle nostre indagini mostrano che la cultura finanziaria dei piccoli imprenditori italiani è bassa

Le competenze finanziarie favoriscono i rapporti con banche e altri intermediari, la crescita dell'impresa e la capacità di resistere agli shock esterni

OBIETTIVO

*Costruire un programma di educazione finanziaria **innovativo**, basato su una sequenza di "esperienze di apprendimento" che mirano ad accrescere le **conoscenze finanziarie** (consapevolezza, sapere) dei piccoli imprenditori e soprattutto a migliorarne le **competenze** (saper fare, decidere) attraverso un elevato coinvolgimento dei partecipanti*

1 PROGRAMMA PER 4 “PERCORSI FINANZIARI”

Percorso 1
La finanza della piccola impresa

Percorso 2
Il rapporto con la banca

Percorso 3
La gestione delle difficoltà finanziarie

Percorso 4
Centrale dei rischi, pagamenti e strumenti di tutela

I° semestre 2022

DUE FASI DI APPRENDIMENTO PER OGNUNO DEI 4 “PERCORSI FINANZIARI”

FASE 1

AUTO-APPRENDIMENTO ONLINE

- Test iniziale
- Videolezioni
- Animazioni
- Mini-quiz
- Test finali
- …

FASE 2

AULA IN PRESENZA

CON DOCENTI

CNA E

CONFARTIGIANATO

- Approfondimento dei contenuti
- Discussione e chiarimenti
- Esperienze personali
- Esercitazioni, simulazioni…

