

weprosperity 



PICK & PLAN

Il partner strategico delle PMI italiane

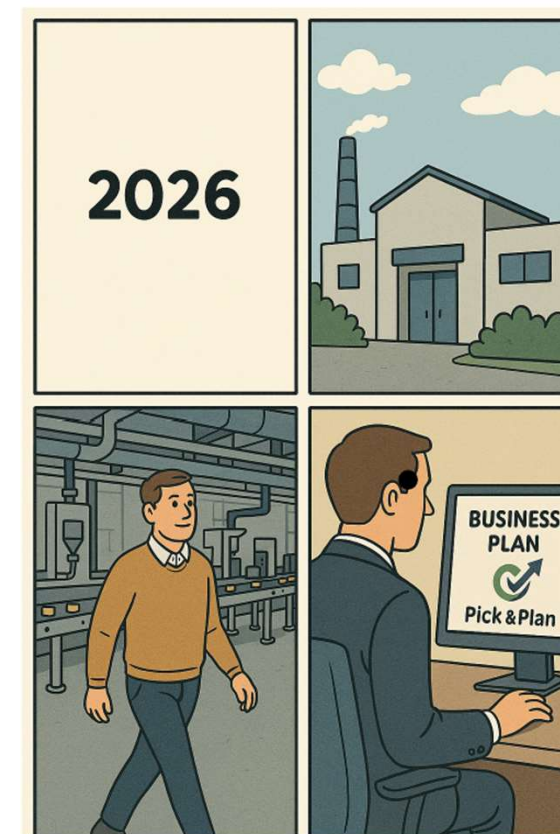
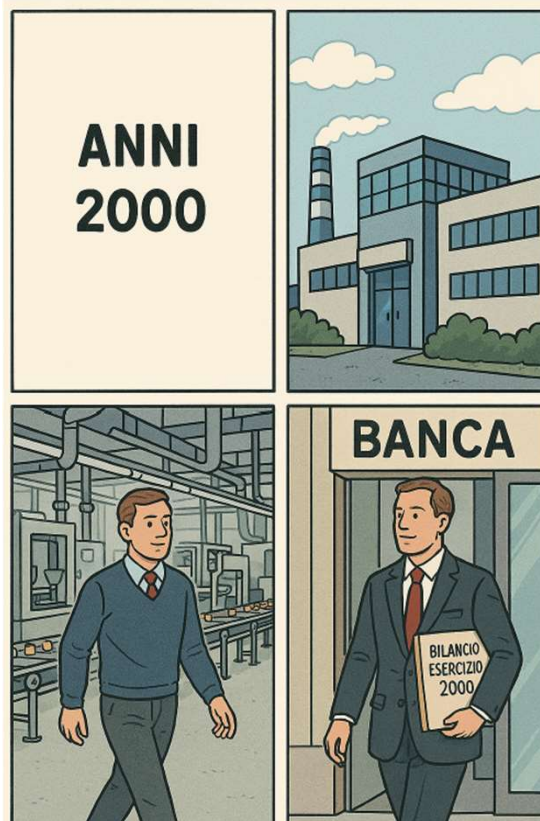
Consulenza strategica e pianificazione economico-finanziaria
alle PMI italiane attraverso una piattaforma digitale innovativa

Webinar AIPE, 25 marzo 2026



“Se non racconti tu la tua storia, qualcun altro lo farà al posto tuo”

Richard Branson – Fondatore di Virgin Group



Oggi più che mai è importante rappresentare al meglio **presente** e **futuro** della propria impresa.

Valutazione del merito di credito: decisive le strategie nel business plan

Finanziamenti bancari



Oltre alla posizione finanziaria dell'impresa conta la pianificazione

Gli articoli in pagina sono tratti dalle due sessioni di Master Telefisco del 3 e 10 settembre.

Riccardo Andriolo

La valutazione del merito di credito, ovvero la capacità di un soggetto di adempiere regolarmente a quanto previsto da un contratto di finanziamento in termini di rimborso del capitale e corresponsione degli interessi, è una delle fasi più delicate dell'attività bancaria. Malgrado la normativa bancaria tenda a disciplinare in dettaglio ogni aspetto, riguardo al merito di credito si limita a delineare i principi di riferimento lasciando alle banche la definizione del concreto modello valutativo all'interno dei loro manuali di credito.

