



CAMERA DI COMMERCIO
VENEZIA GIULIA
TRIESTE GORIZIA



Donne in affari: il potere dell'educazione finanziaria







CAMERA DI COMMERCIO
VENEZIA GIULIA
TRIESTE GORIZIA



Donne in affari: il potere dell'educazione finanziaria



Introduzioni

01 **Gestione economica** p.10

02 **Finanziamenti** p.16

03 **Investimenti** p.26

Info

Indirizzi utili p.35

Glossario p.36

Introduzioni

Questa guida sull'educazione finanziaria per aspiranti imprenditrici, è un'idea ambiziosa realizzata dalla Camera di commercio Venezia Giulia. In un mondo in costante evoluzione, dove le sfide imprenditoriali richiedono sempre più competenze e consapevolezza, riteniamo che l'educazione finanziaria sia uno degli strumenti fondamentali per guidare le donne imprenditrici lungo un possibile percorso di successo.

Avviare e gestire un'impresa può essere un viaggio complesso, soprattutto per coloro che intraprendono questo cammino per la prima volta. La consapevolezza finanziaria è una chiave indispensabile per prendere decisioni informate e sostenibili nel mondo degli affari.

Questa guida è stata concepita con l'obiettivo di offrire un supporto pratico ed esaustivo alle aspiranti imprenditrici della nostra comunità. Attraverso i moduli formativi, ci proponiamo di fornire gli strumenti necessari per comprendere i principi finanziari fondamentali, gestire le risorse con saggezza e sviluppare una mentalità imprenditoriale resiliente.

L'impegno della Camera di commercio Venezia Giulia è quello di promuovere la crescita economica e lo sviluppo sostenibile nella nostra area territoriale, e crediamo che investire nell'educazione finanziaria delle donne imprenditrici sia un passo cruciale verso questo obiettivo. Auspichiamo che questa guida diventi una risorsa preziosa per tutte coloro che aspirano a realizzare i propri sogni imprenditoriali.

Con la giusta conoscenza finanziaria il vostro percorso imprenditoriale sarà più sicuro e gratificante.

Auguro a tutte le aspiranti imprenditrici buona lettura e un futuro prospero e di successo.

Antonio Paoletti

Presidente della Camera di commercio Venezia Giulia



Gentili lettrici,
per me è un onore introdurre la presente guida, strumento che considero fondamentale in primis per la donna imprenditrice ma anche per la donna in quanto tale.

In prima persona -quale imprenditrice- mi trovo, infatti, quotidianamente a confrontarmi e scontrarmi con lacune in ambito economico/finanziario, che, inevitabilmente, si ripercuotono sulla mia attività professionale. Talvolta - in particolare nei momenti iniziali dell'attività - queste carenze mi hanno condotto a perdere opportunità che avrebbero costituito un sostegno all'avvio e all'evoluzione della mia impresa.

Vi scrivo pertanto anzitutto come donna e donna professionista, che ha vissuto questo genere di difficoltà ma vi parlo, simultaneamente, quale rappresentante di un comitato di donne imprenditrici attive e appassionate sul territorio che mi confermano il medesimo disagio.

Avere conoscenze finanziarie sufficienti comporta, prima di tutto, la consapevole partecipazione al mondo dell'imprenditoria, caratteristica particolarmente importante per gestire l'attività in modo efficace e senza ansia.

Talento, competenza, organizzazione, capacità di gestione e buona volontà sono elementi essenziali nella costruzione e nella crescita di un'attività ma non sufficienti. Ricordo che, secondo la definizione dell'OCSE - l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico - l'educazione finanziaria è *un processo attraverso il quale i consumatori, i risparmiatori e gli investitori migliorano le loro capacità di comprensione dei prodotti finanziari e dei concetti che ne sono alla base e attraverso istruzioni, informazioni, consigli sviluppano attitudini e conoscenze atte a comprendere i rischi e le opportunità di fare scelte informate, dove ricevere supporto o aiuto per realizzare tali scelte e quali azioni intraprendere per migliorare il proprio stato e il livello di protezione*: è chiaro dunque che non costituisca solo cultura personale ma che abbia ricadute concrete nella gestione quotidiana dell'attività lavorativa e della vita familiare.

L'educazione e la conoscenza finanziarie rappresentano qualcosa di imprescindibile, in particolare quando siamo noi donne a metterci in gioco: imprescindibile nel lavoro così come nella vita personale, nella fase iniziale di un'attività così come nella sua evoluzione, nella quotidiana esperienza concorrenziale con gli imprenditori, nella trasmissione di tali valori ai figli, nell'immagine che comunichiamo di noi stesse al mondo ma, soprattutto, imprescindibile nel rispetto verso noi donne in quanto donne.

Affermano che noi siamo più deboli da questo punto di vista ma sono fiduciosa che proprio tramite la maggiore informazione e la costante divulgazione di mezzi come questo che sono qui a presentarvi ci fortificheremo, potenziando la nostra forza intellettuale e la nostra versatilità.

Con grande soddisfazione vi lascio quindi alla lettura di questa guida, ausilio prezioso per tutte noi, e vi auguro di raggiungere i vostri obiettivi e di non rinunciare mai alle vostre ambizioni!

Cristina Rovis

**Presidente Comitato Imprenditoria Femminile
Camera di commercio Venezia Giulia**

Donne in affari: il potere dell'educazione finanziaria

La gestione del denaro bisogna impararla, ma come? I temi dell'amministrazione, del risparmio, dell'investimento e della previdenza per il futuro riguardano tutti noi, specialmente quelli che intendono avviare o gestire un'impresa.

Prima o poi, ognuno di noi dovrà prendere delle decisioni per il proprio futuro finanziario e pensionistico. La pubblicazione "Donne in affari: il potere dell'educazione finanziaria" si rivolge in particolare alle imprenditrici, ma anche agli studenti e alle studentesse, e mira a risvegliare il loro interesse per la finanza e a colmare eventuali lacune nelle loro conoscenze.

Gestire il denaro richiede fiducia in se stessi - e questa fiducia è costruita sulla conoscenza. Dai dati di alcuni sondaggi effettuati si evince una notevole lacuna nelle nozioni fondamentali di carattere finanziario e proprio tali informazioni base risultano essere indispensabili, ad esempio per avviare un'attività imprenditoriale. Perciò è necessario che la popolazione, ed in particolare le donne, recuperino terreno in questo ambito. La guida "Donne in affari: il potere dell'educazione finanziaria" trasmette vari aspetti della vita quotidiana imprenditoriale in modo chiaro. Il capitolo "Business" è dedicato ad esempio alla gestione aziendale e spiega cos'è un business plan, in cosa consiste un bilancio annuale e cosa si può intendere con il termine "liquidità".

La sezione "Finanziamento" riguarda il reperimento di capitale sufficiente per l'attività economica. I lettori e le lettrici imparano la differenza tra capitale proprio e capitale di debito e tra le forme di credito o di finanziamenti alternativi che un'azienda può scegliere. Tutti hanno sentito parlare di "startup", "business angels" o "venture capital". La guida descrive cosa c'è dietro questi termini in modo semplice e comprensibile. Investire, cioè impiegare i propri soldi in maniera redditizia con l'intenzione di ottenere un profitto. Il terzo capitolo del manuale rivela cosa bisogna prendere in considerazione, qual è il triangolo magico dell'investimento tra liquidità, rendimento e sicurezza e quali sono le diverse classi di attività.

Stando ai dati di una ricerca Istat, nel 2019 il reddito medio delle donne si aggira intorno al 59,6% rispetto a quello degli uomini, quindi anche le pensioni delle donne italiane sono inferiori del 36% rispetto a quelle degli uomini.

A seguito di diversi studi effettuati, l'Italia ha ancora molto da fare per sensibilizzare le donne verso le tematiche riguardanti l'educazione finanziaria e questo pur nonostante si trovi tra i Paesi più industrializzati con un buon livello d'istruzione. Infatti, secondo una ricerca di Episteme del 2020, il 37% delle donne in Italia non ha un proprio conto corrente e il tasso di disoccupazione femminile risulta particolarmente elevato.

Completano la pubblicazione un glossario con le definizioni più importanti e una lista personalizzabile di compiti da svolgere.

La pubblicazione di questa guida è un'iniziativa del comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile della Camera di Commercio Venezia Giulia. Questi e molti altri punti di contatto elencati nel manuale. Questi e molti altri punti di contatto elencati nel manuale sono a disposizione di chiunque sia interessato ad affrontare il tema della finanza in modo attivo e sicuro.