TAVOLO ARTIGIANI

EDF
Paolo Finaldi Russo
Giulia Cantarini

GER
Valerio Lolini

Genova
Alessandro Fabbrini

Ancona
Sabrina Ferretti

ISP
Roberto Bellotti
Gennaro Caramante

Palermo
Ezio D'Amico

TUC
Margherita Manzato
Nives Coppari

RES
Amanda Carmignani
Olimpia Soldato

PERCORSO 1

La finanza della piccola impresa

Alessandro Fabbrini, Sabrina Ferretti, Valerio Lolini

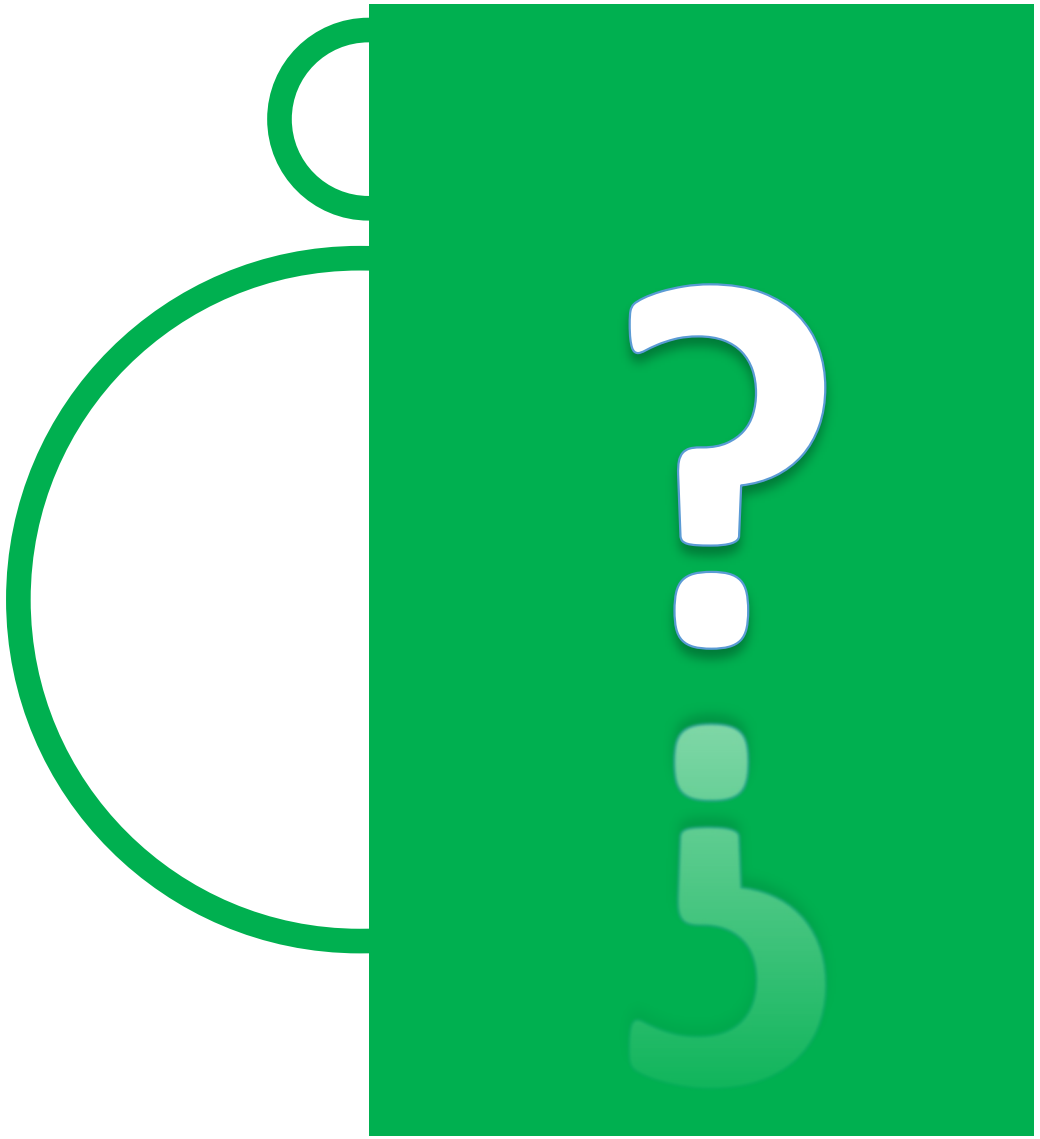
Le domande dell’imprenditore

Il reddito che ricavo dalla mia impresa è adeguato a tutti i 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 convincere potenziali finanziatori della bontà dei miei progetti?



I temi trattati durante il percorso

- Il bilancio, gli equilibri aziendali e gli indicatori di gestione
- L'equilibrio economico e finanziario
- La gestione e la pianificazione della liquidità aziendale
- Il finanziamento del capitale fisso e circolante
- L'indebitamento e l'equilibrio patrimoniale
- La valutazione finanziaria degli investimenti
- La redazione di un business plan

Facciamo un esempio: una videolezione sulla liquidità aziendale

1. Il ciclo operativo e il ciclo monetario
2. Le durate medie del magazzino, degli incassi e dei pagamenti
3. Il capitale circolante netto operativo e il fabbisogno finanziario operativo
4. Il costo di troppa o troppo poca liquidità
5. Il budget di cassa
6. La pianificazione del ricorso allo scoperto di conto

I “take away”

MESSAGGI DA PORTARE A CASA

«È necessario un metodo strutturato per valutare l’opportunità di un’idea imprenditoriale, per poi poter comunicare efficacemente con potenziali finanziatori esterni»

«È utile disporre di strumenti che sintetizzano gli impatti economici e finanziari delle scelte aziendali, anche se ci si avvale di professionisti esterni»

«Gestire le scorte liquide con un approccio che guarda al futuro diminuisce il rischio di avere tensioni per mancanza di fondi, migliora i rapporti con le banche e aumenta la redditività»

PERCORSO 2

Il rapporto con la banca

Roberto Bellotti, Gennaro Caramante, Orazio D’Amico

Le domande dell’imprenditore

Cosa devo fare per ottenere un finanziamento bancario?