Vi sono tuttavia alcuni punti fermi, stabiliti dagli orientamenti Eba in materia di concessione e monitoraggio dei finanziamenti ("linee guida Lom"), che vanno rispettati. Le banche sono infatti chiamate ad acquisire tutta la documentazione necessaria per effettuare un'adeguata valutazione del merito di



credito, sotto il profilo patrimoniale e reddituale, e per una corretta remunerazione del rischio assunto. Ciò sostiene l'analisi:

- della posizione finanziaria del cliente;
- del suo modello di business e della strategia aziendale;
- delle eventuali garanzie (personali o reali) che assistono il finanziamento;
- nonché di sensibilità nella valutazione del merito di credito (quest'ultima limitata alle imprese di medie e grandi dimensioni).

La posizione finanziaria

In tale contesto va sottolineato come l'analisi della posizione finanziaria del soggetto richiedente risulti assolutamente centrale nella valutazione effettuata dalle banche. Essa deve riguardare il risultato netto di gestione e la redditività, il livello della leva finanzia-

ria, il profilo dell'esposizione e la probabilità di default.

Tali driver vanno esaminati con riguardo sia alla situazione riferita al momento della richiesta del finanziamento, desumibile dai bilanci e dalla centrale rischi, sia a quella prospettica. D'altronde, tenuto conto che l'obiettivo della valutazione del merito di credito è un giudizio prognostico sulla capacità di adempiere in futuro alle previsioni del contratto di finanziamento, le previsioni economiche hanno, necessariamente, un peso assolutamente preminente nella scelta se finanziare (o meno) il soggetto richiedente. In altri termini, una buona situazione di partenza è una condizione necessaria ma non sufficiente per affermare la bancabilità dell'impresa.

Pianificazione e strategie

L'impresa è quindi chiamata a prestare

particolare attenzione alla pianificazione economico-finanziaria e deve fornire alle banche un business plan con tutte le informazioni utili a permettere la valutazione del proprio merito di credito in ottica presente e futura.

Il business plan è quindi un documento che, partendo da ipotesi di sviluppo che siano ragionevoli (basate anche sul modello di business, gli aspetti inerenti i fattori ESG, e sulla strategia aziendale), dovrà rappresentare la posizione finanziaria attuale e prospettica che dia elementi di tranquillità sul prevedibile regolare adempimento del contratto di finanziamento. In altri termini, non è sufficiente fornire alla banca uno stato patrimoniale e un conto economico previsionale: il documento dovrà contenere anche una parte descrittiva degli obiettivi che si è dato l'imprenditore e delle azioni che verranno poste in essere per perseguirli, in modo da ridurre le asimmetrie informative tra il soggetto finanziato e quello finanziatore.

In sostanza, si dovranno riportare gli obiettivi strategici che l'impresa si è data e che dovranno essere riflessi nelle previsioni contenute nello stato patrimoniale, nel conto economico e nel rendiconto finanziario previsionali, in modo da consentire alla banca di analizzare la posizione finanziaria attuale e prevista, compresi, ad esempio, la struttura patrimoniale, il capitale circolante, il reddito, il flusso di cassa e la fonte della capacità di rimborso per adempiere gli obblighi contrattuali, nonché la capacità di generare flussi al servizio del debito (il Descr, *debt service coverage ratio*), anche in caso di possibili eventi sfavorevoli futuri (anche attraverso una analisi di sensibilità).

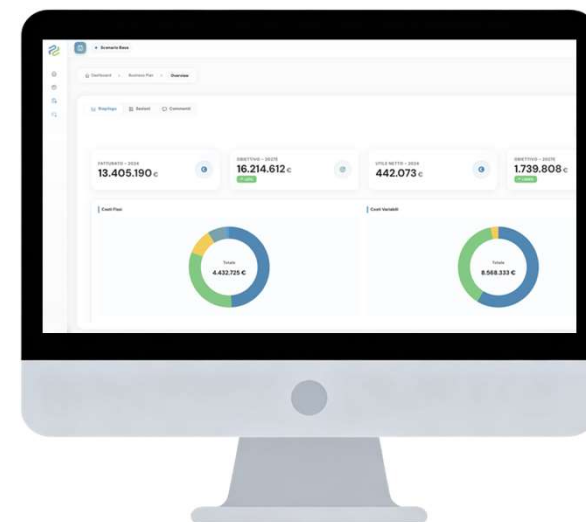
© IFFRICOLOZIONE SOSTENIBILITÀ

Istituti di **credito, leasing, factoring** e tutti gli **stakeholders** dell'impresa **non valutano** solo la posizione finanziaria **attuale**.