Vi auguriamo una lettura piacevole e proficua, fedele al motto del manuale: vivi oggi, pensa a domani!

01 | Gestione economica



Chi ha un'impresa e vuole rimanere competitivo a lungo termine deve superare diverse sfide.

Tra queste sono comprese una buona conoscenza del mercato e un marketing di successo, ma anche la strutturazione dei prezzi, la commercializzazione dei propri prodotti e l'acquisizione di nuovi clienti. È altresì importante instaurare un buon rapporto commerciale con i propri fornitori, clienti e partner.

Allo stesso modo è decisiva un'accurata pianificazione delle finanze con il coinvolgimento di interlocutori competenti. Inoltre, chi intende avviare un'impresa deve imparare a scegliere il finanziatore/la finanziatrice a cui rivolgersi, come affrontare un colloquio con la banca, scegliere accuratamente il/la commercialista che faccia al caso suo, essere informato/a sulle molteplici tasse e spese da dover sostenere e sulle loro scadenze, essere consapevole dell'ammontare di capitale necessario per avviare un'attività oltre a quello che le potrebbe servire in un secondo momento.

È anche fondamentale assicurare sé stesse e la propria attività. Accanto alle assicurazioni di malattia obbligatorie esistono altre coperture utili: l'assicurazione di responsabilità civile, o quella per mancati guadagni, per inabilità al lavoro, ecc. Non c'è nulla di più dispendioso di un'assicurazione che non serve ma, allo stesso tempo, nulla è più costoso che non avere un'assicurazione quando se ne ha bisogno.

Sia i commercialisti che i consulenti bancari possono essere persone di fiducia: sono alleati importanti sia in fase iniziale di un'attività imprenditoriale, quanto nei momenti di maggior difficoltà. Per tale motivo si rende indispensabile incontrarsi regolarmente con questi esperti ed esperte per avere sempre un tempestivo controllo della situazione finanziaria della propria azienda.

Allo stesso modo anche la cessazione dell'attività dovrebbe essere pianificata per tempo. A tal proposito la Camera di commercio Venezia Giulia, tramite l'Organismo per la composizione della crisi da sovraindebitamento, mette a disposizione una serie di strumenti per sostenere l'attività imprenditoriale in questi momenti di grossa difficoltà.

La gestione aziendale

Nelle imprese guidate da donne la gestione aziendale è nelle mani di una o più imprenditrici o manager, e persegue l'obiettivo di conseguire un profitto per il capitale investito. Chi dirige l'azienda organizza le risorse umane e i materiali disponibili proprio in quest'ottica.

Per ottenere un successo economico duraturo bisogna pensare in modo "sostenibile" e prestare sempre attenzione alle condizioni e normative quadro (corporate governance). Questo approccio teso alla profittabilità è definito "shareholder value" ed è diffuso soprattutto tra le aziende private, mentre le organizzazioni non profit seguono più un orientamento sociale o ecologico.

Per una gestione aziendale di successo è indispensabile avere sotto controllo la situazione finanziaria della propria impresa. Chi intende gestire una propria attività dovrebbe conoscere i seguenti strumenti e discuterne periodicamente con il/la commercialista o il/la consulente finanziario/a:



Business Plan

Per la creazione di un'impresa ma anche per la stesura di un nuovo progetto si consiglia vivamente di redigere un business plan. Tale documento aziendale è un programma in cui si tiene conto di tutti i fattori determinanti per il successo del proprio progetto. Il fabbisogno di capitale è differente nella fase iniziale a seconda che si tratti di una classica creazione d'impresa oppure di una successione o successivamente, di un'azienda ormai matura.

Una pianificazione accurata permette di tenere sotto controllo la fattibilità e la profittabilità di un'idea commerciale, nonché di avere una previsione di capitale ben fondata.

Un business plan è composto di una parte numerica, in cui si presenta la pianificazione finanziaria e si fanno dichiarazioni sul fabbisogno di capitale e sulle alternative di finanziamento, e di una parte descrittiva. Quest'ultima prevede una breve descrizione qualitativa con informazioni sul progetto, sugli obiettivi imprenditoriali, sulle strategie delineate e sulle misure e condizioni quadro. Di seguito vengono descritti i prodotti e servizi pianificati, si presenta il management, vengono analizzati il mercato e la concorrenza, vengono fatte previsioni sul marketing e sulla distribuzione, si delineano il personale necessario e la struttura organizzativa, vengono descritte le fasi fondamentali di realizzazione e si discutono le opportunità e i rischi.

- **Il business plan svolge diverse funzioni:**
 - evidenzia la fattibilità del progetto;
 - garantisce a potenziali partner una solida cooperazione e l'accesso al finanziamento;
 - pianifica e controlla il progetto aziendale con un confronto a posteriori tra la situazione reale e quella programmata;
 - facilita il finanziamento tramite banche o altri fornitori di capitale.
- **La forma scritta costringe a riflessioni accurate.**
- **È una linea guida che definisce obiettivi ben precisi e permette il monitoraggio degli stessi.**
- **Un progetto aziendale chiaro rafforza la propria posizione nelle trattative con i partner, ad es. con i fornitori.**



Bilancio d'esercizio

Il bilancio d'esercizio rientra tra i compiti centrali della contabilità aziendale. Esso rappresenta un confronto di tutte le componenti patrimoniali di un'azienda e viene stilato con una precisa data di riferimento. Il bilancio mostra la situazione patrimoniale, composta dalle attività (patrimonio) e dalle passività (debiti) dell'azienda. Da queste cifre si ricava il totale di bilancio. La sezione delle passività mostra da dove provengono le risorse finanziarie, mentre il lato delle attività evidenzia il tipo di investimenti effettuati nel periodo preso a riferimento. Nelle immobilizzazioni sono inclusi, per esempio, terreni, macchinari o veicoli. Questi beni sono destinati a essere impiegati nell'attività aziendale per un lungo periodo. L'attivo circolante comprende beni patrimoniali che rimangono nell'azienda solo temporaneamente (per esempio crediti, materie prime e scorte).

Accanto al conto economico e alla nota integrativa, la stesura del bilancio rappresenta per le imprese l'importante risultato della contabilità a partita doppia. Non si è automaticamente soggetti all'obbligo di redigere un bilancio d'esercizio.



BILANCIO

Attivo	Passivo
A Immobilizzazioni Immobilizzazioni immateriali Immobilizzazioni materiali Immobilizzazioni finanziarie	A Patrimonio netto Capitale Riserva di capitale Riserva di utili Utile/perdita riportato/a a nuovo Avanzo d'esercizio
B Attivo circolante Rimanenze Crediti Titoli Denaro e altri valori di cassa Depositi bancari	B Fondi
C Ratei e risconti attivi	C Debiti
D Imposte differite attive	D Ratei e risconti passivi
E Differenza attiva del patrimonio	E Imposte differite passive
Totale Attivo	Totale Passivo

Conto economico

Il conto economico è la contrapposizione degli oneri e dei proventi di un'azienda. Grazie al conto economico si rilevano i risultati aziendali raggiunti in un esercizio e ne vengono descritte con precisione le fonti. Il conto economico è una parte rilevante del bilancio d'esercizio.

La struttura di un conto economico deve essere chiara e comprensibile, in modo da fornire un quadro immediato della situazione economica di un'impresa. Ciò è importante in quanto il conto economico si rivolge soprattutto a persone esterne, come consulenti e revisori fiscali ma anche, nel caso in cui il conto economico venga usato per una richiesta di finanziamento, al consulente di un fornitore di servizi finanziari. Per questo motivo, non è generalmente ammissibile compensare gli oneri e i proventi.

Dare	Avere
Canoni di locazione	Ricavi delle vendite e delle prestazioni
Costi del personale	Proventi straordinari
Energia	Interessi attivi
Spese di pubblicità	Sovvenzioni
Provvigioni	
Impiego delle materie prime	
Costi della produzione	
Interessi passivi	
Ammortamenti	
Costi di gestione	
Imposte	
Totale Dare	Totale Avere

Liquidità

La liquidità rappresenta la solvibilità di un'impresa. Se l'azienda è liquida dispone di mezzi sufficienti per soddisfare gli attuali obblighi di pagamento. I depositi bancari e i contanti sono considerati patrimonio liquido, che può essere usato con facilità per pagare le proprie passività. Nella pianificazione della liquidità i responsabili prevedono sempre un cuscinetto finanziario come riserva. Questo resta a disposizione in caso sorgessero situazioni finanziariamente difficili, come ad esempio in caso di spese inaspettate o in caso di insolvenza di un cliente più grande. Se la liquidità di un'azienda non è garantita in modo duraturo e non è possibile ripristinarla a breve, si arriva all'insolvenza.