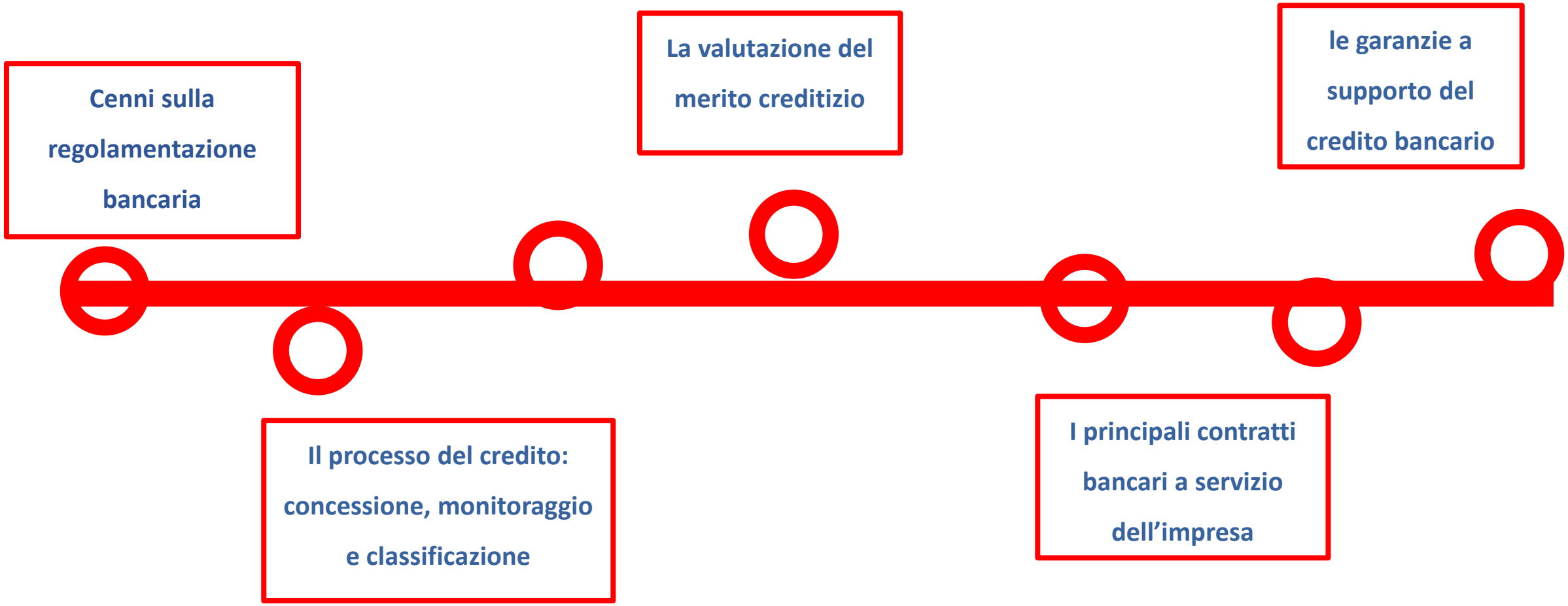
Perché devo fornire informazioni sulla mia azienda anche dopo l’erogazione del credito?

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?

I temi trattati durante il percorso



Facciamo un esempio:
Una videolezione sui contratti bancari
per l'impresa

1. La relazione tra gli investimenti produttivi e il finanziamento a medio lungo termine
2. La scelta del tasso fisso o variabile e il costo del mutuo
3. Il piano di ammortamento e l'estinzione anticipata del mutuo
4. La commissione di istruttoria veloce (CIV)
5. Vantaggi e rischi dello sconto commerciale

I “take away”

MESSAGGI DA PORTARE A CASA

«la scelta del finanziamento deve tener conto, oltre che del tasso di interesse, della durata temporale dell’investimento e della sua capacità di generare flussi di cassa nel tempo»

«relazioni banca/impresa improntate a reciproca fiducia e trasparenza consentono di cogliere per tempo le difficoltà finanziarie dell’impresa e di trovare le migliori soluzioni per il loro superamento»

«l’accesso al credito può essere agevolato dalla garanzia del Confidi o del Fondo Centrale di garanzia, sia in termini di importo del finanziamento sia in termini di tasso di interesse»

PERCORSO 3

La gestione delle difficoltà finanziarie

Roberto Bellotti, Gennaro Caramante, Orazio D’Amico

Le domande dell’imprenditore

Quali fattori possono far peggiorare il merito creditizio della mia azienda?

Cosa fare se inizio ad avere difficoltà nel pagare regolarmente i fornitori o i finanziatori?

