

La bancabilità della tua azienda

Guida pratica per capire come la banca ti valuta — e arrivare preparato

A cura di Business Manager · motore Cruise Control — Gestione Pagine SRL

Perché questa guida. Quando chiedi un fido o un finanziamento, la banca non guarda le tue intenzioni: guarda i tuoi **numeri**. Questa guida ti spiega, in modo onesto e senza gerghi, quali numeri conta e come presentarti preparato. Nessuna promessa di importi o di esito: **quanto finanziare e a che condizioni lo decide sempre la banca**. Qui impari a parlare la sua lingua.

1. Sei "finanziabile"? Il semaforo di bancabilità

Prima di andare in banca puoi già farti un'idea. La bancabilità non è un sì/no magico: è la lettura di alcuni indici di bilancio letti con criterio prudenziale. Un'azienda "verde" ha conti ordinati e sostenibili; una "gialla" ha punti da sistemare; una "rossa" espone tensioni che la banca vede subito.

Cosa fare prima: metti in ordine estratti conto, fatture e ultimo bilancio; verifica che i numeri quadrino tra loro (il pagato con il fatturato, la banca con la contabilità). Un conto che quadra al centesimo è già un segnale di serietà.

2. Gli indici che guarda la banca

- **Equity ratio (patrimonializzazione)** = $\text{Patrimonio netto} \div \text{Totale attivo}$. Più è alto, più l'azienda è solida con mezzi propri. La banca preferisce chi non è tutto a debito.
- **Leverage** = $\text{Debiti totali} \div \text{Patrimonio netto}$. Misura quanto ti reggi sul debito. Troppo alto = rischio.
- **PFN / EBITDA** = $\text{Posizione Finanziaria Netta} \div \text{margine operativo}$. Dice in quanti "anni di margine" ripaghi i debiti finanziari. Più è basso, meglio è.
- **DSCR** (Debt Service Coverage Ratio) = $\text{flusso di cassa disponibile} \div \text{rate da pagare nell'anno}$. Sopra 1 significa che l'azienda genera cassa sufficiente a coprire il debito. È l'indice che, dal Codice della Crisi, la banca guarda con più attenzione.

Non servono formule perfette: serve **conoscerli e saperli leggere sui propri conti** prima che lo faccia la banca.

3. I documenti da preparare

La checklist essenziale:

- Ultimi 2-3 **bilanci** (o situazione contabile aggiornata);
- **Estratti conto** bancari recenti;
- **Fatture** attive e passive del periodo;
- **Centrale dei Rischi** (la tua posizione debitoria vista dal sistema bancario);
- **Piano** o previsione di cassa, se stai chiedendo per un investimento.

Presentarti con il pacchetto ordinato accorcia i tempi e dà fiducia. La banca apprezza chi arriva con i conti in ordine, non con una cartella disordinata.

4. Il conto economico riclassificato (CEE, art. 2425 c.c.)

Il bilancio "civilistico" è un obbligo; la **riclassifica per margini** è ciò che rende leggibili i tuoi numeri. Riorganizzando i costi ottieni i margini progressivi:

- **Valore della produzione – costi = MOL / EBITDA** (quanto genera la gestione caratteristica prima di ammortamenti e oneri);
- meno ammortamenti = **EBIT**;
- meno oneri finanziari = risultato prima delle imposte.

È da questi margini che si calcolano gli indici del punto 2. Una **bozza pre-bilancio riclassificata** ti fa vedere in anticipo dove stai — le voci di stima (personale a competenza, rimanenze, ammortamenti) restano alla firma del tuo commercialista.

5. Transizione digitale: parti dai numeri

Digitalizzare non vuol dire comprare software a caso: vuol dire **avere sotto controllo i tuoi numeri in tempo reale**. Fatture, banca e bilancio letti insieme, incrociati e riconciliati, ti danno il quadro vero — quello che serve sia per gestire sia per presentarti al credito. È il primo, concreto passo della transizione digitale di una PMI.

In pratica, con Business Manager

Business Manager (motore Cruise Control) fa esattamente questo lavoro sui **tui** dati: ricostruisce gli estratti conto al centesimo, incrocia fatture e banca, calcola gli indici a semaforo e prepara la bozza pre-bilancio e il pacchetto per il commercialista. Non ti dice se sarai finanziato — ti fa arrivare **preparato**.

Provalo sui tuoi numeri: businessmanager.gestionepagine.com

Documento a scopo formativo e gestionale. Non costituisce consulenza né promessa di erogazione: importi e condizioni li determina la banca; la predisposizione e il deposito dei bilanci restano di competenza del professionista incaricato.