I partner dell'azienda, come ad esempio le banche che concedono un credito o i fornitori di beni o servizi, prestano attenzione alla situazione di liquidità di un'impresa. Solo se questa viene ritenuta sufficiente essi concedono crediti all'impresa con una linea di credito associata a un conto corrente, oppure concedendo crediti commerciali. In questo caso il rischio che il proprio cliente/la propria cliente non paghi regolarmente sembra minimo. Per questo motivo gli istituti di credito e i fornitori svolgono periodicamente dei controlli di solvibilità per avere dei punti di riferimento stabili sulla liquidità dei nuovi clienti.



02 | Finanziamenti



Il finanziamento comprende tutti i compiti e le azioni concernenti l'ottenimento e la restituzione di mezzi finanziari. Con un finanziamento tempestivo vengono costantemente garantiti all'impresa capitali sufficienti per le proprie attività economiche.

In linea di principio, il finanziamento può avvenire con fondi propri o altrui. Di conseguenza, si tratta di capitale proprio o di terzi.

CAPITALE PROPRIO: quando i detentori di quote concedono all'impresa denaro senza limiti e vincoli d'utilizzo in cambio dei diritti di partecipazione, questi mezzi finanziari costituiscono il capitale proprio. Lo stesso avviene con gli utili conseguiti dall'impresa e non ripartiti. Anche questi restano a disposizione dell'azienda per effettuare spese per la propria attività. Dal momento che questi avanzi provengono dall'attività aziendale, per essi viene anche comunemente utilizzato il termine autofinanziamento.

A causa della sua cessione senza limiti di tempo il capitale proprio, a differenza di quello di terzi, non è soggetto a obblighi di restituzione. Per questo motivo esso rappresenta un importante fattore di stabilità e di forza finanziaria per un'impresa.

Le banche e altri fornitori di credito si informano, ad esempio, della quota di capitale proprio di un'impresa nel corso della verifica della sua solvibilità. È possibile calcolarla dal quoziente di capitale proprio e totale di bilancio. Più alto è tale rapporto, maggiore è la capacità di autofinanziamento di un'impresa.

CAPITALE DI TERZI: solo poche imprese possono fare completamente a meno di capitali altrui. Questi mezzi finanziari non provengono dall'azienda, bensì da altri finanziatori. Si tratta di creditori come istituti di credito, fornitori, ma anche altre società del gruppo e, a volte, anche dei propri dipendenti.

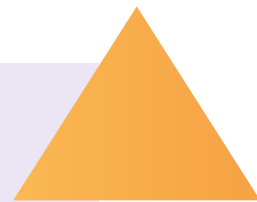
Il capitale di terzi proviene dalle forme classiche, messe a disposizione dalle banche, oppure da fonti di finanziamento alternative.

Che cos'è un credito?

Chi accende un credito prende in prestito del denaro da un'altra persona. Può essere un privato, come un parente o un socio d'affari. Nella maggior parte dei casi l'accensione di un credito avviene presso una banca. Per fare ciò è necessario un contratto di credito che disciplina le condizioni dall'erogazione del credito fino alla sua estinzione. Tra queste ci sono: l'ammontare del credito, la durata, l'ammontare delle rate di rimborso, le possibili commissioni bancarie, la singola rata, le garanzie sul prestito, le condizioni per un'estinzione anticipata del credito e l'ammontare degli interessi. L'ammontare degli interessi e delle rate di rimborso è di particolare importanza. Chi accende un credito deve essere in grado di pagare le rate senza però limitare la propria liquidità personale o quella della propria azienda. L'entità degli interessi è decisiva per i costi del credito e le rate. Gli interessi a loro volta dipendono dalla durata concordata, dall'ammontare del credito e dalla solvibilità di chi lo accende. Prima di concedere il credito, le banche verificano la solvibilità del beneficiario.

I **valori Euribor** sono utilizzati come riferimento per la determinazione dei tassi d'interesse, come ad esempio dei conti di risparmio e delle ipoteche. Per questo motivo lo sviluppo dei tassi Euribor non viene seguito con attenzione solo dai tecnici, ma anche dai privati. **Euribor (Euro Interbank Offered Rate)** indica i tassi d'interesse medi ai quali le banche europee si concedono a vicenda prestiti in euro.

I consorzi di garanzia locali come **Confidi** facilitano l'accesso al credito perché emettono fidejussioni (garanzie) a favore delle piccole e medie imprese del territorio.



Rientrano tra le forme “classiche” di finanziamento:

- lo scoperto di conto corrente/ limite di fido
- le anticipazioni
- il mutuo ipotecario e chirografario
- il leasing



Scoperto di Conto corrente / Limite di Fido

Lo scoperto di conto corrente, detto anche fido, è una particolare forma di finanziamento che la banca concede su richiesta del cliente. Possono ricorrere a un credito in conto corrente sia i clienti privati (persone fisiche) che le imprese (persone giuridiche). In pratica, la banca mette a disposizione un determinato importo al titolare del conto corrente, quindi una linea di credito, che può essere utilizzata in parte o per intero, anche in caso di mancata copertura del conto, per compiere operazioni come bonifici o prelievi. Lo scoperto può avvenire per un periodo di tempo predefinito o illimitato. Nel primo caso la banca si impegna a mettere a disposizione del cliente un importo precedentemente stabilito ed essa può recedere dal contratto soltanto per giusta causa, concedendo al cliente un minimo di 15 giorni per estinguere il debito. Nel secondo caso la somma viene messa a disposizione per un periodo di tempo illimitato e le parti possono recedere con un preavviso di 15 giorni, a meno che il contratto non preveda altre condizioni.

Lo scoperto bancario può essere uno strumento molto utile perché, grazie alla somma messa a disposizione della banca, si evita di finire "in rosso", soprattutto quando ci sono delle spese impreviste senza che si disponga momentaneamente della liquidità necessaria ad affrontarle.

Anticipazioni

L'anticipazione di una fattura può essere equiparata a un credito a breve termine, poiché la banca mette a disposizione dell'impresa un importo che deve essere riscosso sulla base di una fattura con scadenza futura e non ancora pagata. Con questo strumento finanziario l'impresa cede alla banca i suoi crediti per forniture e prestazioni, e riceve in cambio liquidità immediata. La cessione può avvenire con regresso (rischio dell'azienda) o senza regresso (rischio della banca). Nella maggior parte dei casi non viene anticipato l'importo intero della fattura, bensì soltanto una parte, normalmente circa l'80.

Anche se l'azienda deve corrispondere gli interessi, si tratta comunque di una soluzione vantaggiosa per l'impresa, che spesso corre il pericolo di avere problemi di liquidità per fare fronte alle sue diverse esigenze economiche. Affinchè sia possibile un'anticipazione sulle fatture è necessario che le fatture da incassare non siano ancora scadute.



Mutuo ipotecario e chirografario

“**Mutuo**” è la definizione giuridica del rapporto contrattuale con cui la banca mette a disposizione del richiedente una somma di denaro per un certo periodo di tempo dietro pagamento di interessi. Al termine della durata del contratto la somma di denaro prestata deve essere restituita.

Le parti contraenti di un **contratto di mutuo** sono il/la mutuante, che presta il denaro, e il/la **mutuatario/a**, che entro una certa scadenza ripaga a titolo oneroso la somma o la cosa prestata. Un mutuo ipotecario è un finanziamento a medio o lungo termine, solitamente con una durata dai 5 ai 30 anni. Normalmente, il cliente riceve l'intera somma e la ripaga a rate fisse o variabili. Viene chiamato mutuo ipotecario perché il prestito è garantito da un'ipoteca su un bene immobile. Il mutuo può essere concesso da una banca o da altri enti finanziari, che vengono solitamente definiti intermediari. Se l'azienda non può ripagare il mutuo, l'immobile resta come garanzia per l'ente finanziario che, nel peggiore dei casi, può trattenerlo o venderlo per estinguere il debito.