Che significa che la banca ha classificato la mia impresa in default o a sofferenza?

Quali sono le conseguenze per il cliente del deterioramento della relazione creditizia?

Le piccole imprese possono superare la crisi aziendale mediante un accordo con i creditori?

I temi trattati durante il percorso

- Il monitoraggio della relazione creditizia
- Le misure di concessione e le rinegoziazioni commerciali
- La definizione di default
- Implicazioni per banca e cliente di un deterioramento della relazione creditizia
- Cenni sulle procedure per la soluzione delle crisi da sovraindebitamento

Facciamo un esempio: il monitoraggio della relazione creditizia

1. Il monitoraggio nel continuo del merito creditizio del cliente
2. L'individuazione precoce dei sintomi di degrado da parte della banca
3. La watch list
4. Possibili interventi della banca in caso di deterioramento della relazione
5. Conseguenze della maggiore rischiosità del cliente

I “take away”

MESSAGGI DA PORTARE A CASA

«La chiara e tempestiva rappresentazione alla banca di eventuali difficoltà finanziarie può favorire una rimodulazione dei piani di pagamento, al fine di riequilibrare la situazione aziendale»

«La situazione finanziaria dell’impresa va tenuta costantemente sotto controllo per prevenire, o affrontare il prima possibile, eventuali tensioni finanziarie»

«Essere classificati da una banca in default o a sofferenza può avere conseguenze negative anche per i rapporti, già in essere o futuri, con altre banche»

PERCORSO 4

Centrale dei rischi, pagamenti e strumenti di tutela

Amanda Carmignani, Nives Coppari,
Margherita Manzato, Olimpia Soldato

Le domande dell’imprenditore

Perché mi è utile conoscere la Centrale dei rischi (CR) ed accedere alle informazioni sul mio conto presenti in CR?

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/intermediario?

Quali sono gli strumenti per tutelarmi in caso di controversia con banca/intermediario?

I temi trattati durante il percorso

La Centrale dei rischi: caratteristiche e funzionamento

I servizi della Centrale dei rischi per i privati: accesso ai dati, richieste di informazioni ed esposti

Meccanismi di funzionamento dei servizi e degli strumenti di pagamento; come tutelarsi dalle frodi informatiche

Descrizione dei principali diritti dei clienti nei rapporti con le banche/intermediari (conto corrente, finanziamenti, ecc)

Il ricorso all'Arbitro Bancario Finanziario e l'esposto alla Banca d'Italia: caratteristiche e funzionamento

Facciamo un esempio: una videolezione sui principali diritti dei clienti

1. La c.d. trasparenza bancaria: cosa è, a cosa serve e quali sono i principali strumenti
2. Il diritto di ricevere copia della documentazione bancaria
3. La variazione unilaterale delle clausole contrattuali: come funziona e che diritti ha il cliente
4. Il conto corrente e l'apertura di credito: caratteristiche e modalità di funzionamento
5. L'anatocismo: cosa è e come tutelarsi
6. I finanziamenti

I “take away”

MESSAGGI DA PORTARE A CASA

«È bene valutare il tipo di offerta relativa ai servizi di pagamento sulla base delle proprie esigenze»

«Una buona ‘storia creditizia’ in Centrale dei rischi può facilitare l’accesso al credito»

«Prima di sottoscrivere un contratto è necessario leggerlo con attenzione ed essere informati dei propri diritti»

«Per un imprenditore accedere ai servizi della Centrale di rischi è semplice e gratuito»

«Il cliente ha a disposizione alcuni strumenti di tutela che può attivare autonomamente in caso di problemi»

La Centrale Rischi

Il “pilota” sulla Centrale dei rischi

Amanda Carmignani e Olimpia Soldato

Perché il pilota

1. Finalità

Perché un “pilota” dell’iniziativa a novembre?

→ *Sperimentazione sul metodo*

2. Perché la Centrale dei rischi (CR)?

✓ Chiunque abbia chiesto/chieda un finanziamento si imbatte nella CR

✓ Materia molto tecnica

Come si svolge il pilota

Formazione docenti → Autoapprendimento online → Aula in presenza → Feedback dei partecipanti

Focus sui contenuti del pilota

Videolezione 1 «Le caratteristiche e il funzionamento della CR»

- informazioni raccolte dalla CR;
- come viene usata la CR dagli intermediari finanziatori con un esempio;
- come può un imprenditore trarre vantaggio dalla CR;
- cosa succede nella CR se un imprenditore ha difficoltà nel restituire un finanziamento

Videolezione 2 «I servizi della Centrale dei rischi per i privati»

- come si accede ai dati e perché è utile accedere;
- chi può accedere e a quali informazioni;
- come chiedere una rettifica

I materiali didattici

MATERIALE PER LA FORMAZIONE DEI DOCENTI CNA/CONFARTIGIANATO

- Un set di slide da usare in aula
- La guida in parole semplici
- ...

MATERIALE DIDATTICO PER GLI IMPRENDITORI CHE PARTECIPANO AL PILOTA

- Il test iniziale
- Le due videolezioni
- Un'animazione per sottolineare i messaggi principali
- L'esercitazione pratica da svolgere in aula
- Il test conclusivo con raccolta di feedback

Un anticipo nella CLIP

I materiali didattici

Test iniziale

DOMANDA	VERO	FALSO
La CR è un archivio che contiene informazioni sui depositi bancari dei cittadini italiani		X
Le banche utilizzano le informazioni della CR per capire se le condizioni finanziarie dei propri clienti sono buone	X	
I dati di Centrale dei rischi a cui si può accedere sono solo le difficoltà nei rimborsi come ritardi nei pagamenti, sconfinamenti e sofferenze		X
Se un dato in Centrale dei rischi è sbagliato ci si può rivolgere direttamente alla propria banca per chiedere la correzione	X	

Il ruolo dei docenti associativi

Paolo Finaldi Russo e Giulia Cantarini

I docenti di CNA e Confartigianato hanno un ruolo chiave nel programma

ATTIVITÀ SVOLTE DAL DOCENTE

Giornate di formazione con esperti della Banca d'Italia

Promozione del programma presso gli artigiani e i piccoli imprenditori, attraverso le Associazioni

DOCENTE CNA / CONFARTIGIANATO

Contatti con le Filiali della Banca d'Italia che seguono il programma sul territorio

Organizzazione e gestione delle aule con gli artigiani e i piccoli imprenditori che partecipano ai 4 'percorsi finanziari'