Leasing

Il leasing è una forma di finanziamento con cui si ottiene la fruizione di un bene acquistato dalla società di leasing con cui si stipula il contratto. La società di leasing acquista il bene direttamente dal fornitore e svolge dunque un ruolo di “intermediario”. È tuttavia il cliente a scegliere il bene da acquistare, come un'auto, un macchinario o un edificio, e il fornitore presso il quale acquistarlo, il prezzo e le condizioni di pagamento.

La società di leasing finanzia l'intero importo per l'acquisto del bene scelto, IVA inclusa, e la stessa a volte può offrire anche alcune prestazioni aggiuntive legate al possesso del bene (ad es. copertura assicurativa). In cambio, la società di leasing richiede il pagamento di un canone periodico prestabilito.

Normalmente il canone è fisso, ad eccezione del primo che a volte è più alto degli altri. In questo modo il cliente può fruire immediatamente del bene, ma ne diventa proprietario soltanto dopo il pagamento di tutte le rate, esercitando il riscatto a scadenza. Anche se il leasing ha costi maggiori rispetto alle normali forme di finanziamento, esso presenta alcuni vantaggi.

• Il leasing:

- permette di ammortizzare l'investimento in un periodo relativamente corto rispetto ad altre forme di finanziamento, e può essere detratto dalle tasse;
- copre tutti i costi dell'investimento, inclusa l'IVA;
- offre la possibilità di avere maggiori sconti sul prezzo d'acquisto, nonché permette di usufruire di agevolazioni di carattere locale, nazionale ed europeo;
- offre servizi aggiuntivi, assicurazione e consulenza tecnica.

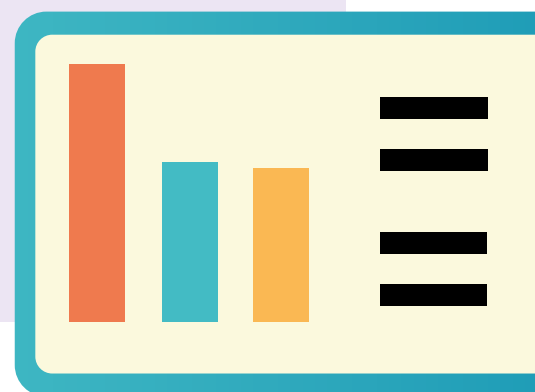
Finanziamenti alternativi per le aziende

La strutturazione di un'impresa e l'avvio di un'attività comportano sempre un investimento economico di un certo rilievo. Se non disponi dell'intero capitale iniziale previsto dal tuo progetto vi sono diversi canali per ottenere risorse finanziarie a supporto della tua attività.

Oltre alla possibilità di poter attingere al credito bancario, negli anni si sono affermati ulteriori strumenti specifici, modulari alle varie esigenze del mercato dell'imprenditoria, che offrono un supporto non solo di tipo economico ma anche consulenziale.

Per le nuove imprese, le cosiddette "Startup", un primo supporto è dato dall'accompagnamento da parte di un incubatore e il sostegno finanziario da parte di Business Angels, da piattaforme di crowdfunding oppure da fondi di venture capital. Per le aziende già operative vi sono forme di finanziamento alternativo rappresentate da Minibond (prestiti obbligazionari), dal direct lending, nonché l'apporto di capitali da parte di investitori terzi quali i fondi di private equity.

In Friuli Venezia Giulia possiamo contare su diverse realtà a supporto di tale sostegno consulenziale e finanziario grazie alla presenza di enti ed istituzioni quali le Camere di Commercio.



Come si finanzia una "Start-up"?

Le possibilità di finanziamento per una Start-up sono diverse e si differenziano in base alle varie fasi di vita, che sono:

- **Pre-seed (fase di studio) e Seed (fase di progettazione):** si analizza e si valuta l'idea, quindi si definisce il prodotto, il piano aziendale e l'analisi di mercato; in queste fasi si ricorre tendenzialmente ai contributi a fondo perduto offerti da enti pubblici e/o privati, ai propri risparmi, a piattaforme di crowdfunding nonché al sostegno di Business Angels che entrano in società con la fondatrice della Start-up.
- **Early stage:** fase di avvio della commercializzazione del prodotto; in questa fase il partner finanziario è dato dai fondi di Venture Capital.
- **Growth (fase di crescita):** si avvia la vendita dei prodotti su larga scala con il supporto di un fondo di venture capital e, per iniziative successive con tassi di crescita significativi, anche di un fondo di Private Equity.





Qual è il ruolo dell' "incubatore"?

Un **incubatore** di impresa è un'organizzazione che accelera e rende sistematico il processo di creazione di imprese innovative, fornendo loro una vasta gamma di servizi di supporto integrati che includono gli spazi fisici dell'incubatore, i servizi relativi allo sviluppo del business ed alle opportunità di networking.

L'accesso all'incubatore di impresa con l'erogazione di tali servizi permette un contenimento delle spese derivante dalla condivisione dei costi, ma soprattutto dall'avere al proprio fianco un partner di supporto consulenziale. Nell'incubatore si supportano processi di sviluppo delle Start-up innovative in aziende competitive, attraverso servizi e programmi specifici dedicati sia alle Start-up già operative che a quelle in fase di pre-incubazione.

Il ruolo dei "Business Angels"?

I **Business Angels** sono dei veri e propri finanziatori che, oltre ad apportare il proprio capitale personale, mettono a disposizione le proprie esperienze e conoscenze, fondamentali per le Start-up nella prima fase della loro crescita. La loro partecipazione può essere individuale oppure attraverso società organizzate con altri Business Angels. Sono soliti partecipare alle prime fasi (pre-seed e seed) di avvio di una Start-up e comunemente operano in settori nei quali hanno maturato una comprovata esperienza.

L'esperienza ed i risultati conseguiti dai Business Angels sono elementi di riferimento e di fondamentale importanza sia per le Start-up che per gli eventuali co-investitori.



L'accesso al "Venture Capital"?

I Venture Capitalist rappresentano gli operatori o operatrici istituzionalmente focalizzati a fornire capitale di rischio a imprese nuove o in fase di sviluppo. L'attività di Venture Capital non comporta unicamente l'apporto di capitale di rischio, ma fondamentale è l'apporto professionale dello stesso investitore nell'attività della società, in quanto di fatto partecipa alle decisioni strategiche dell'impresa apportando le proprie conoscenze ed esperienze professionali.

Tale attività ha quindi un carattere continuativo e viene svolta attraverso strutture giuridiche ben definite. La maggior parte di questi soggetti opera attraverso la struttura del fondo di investimento mobiliare chiuso, il cui scopo è raccogliere somme di capitali presso investitori istituzionali e/o privati, per poi investirli in imprese non quotate ad alto potenziale di sviluppo. L'uscita del Venture Capitalist ("exit dall'investimento") avviene in coincidenza con il raggiungimento dell'obiettivo previsto, normalmente dopo 5-7 anni. Le modalità di uscita possono essere diverse tra cui:

- la quotazione in Borsa;
- la vendita ad un'altra società o investitore istituzionale;
- il riacquisto della partecipazione da parte del gruppo imprenditoriale originario;
- la vendita a nuovi e vecchi soci.



Come avviene l'intervento di "Private Equity"?

Il **Private Equity** è una forma di investimento di medio-lungo termine in imprese che hanno già una storia consolidata alle spalle e hanno bisogno di partner finanziari per mettere in atto una ristrutturazione, un cambiamento dell'assetto proprietario (tra cui la gestione di un passaggio generazionale) oppure la realizzazione di piani di sviluppo (per esempio a livello internazionale).

Come per il Venture Capital, l'attività di Private Equity non comporta unicamente l'apporto di capitale di rischio, ma riguarda anche una serie di attività connesse e strumentali alla realizzazione dell'idea imprenditoriale. L'investitore partecipa alle decisioni strategiche dell'impresa apportando le proprie conoscenze ed esperienze. Lo stesso investitore/la stessa investitrice istituzionale può essere una figura di prestigio dell'ambiente finanziario, comportando notorietà per l'azienda stessa. Il disinvestimento può avvenire nelle stesse forme in cui avviene nel Venture Capital.



Il micofinanziamento dal basso: Crowdfunding

Il **Crowdfunding** è una modalità di raccolta di capitale online attraverso l'utilizzo di varie piattaforme, volta a finanziare attività imprenditoriali, soprattutto Start-up, nelle fasi di studio o ampliamento. Questo meccanismo di raccolta, inizialmente concepito come alternativa alla raccolta di fondi tradizionale, si sta dimostrando un modello efficace per il co-investimento di attori diversi.

Il termine Crowdfunding (dalla lingua inglese, da crowd, «folla» e funding «finanziamento»), è una pratica di microfinanziamento dal basso che mobilita persone e risorse verso lo stesso obiettivo.

Il concetto di Direct Lending

Il **Direct Lending** è la forma di finanziamento che permette alle aziende di ottenere un prestito, e quindi delle risorse economiche, direttamente da altre imprese, evitando così l'intermediazione bancaria.

Tale strumento è stato introdotto dal decreto legge n. 18/2016 che prevede il prestito da parte di fondi di imprese ad altre imprese di grandezza medio piccola. Con la nuova normativa è divenuta realtà la possibilità di attingere a prestiti tramite fondi non bancari, i cosiddetti FIA, fondi di investimento alternativi.

Il procedimento per ottenere un prestito tramite il Direct Lending è abbastanza simile a quello tradizionale che si esegue quando ci si rivolge all'intermediazione di una banca.

Il finanziamento tramite i "Minibond"

I Minibond sono obbligazioni o titoli di debito a medio-lungo termine emessi da aziende non quotate, destinate a piani di sviluppo, ad operazioni di investimento straordinarie o di rifinanziamento. Tali strumenti permettono alle aziende di aprirsi al mercato finanziario e costituiscono una forma di accesso al credito alternativa al sistema bancario.

Nel regolamento obbligazionario di norma sono inserite delle clausole vincolanti sia di **governance che finanziarie**, i cosiddetti **"covenant"**, da rispettarsi pena il ritiro del prestito obbligazionario o la sua rinegoziazione a condizioni meno favorevoli.

Un'impresa che vuole emettere Minibond deve essere trasparente e fornire i propri dati finanziari storici e prospettici (business plan) ai potenziali investitori. In caso di successiva quotazione l'impresa aumenta la sua attrattività anche verso ulteriori investitori, grazie ai vantaggi di immagine e reputazione nonché alla presenza di elementi di trasparenza delle informazioni e dei risultati.

• Il Minibond consente::

- la diversificazione del debito e la riduzione della dipendenza dalle fonti bancarie;
- l'opportunità di sostenere periodicamente, durante la vita del prestito, l'esborso dei soli interessi (cedole) sull'importo raccolto;
- agevolazioni fiscali come la deducibilità degli interessi passivi nella misura del 30%, la deducibilità dei costi di emissione nello stesso esercizio in cui sono sostenuti e l'esenzione della ritenuta alla fonte sui proventi corrisposti. L'obbligazione inoltre non viene segnalata nella Centrale dei Rischi di Banca d'Italia.



03 | Investimenti



Saper investire bene il proprio denaro.

Prima di investire il tuo patrimonio o una parte di esso, dovresti avere una visione chiara dei tuoi obiettivi e dei tuoi piani. Per farlo, è particolarmente importante definire il periodo di tempo per cui vuoi investire il denaro e quindi vincolarlo.

Con il termine investimento s'intende generalmente l'impiego di denaro – ma anche di tempo e di riflessioni – con lo scopo di ottenere in un secondo momento un controvalore maggiore, ovvero un profitto. Un investimento dovrebbe sempre aumentare il valore delle finanze impiegate e quindi costituire a lungo termine un patrimonio. Nel modello del triangolo magico sono riportati i tre criteri che conferiscono una certa impronta all'investimento: liquidità, rendimento e sicurezza, che in parte si escludono a vicenda.

Rendimento



Sicurezza

Liquidità

Il triangolo magico degli investimenti

Liquidità

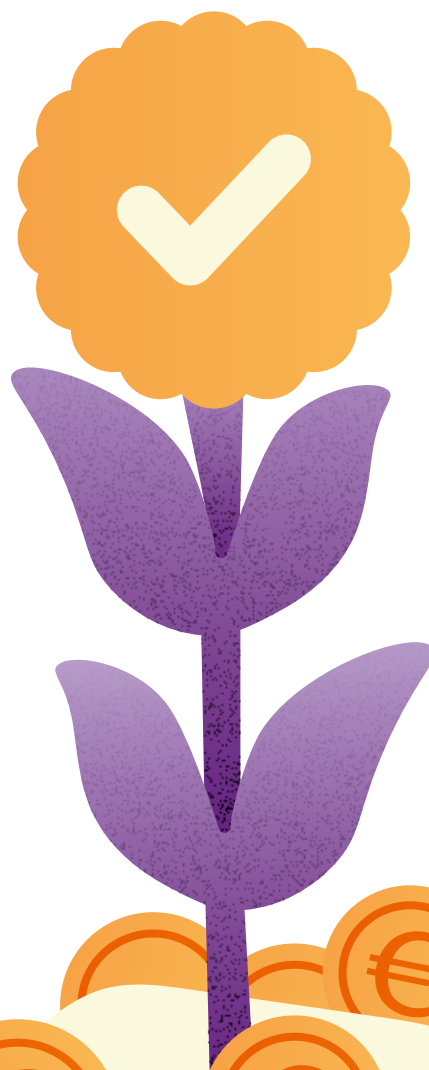
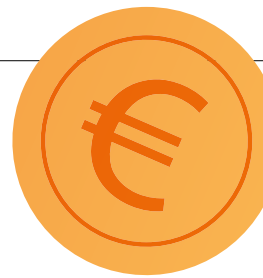
Un investimento è liquido quando il denaro resta sempre disponibile. Puoi accedere in ogni momento e con pochi sforzi (tempo e costi) al tuo denaro o è vincolato da qualche parte? Al denaro depositato sul tuo conto corrente puoi accedere in ogni momento. Un'azienda ha continuamente bisogno di liquidità per pagare le fatture dei fornitori o i salari e gli stipendi dei propri dipendenti. In genere le azioni, obbligazioni e quote di fondi possono sempre essere vendute in giornata, anche se solo al loro valore di quel momento. Solitamente anche un conto deposito non può essere svincolato velocemente, non rappresentando un investimento liquido. Allo stesso modo, anche un immobile non è affatto liquido, perché ci vuole del tempo per venderlo e alla vendita sono connessi anche costi elevati.

Rendimento

Il rendimento indica il profitto raggiunto con un investimento di denaro. Si può trattare degli interessi su un conto, dell'aumento della quotazione di un'azione o della crescita del valore di un immobile. Ad oggi un conto corrente non genera mediamente alcun rendimento, mentre negli anni passati gli immobili hanno avuto una grande attrattività, cosa che però non dà alcuna garanzia per il futuro. Il rendimento "reale" si riferisce al profitto al netto dell'inflazione.

Inflazione: L'inflazione esiste perché i prezzi salgono quando la domanda è maggiore dell'offerta. Se un prodotto è particolarmente desiderato o limitato (ad es. petrolio), il venditore può richiedere un prezzo più alto.

Se noi "parcheggiamo" i nostri soldi in un conto corrente solo per un breve periodo l'inflazione non avrà molto peso. Dato, però, che i nostri investimenti hanno idealmente un orizzonte temporale molto lungo (anche di 20 o 30 anni), queste piccole cifre possono crescere molto nel corso degli anni.



Sicurezza

Più un investimento è sicuro, maggiore è la probabilità che non si riduca a causa di perdite di valore o che non sia soggetto a una perdita totale. In Europa, grazie al fondo di garanzia interbancario, i nostri conti correnti sono assicurati fino a 100.000 euro a cliente per ogni banca. Un'azione, invece, è molto meno sicura. Se possiedi un'azione di un'impresa che va in bancarotta perdi il denaro che hai investito.

In generale vale la regola: tanto minore è il patrimonio disponibile, tanto maggiore è la tendenza dell'investitore a non correre rischi, poiché non ci si può permettere di perdere questi pochi risparmi. A partire da un certo livello di disponibilità economica, l'"inclinazione al rischio" dipende da diversi fattori come la propria personalità e/o la strategia aziendale che si intende applicare alla propria azienda.