Monitoraggio dello svolgimento del programma

UN PERCORSO FINANZIARIO AL MESE

Percorso 1
La finanza della piccola impresa

Percorso 2
Il rapporto con la banca

Percorso 3
La gestione delle difficoltà finanziarie

Percorso 4
Centrale dei rischi, pagamenti e strumenti di tutela

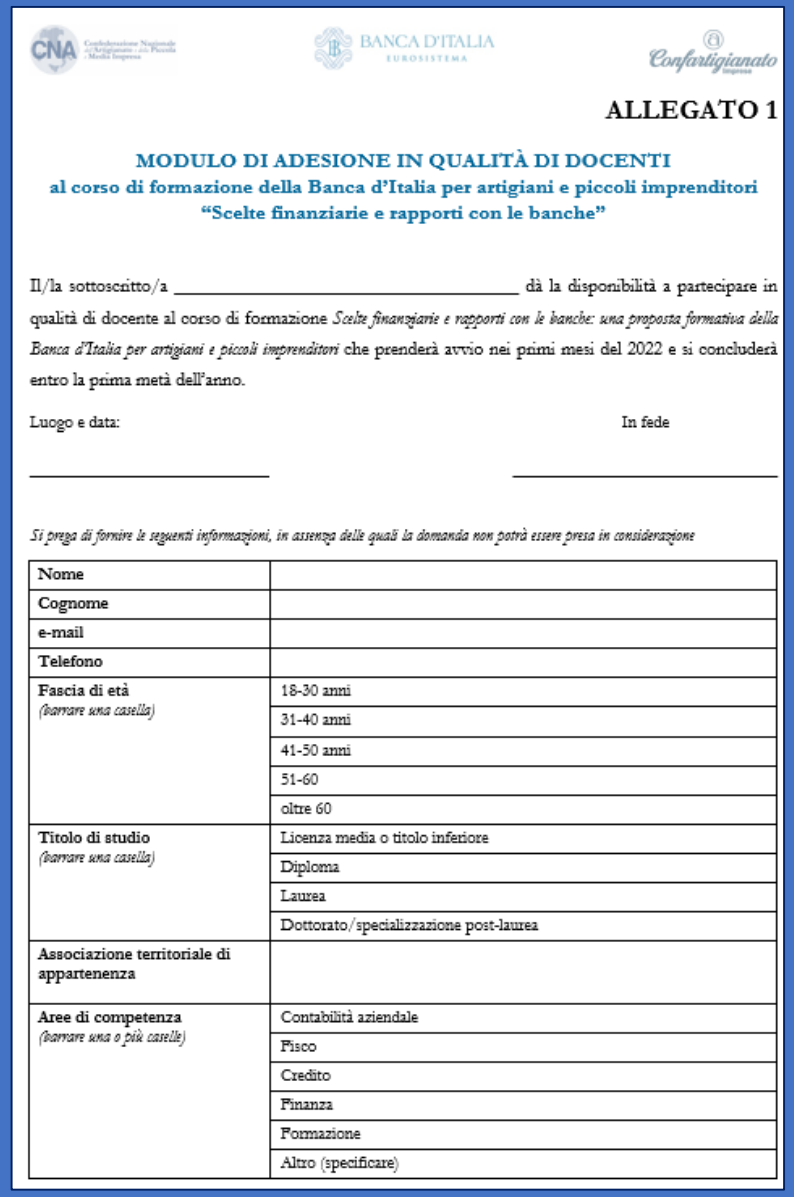
Iscrizione parteci-panti → Test iniziale → Formazione dei docenti (2-3 giorni all'inizio del mese) → Fase di auto apprendi-mento → Lezioni in aula (max 30 parteci-panti) → *[Webinar conclusivo]* → Test finale

Attività svolte durante il mese

IL PROFILO DEL DOCENTE ASSOCIATIVO

- **Conoscenze di livello intermedio/avanzato su alcuni temi (es. contabilità e bilancio, principi di regolamentazione bancaria, strumenti di finanziamento delle imprese, …)**

- **Esperienza diretta nel sostegno degli imprenditori su questi temi (es. formazione o consulenza)**



ALLEGATO 1

MODULO DI ADESIONE IN QUALITÀ DI DOCENTI
al corso di formazione della Banca d'Italia per artigiani e piccoli imprenditori
"Scelte finanziarie e rapporti con le banche"

Il/la sottoscritto/a _____ dà la disponibilità a partecipare in qualità di docente al corso di formazione *Scelte finanziarie e rapporti con le banche: una proposta formativa della Banca d'Italia per artigiani e piccoli imprenditori* che prenderà avvio nei primi mesi del 2022 e si concluderà entro la prima metà dell'anno.

Luogo e data: _____ In fede _____

Si prega di fornire le seguenti informazioni, in assenza delle quali la domanda non potrà essere presa in considerazione

Nome	
Cognome	
e-mail	
Telefono	
Fascia di età *(barrare una casella)*	18-30 anni
	31-40 anni
	41-50 anni
	51-60
	oltre 60
Titolo di studio *(barrare una casella)*	Licenza media o titolo inferiore
	Diploma
	Laurea
	Dottorato/specializzazione post-laurea
Associazione territoriale di appartenenza	
Aree di competenza *(barrare una o più caselle)*	Contabilità aziendale
	Fisco
	Credito
	Finanza
	Formazione
	Altro (specificare)

Aderire al programma come docenti è semplice…

1. **Compilare il modulo**
2. **Inviarlo entro venerdì 22 ottobre a uno dei seguenti indirizzi email:**

CNA: formazionebancaditalia@cna.it

Confartigianato: formazionebancaditalia@confartigianato.it

“

Solo quando tutti contribuiscono con la loro legna da ardere è possibile creare un grande fuoco

(Proverbio cinese)

Grazie mille !

Il team del “tavolo artigiani” della Banca d’Italia

8-10-2021