Spesso un investimento di denaro soddisfa solo due dei criteri dati. Ecco alcuni esempi:

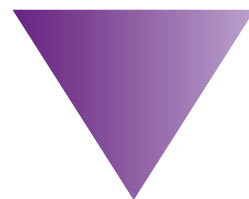
INVESTIMENTO

	Liquidità	Rendimento	Sicurezza
Conto Corrente	●		●
Azione	●	●	
Immobile		●	●

Un **conto corrente** è molto liquido e molto sicuro. Al momento, però, non genera alcun rendimento. L'azione di un'azienda, invece, è molto liquida e normalmente può essere venduta in ogni momento, anche se non si sa a quale prezzo la si potrà vendere. Le quotazioni possono variare molto nel corso di uno stesso giorno. Un'**azione**, dunque, è meno sicura perché il suo prezzo cambia molto velocemente e in alcuni casi, se vendi in un momento sfavorevole, puoi perdere una parte del tuo denaro – o anche tutto. Per contro, un'azione può avere un rendimento relativamente alto se l'azienda emittente è stata scelta bene. Un **immobile** è poco liquido perché è legato ad alte imposte di acquisto e vendita, e il processo di acquisto e vendita può protrarsi per mesi. Il denaro investito non è dunque immediatamente disponibile. Il suo rendimento, però, può essere alto.



Per trovare un investimento che copra tutti e tre i fattori dobbiamo includere anche i fattori del tempo e della diversificazione del rischio.

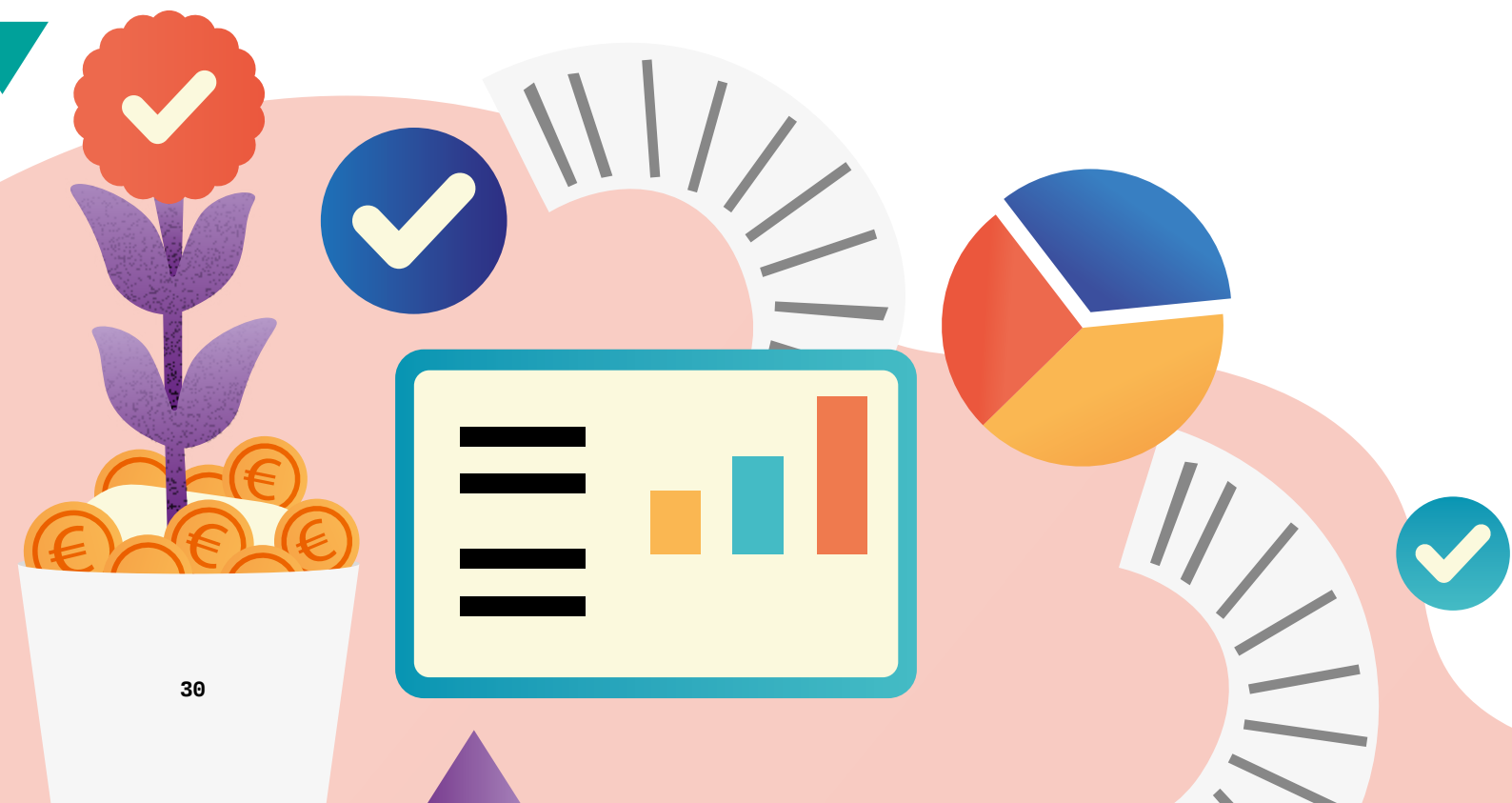


Orizzonte d'investimento

Più lungo è il periodo di tempo in cui investi il tuo denaro, maggiore è il rendimento che ti puoi aspettare se il rischio resta costante. Il tempo ha due effetti positivi sullo sviluppo del rendimento: il superamento di momenti di crisi e l'effetto degli interessi; interesse composto significa che tu l'anno prossimo riceverai interessi anche sugli interessi già maturati. Questo effetto si manifesta pienamente solo sul lungo periodo. Anche delle piccole somme possono avere un alto rendimento sul lungo periodo. Il rendimento sale a rischio costante.

Differenziazione del rischio

È più intelligente fare tanti piccoli investimenti che pochi e grandi. In questo modo non dipendi dalle sorti di un'unica azienda. Se si comprano azioni di tante imprese differenti (es. fondi di investimento) non si è particolarmente colpiti se una di queste subisce difficoltà economiche. E se oltre alle azioni effettui anche altri tipi di investimento sei ancora meno colpita o colpito da un'eventuale perdita di valore delle azioni.



Classi di investimento differenti

Per decidere quanto capitale investire – e quale sia il momento giusto per farlo – in determinate classi di investimento bisogna considerare vari aspetti. Si raccomanda di farsi consigliare da un/una consulente fiscale sulle imposte derivanti dall'acquisto, dal possesso e/o dalla vendita di quote d'investimento.

Un investimento è un asset che può avere varie forme. A questo proposito si distinguono varie classi di investimento. Una classe di investimento comprende diversi investimenti con profili di rendimento e di rischio simili.

Classi d'investimento più diffuse

Denaro contante

Titoli a tasso fisso, ad es. obbligazioni

Azioni

Immobili

Nel settore finanziario per **investimenti a breve scadenza** s'intendono tutti i piani che vuoi realizzare **nei prossimi cinque anni**. Considerando questo periodo di tempo hai, per lo più, soltanto la possibilità di lasciare il tuo denaro sul conto corrente con interessi dello 0 e disporre di denaro contante.

Gli **investimenti a media scadenza** si riferiscono a un periodo di tempo che comincia fra 5 anni e dura circa 10 anni. In questo caso ci sono solo poche possibilità di ottenere rendimenti maggiori senza rinunciare alla sicurezza. Ad esempio: **le obbligazioni ed i crediti P2P**.

Gli **investimenti a lungo termine** si riferiscono a un orizzonte d'investimento di almeno 10 anni. Fra questi rientra anche la previdenza complementare privata, che nel caso di imprenditrici giovani può ammontare anche a 20, 30 o più anni.

Obbligazioni

Un'obbligazione statale o societaria è un credito che tu concedi rispettivamente allo Stato o ad un'azienda da cui compri un'obbligazione. Si tratta di titoli a tasso d'interesse fisso o variabile che possono anche essere indicati come rendite. Un'obbligazione ha una durata prestabilita così come un pagamento annuale fisso degli interessi (cedola). Le obbligazioni sono titoli di debito (per la persona che le emette) e di credito (per la persona che le acquista) che rappresentano una parte dei debiti contratti da un'impresa o da un ente pubblico a scopo di finanziamento. Sul prezzo delle obbligazioni influiscono le oscillazioni dei tassi d'interesse, i cambiamenti nelle valutazioni di solvibilità dell'emittente e altri fattori come l'inflazione e la dinamica del mercato. In generale vale il principio: se gli interessi salgono, scende il prezzo dell'obbligazione.

Le obbligazioni sono considerate relativamente sicure poiché, anche in caso di fallimento aziendale, esse vengono trattate in modo prioritario; ciò significa che, in caso di insolvenza, un'obbligazione viene ripagata se l'impresa dispone dei mezzi necessari. Un'azione, invece, in questo caso perderebbe tutto il proprio valore.

I crediti P2P (Credit Peer to Peer)

Sono crediti che vengono concessi da privati ad altri privati o aziende (P2P business lending). La particolarità è data dall'assenza di un istituto finanziario, come una banca o un altro intermediario, tra le due parti e dal fatto che il contatto avviene tramite una piattaforma. Il credito ha una durata prestabilita e ha degli interessi fissi.

Tuttavia, come imprenditrice può essere difficile controllare i dettagli del debitore. È consigliabile prendere in considerazione i crediti P2P solo all'interno di un portafoglio d'investimenti ampiamente diversificato e non investire più del 10 del proprio patrimonio in crediti P2P. Il P2P business lending è anche detto **social lending**, dato che il tasso d'interesse è generalmente più basso di quello applicato dalle banche.





Azioni

Se possiedi azioni di un'impresa, ne sei anche proprietario di una quota. Hai diritto di voto in occasione dell'assemblea annuale degli azionisti, nella quale si determina l'orientamento futuro dell'azienda.

I tuoi profitti sono determinati da due aspetti: l'aumento della quotazione delle tue azioni, che è determinato dallo sviluppo positivo dell'azienda, in quanto cresce il suo valore e quello dell'azione. Se vendi la tua azione a questo valore maggiore, ottieni un profitto. Il **dividendo** è una parte del profitto che viene distribuito tra i detentori di quote. La quotazione di un'azione può però anche calare notevolmente. Se tu la vendi in questo momento subisci una perdita.



Immobili

Sotto molti aspetti gli immobili sono adatti ad essere oggetto d'investimento. Per prima cosa dovresti riflettere attentamente se per il bilancio della tua azienda convenga acquistare, affittare o prendere in leasing l'immobile necessario all'impresa. In molti casi l'acquisto è più lucrativo, perché con l'aumento del valore puoi calcolare una crescita nel bilancio aziendale. Inoltre, se sei proprietaria o proprietario dell'immobile, risparmi sull'affitto.

Investire in immobili può anche essere profittevole se l'obiettivo dell'impresa riguarda proprio l'acquisto, il commercio o l'affitto e la commercializzazione di immobili, sia residenziali che commerciali.

Per un immobile che deve servire come investimento di capitale, risulta ottimale la posizione in una grande area economica, prestando attenzione alla presenza di buone infrastrutture e del maggior numero possibile di datori di lavoro nelle vicinanze.

Nella scelta bisogna considerare sia il macrocontesto che il microcontesto. Non è dunque solo importante in quale regione o città si trovi l'immobile; gli investitori interessati devono anche valutare con attenzione il quartiere. Per il microcontesto sono importanti fattori come il collegamento ai trasporti pubblici, le possibilità di acquisto e le infrastrutture.



Indirizzi utili

CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA GIULIA

www.vg.camcom.gov.it

Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile

Piazza della Borsa, 14 - Trieste
patrizia.andolfatto@ariestrieste.it
francesco.auletta@ariestrieste.it

Servizio Creazione d'impresa

Presso il Servizio puoi prenotare un colloquio individuale per una consulenza di orientamento per valutare i singoli passi da intraprendere per mettersi in proprio.

- Tel. 040 6701400
francesco.auletta@ariestrieste.it
www.ariesveneziagiulia.it
- Tel. 0481 384 264
serena.storni@vg.camcom.it

Women Entrepreneurship Sector Group

Rete a sostegno di imprese femminili per fornire supporto personalizzato e opportunità per costruire partnership e cooperazioni internazionali.

- Tel. 040 6701 281
segreteria@ariestrieste.it
www.ariesveneziagiulia.it

FINANZE E GARANZIE

Confidi Venezia Giulia

Sede legale e uffici di Gorizia:
 Via Crispi 10, Gorizia
 tel. 0481 82490
 —
 Uffici di Trieste:
 Via S. Lazzaro 5, Trieste
 tel. 040 3721139

Fondo Gorizia

c/o Camera di commercio Venezia Giulia
 via Crispi 10 (ingresso via Morelli 37) - Gorizia
 Tel. 0481 384 223/225/239

FRIE

Via della Cassa di Risparmio 10, Trieste
 Tel. 040 3775642

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

CONFINDUSTRIA ALTO ADRIATICO

Piazza A. e K. Casali 1, Trieste
 Tel. 040 3750111

CONFCOMMERCIO TRIESTE

Via Mazzini 22, Trieste
 Tel. 040 7707366

CONFCOMMERCIO GORIZIA

Via Locchi 14/1, Gorizia
 Tel. 0481 582 811

CONFARTIGIANATO TRIESTE

Via Marco Tullio Cicerone 9, Trieste
 Tel. 040 3735111

CONFARTIGIANATO GORIZIA

Viale XXIV Maggio 1, Gorizia
 Tel. 0481 82100

URES

Via Marco Tullio Cicerone 8, Trieste
 Tel. 040 67248

COLDIRETTI TRIESTE

Via del Teatro Romano 24, Trieste
 Tel. 040 631494

COLDIRETTI GORIZIA

Via Terza Armata 117/6, Gorizia
 Tel. 0481 581 811

KMECKA ZVEZA

Via Carlo Ghega, 2, Trieste TS
 Tel. 040 362901

REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA

Commissione regionale per le pari opportunità per le donne

Piazza Guglielmo Oberdan 5, Trieste
 Tel. 040 – 3773834 / 040 – 3773957
cr.organigARANZIA@regione.fvg.it

Glossario

Banca d'Italia

La Banca d'Italia è la banca centrale della Repubblica italiana; è un istituto di diritto pubblico, regolato da norme nazionali ed europee.

Business Angels

È una persona fisica che si appassiona a una Start-up, la finanzia e l'aiuta apportando oltre al capitale anche la propria esperienza, conoscenze e contatti.

Business Plan

Il business plan sintetizza i contenuti e le caratteristiche di un progetto imprenditoriale (business idea). Viene utilizzato sia per la pianificazione e gestione aziendale che per la comunicazione esterna, in particolare verso potenziali finanziatori o investitori.

Centrale dei Rischi

La Centrale dei Rischi (CR), gestita dalla Banca d'Italia, è una base dati - cioè un archivio di informazioni - sui debiti di famiglie e imprese nei confronti del sistema bancario e finanziario.

Conto corrente

Indica il conto presso un istituto di credito, con il quale possono essere registrati e compensati i pagamenti ricevuti ed effettuati. Le registrazioni giornaliere vengono continuamente aggiornate in modo da avere una panoramica precisa dei movimenti sul conto corrente. Nello specifico, il conto corrente di un'attività commerciale può avere più intestatari

e amministratori fiduciari, che possono svolgere delle transazioni finanziarie a nome dell'attività commerciale o dell'azienda per cui lavorano.

Conto di deposito a termine fisso

Il deposito vincolato è una variante dell'investimento di denaro in cui si investe una somma per un periodo di tempo predefinito a un tasso di interesse fisso. Con il termine conto deposito s'intende il conto su cui si vincolano le somme. A questo scopo è richiesto un conto corrente di appoggio dal quale versare il denaro sul conto deposito.

Covenant

È un accordo che intercorre tra un'impresa e i suoi finanziatori, che mira a tutelare questi ultimi dai possibili danni derivanti da una gestione eccessivamente rischiosa dei finanziamenti concessi.

Crowdfunding

Raccolta di fondi, per lo più tramite Internet, attraverso piccoli contributi di gruppi molto numerosi che condividono un medesimo interesse oppure intendono sostenere un'idea innovativa.

Data di riferimento del bilancio

È un giorno prestabilito in cui viene redatto il bilancio d'esercizio: il giorno di riferimento del bilancio consuntivo ovv. del bilancio d'apertura all'inizio del nuovo esercizio.

Deflazione

La deflazione può essere intesa come il processo di riduzione costante dei prezzi in un'economia. Caratteristica della deflazione è, che beni e servizi diventano continuamente più economici. La deflazione si verifica quando una carenza di beni nell'economia è accompagnata, da una quantità insufficiente di denaro.

Direct Lending

Erogazione di credito da parte di un soggetto non bancario, che può riguardare sia i prestiti a medio-lungo termine sia l'acquisto di crediti commerciali. I dividendi sono una parte dell'utile che viene distribuito tra le detentrici o i detentori di quote.

Emissione Obbligazionaria

L'obbligazione in ambito finanziario è un titolo di credito, emesso da società o enti pubblici, che attribuisce alla scadenza al suo possessore il diritto al rimborso del capitale prestato all'emittente più un interesse su tale somma.

Emittente

Nei mercati finanziari indica l'emittente dei titoli. Se vengono emesse azioni, l'emittente è sempre una società. Le obbligazioni, d'altra parte, possono essere emesse da enti pubblici, Stati o altre istituzioni.

Euribor

Euro Interbank Offered Rate. Euribor indica i tassi d'interesse medi ai quali le banche europee si concedono a vicenda prestiti

obbligazionari in euro. Ci sono tassi per durate di tempo differenti: da una settimana fino a 12 mesi. I valori Euribor valgono come tassi base (indici) per ogni sorta di prodotti a tasso d'interesse come Interest Rate Swap, Interest Rate Future, conti di risparmio e ipoteche. Per questo motivo lo sviluppo dei tassi Euribor non viene seguito con attenzione solo dai tecnici, ma anche dai privati. Questo vale per crediti con un tasso d'interesse variabile. Se viene pattuito un tasso d'interesse fisso, la rispettiva base di calcolo è l' IRS (Interest rate swap).

Fondo interbancario di tutela dei depositi

Le banche italiane sono tenute ad aderire al fondo interbancario di tutela dei depositi: si tratta di un sistema che protegge il titolare di un conto corrente da possibili fallimenti bancari, coprendo i depositi fino a 100.000 euro. Le banche straniere operanti in Italia non sono soggette a tale obbligo, ma devono aderire al fondo di riferimento del proprio Paese di appartenenza.

Identificazione del conto corrente

Per identificare in modo univoco un conto corrente servono due informazioni fondamentali: il nome della banca (inclusa la filiale) e il numero di conto corrente. Per evitare fraintendimenti e facilitare l'elaborazione da parte dei computer sono stati introdotti dei codici identificativi.

- **IBAN** – È il codice internazionale per l'identificazione di pagamenti all'estero, che dal 2008 viene usato anche per i pagamenti all'interno dello stesso Paese e che sostituisce le coordinate

bancarie tradizionali, ovvero:

CIN – Un carattere di controllo del codice generato

ABI – Il codice della banca di riferimento

CAB – Indica l'agenzia a cui appartiene il conto

C/C – Il numero vero e proprio del conto corrente

BBAN – È il numero di conto bancario

Immobile

Un bene che non può essere trasportato senza perdere la propria consistenza, ad es. terreni, alberi, edifici e tutto ciò che è ancorato al suolo. Il termine rimanda all'idea di un bene che mantiene fondamentalmente invariato il proprio valore nel corso del tempo e che non è soggetto ad alcun processo di svalutazione. In realtà non è sempre così, poiché ci sono situazioni in cui persino i beni patrimoniali sono soggetti a svalutazione, ad es. come conseguenza di una speculazione.

Incubatore o business incubator

L'incubatore aziendale è un programma progettato per lo sviluppo di imprese attraverso una serie di risorse di sostegno e servizi, sviluppate e orchestrate ed offerte anche attraverso la sua rete di contatti.

Inflazione

Esiste perché i prezzi salgono quando la domanda è maggiore dell'offerta. Se un prodotto è particolarmente desiderato o limitato (ad es. petrolio), il venditore può richiedere un prezzo più alto.

Merito creditizio

Misura l'affidabilità creditizia di imprese o consumatori. Spesso,

il merito di credito è scalato ordinalmente per permettere un certo grado di comparabilità tra diverse entità economiche. I principali criteri che influenzano l'affidabilità creditizia sono reddito / liquidità, passività e garanzie di credito.

Minibond

Obbligazioni o titoli di debito a medio-lungo termine emessi da società italiane non quotate, tipicamente PMI, normalmente destinate a piani di sviluppo, a operazioni di investimento straordinarie o di rifinanziamento.

Obbligazione

In ambito finanziario un'obbligazione è uno strumento di credito emesso da un'impresa o da un ente pubblico che, alla sua scadenza, garantisce al suo titolare il diritto al rimborso del capitale prestato all'emittente, oltre agli interessi.

Piano di rimborso

Il piano di rimborso rispecchia il rimborso di un prestito, compresi i pagamenti degli interessi, in modo dettagliato e chiaro.

PIL

Il prodotto interno lordo è considerato un indicatore per il successo o il fallimento economico e la performance di un paese. Il prodotto interno lordo fornisce informazioni sul valore di beni e servizi prodotti in un anno da un'economia nazionale all'interno dei suoi confini nazionali, nella misura in cui questi non sono utilizzati come input nella produzione di altri beni o servizi.

PMI

Piccole e Medie Imprese

Secondo le regole UE, recepite in Italia con il DM del 18 aprile

2015, si considerano micro, piccole e medie, le imprese che "occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di EUR oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di EUR."

Private Equity

Attività di investimento istituzionale in capitale di rischio di aziende caratterizzate da un elevato potenziale di sviluppo. In particolare, imprese che hanno già una storia consolidata alle spalle, e necessitano di partner finanziari per mettere in atto una ristrutturazione, cambiare la proprietà o realizzare piani di sviluppo.

Quotazione

Inserimento delle azioni di una società nell'elenco delle azioni ufficialmente scambiate in una borsa valori.

Ratei e risconti

Una componente importante del bilancio sono i ratei e i risconti. Si tratta di voci dell'esercizio precedente che si estendono fino a quello successivo – ad

esempio, costi di locazione o tasse automobilistiche che sono state pagate in anticipo nel corso dell'anno precedente.

Rating

In finanza per rating s'intende la classificazione della solvibilità di un soggetto economico (impresa, Stato) o di uno strumento finanziario. Di norma, la classificazione è svolta da un'agenzia di rating o da un istituto di credito. Con il termine rating si fa riferimento sia al procedimento di verifica della solvibilità che al suo risultato. La scala delle valutazioni di solvibilità è anche detta "scala di rating" e le sigle concordate per le valutazioni di solvibilità sono dette "classi di rating".

Regolamento obbligazionario

È il regolamento redatto del prestito, dove vengono riepilogate le caratteristiche dei titoli, le modalità e il prezzo di emissione, il valore nominale delle obbligazioni, le modalità di rimborso, la possibilità di rimborso anticipato e di acquisto dei titoli sul mercato da parte della società.

Rendimento

Il rendimento indica il guadagno ottenuto con un investimento di denaro.

Social Lending

È un P2P Business Lending nel quale il tasso d'interesse è solitamente più basso di quello applicato dalle banche.

Start-up

È la fase iniziale di avvio delle attività di una nuova impresa in settori innovativi, di un'impresa appena costituita o di un'impresa che si è appena quotata in borsa.

TUF

Testo Unico sulla Finanza

Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria, emanato con Decreto legislativo nr. 58/1998. Costituisce la principale fonte normativa del diritto dei mercati finanziari nell'ordinamento italiano.

Venture Capital

Attività di investimento istituzionale in capitale di rischio di aziende non quotate, in fase embrionale di Start-up, caratterizzate da un elevato potenziale di sviluppo.

Fonti:

- Finanzen- Freiheit- Vorsorge Der Weg zur finanziellen Unabhängigkeit – nicht nur für Frauen, Claudia Müller, Verlag Springer
- <https://www.rechnungswesen-verstehen.de>
- <https://www.euribor-rates.eu>
- <https://www.giroexperte.de/>





CAMERA DI COMMERCIO
VENEZIA GIULIA
TRIESTE GORIZIA



**Comitato
Imprenditoria
Femminile**
Cciaa Venezia Giulia
Trieste/Gorizia

Adattamento testi:

Testo originale redatto
dalla Camera di commercio
Industria Artigianato Agricoltura
di Bolzano e riprodotto
per sua gentile concessione

—
Aries Scarl

Grafica e illustrazioni

Punktone! Gorizia

Stampa

Poligrafiche San Marco, Cormons



**Vivi oggi,
pensa a domani!**