È fondamentale la **pianificazione** e la capacità dell'impresa di adempiere nel tempo ai propri impegni.

COS'È PICK&PLAN

- **Pick&Plan** nasce dall'esperienza diretta di professionisti esperti in finanza aziendale e consulenza strategica.
- **Piattaforma digitale** proprietaria che trasforma dati e documenti in uno strumento di pianificazione **chiaro, intuitivo e accessibile**.
- Soluzione su misura per le **PMI italiane**, progettata per supportare la **crescita** e il **processo decisionale**.



IL BUSINESS PLAN DI PICK&PLAN



RAPIDO

Efficienza - Riduciamo i tempi operativi fino all'80% rispetto ai metodi tradizionali.

Pronto all'uso - Documenti in PowerPoint e PDF brandizzabili, pronti per essere presentati ai tuoi stakeholder.



AFFIDABILE

Precisione - Calcolo automatico di flussi di cassa e indicatori critici (DSCR, EBITDA, ROI).

Coerenza - Un approccio ibrido che fonde tecnologia e competenza per analisi realistiche e verificate.



ECONOMICO

Valore - Un investimento accessibile che include una sessione di formazione dedicata con un nostro esperto.

Strategia - Strumenti professionali pensati per far crescere PMI e startup senza pesare sul budget aziendale.

APPROCCIO TRADIZIONALE vs PICK&PLAN

	Approccio Tradizionale	 PICK & PLAN
Conformità Normativa	Basata su modelli obsoleti	100% conforme con le linee guida EBA 2025
Integrazione Strategica	Numeri e testi sono spesso sconnessi tra loro	Piattaforma operativa che garantisce coerenza tra assunzioni e dati
Visione Prospettica	Limitata a bilanci storici senza valorizzare scenari prospettici	Analisi strutturata e scenari dinamici con proiezioni fino a 8 anni
Tempo di Realizzazione	Giorni o settimane di lavoro manuale	Processo guidato e rapido - risparmio 80% del tempo
Supporto Decisionale	Documento statico "per la banca"	Strumento di governance e gestione strategica aziendale

COSA CONTIENE IL BUSINESS PLAN



Assunzioni



Profilo aziendale o
progetto imprenditoriale



Analisi di mercato e
posizionamento competitivo



Organizzazione e
struttura operativa



Bilanci storici e
Propsetti previsionali



Analisi dei flussi di cassa

ANALISI E INDICATORI ECONOMICO-FINANZIARI INCLUSI

✓ ROE, ROI, EBITDA

✓ PFN/EBITDA

✓ DSCR e DSCR CNDCEC

IL PROCESSO PICK&PLAN



Raccolta documentale

Vengono caricati un insieme di documenti ed estratte informazioni dal sito web (se disponibile)

Elenco dei documenti utili ma non vincolanti per la predisposizione del Business Plan:

Documenti contabili

- Ultimo bilancio d'esercizio completo
- Bilancio depositato analitico
- Bilancio provvisorio aggiornato
- Elenco finanziamenti
- Business Plan
- Piani di ammortamento

Documenti strategici

- Presentazione dell'azienda
- Certificazioni ottenute (ISO, UNI, ecc.)
- Rating di Legalità, se presente
- Registrazione Marchio Aziendale
- Certificazioni/Scoring ESG e documentazione sostenibilità
- Adeguati Assetti e/o Organigramma
- Altri documenti per definire il quadro aziendale
- Visura Camera di Commercio

IL PROCESSO PICK&PLAN

Analisi e rielaborazioni

La piattaforma analizza i documenti, organizza le informazioni e supporta la strutturazione dei dati economico-finanziari

- ✓ Analisi automatica dei contenuti
- ✓ Organizzazione delle informazioni
- ✓ Strutturazione dati economico-finanziari
- ✓ Valorizzazione del patrimonio fatturato



Integrazione guidata

Un questionario strutturato consente di completare le informazioni mancanti e affinare le ipotesi di piano

- ✓ **Questionario strutturato**
- ✓ **Completamento informazioni mancanti**
- ✓ **Affinamento ipotesi di piano**
- ✓ **Integrazioni documentali**



Elaborazione e simulazioni

Vengono prodotti indicatori economico-finanziari, flussi di cassa, analisi prospettiche

- ✓ Indicatori economico-finanziari
- ✓ Flussi di cassa dettagliati
- ✓ Analisi prospettiche a 3 anni
- ✓ Scenari e simulazioni



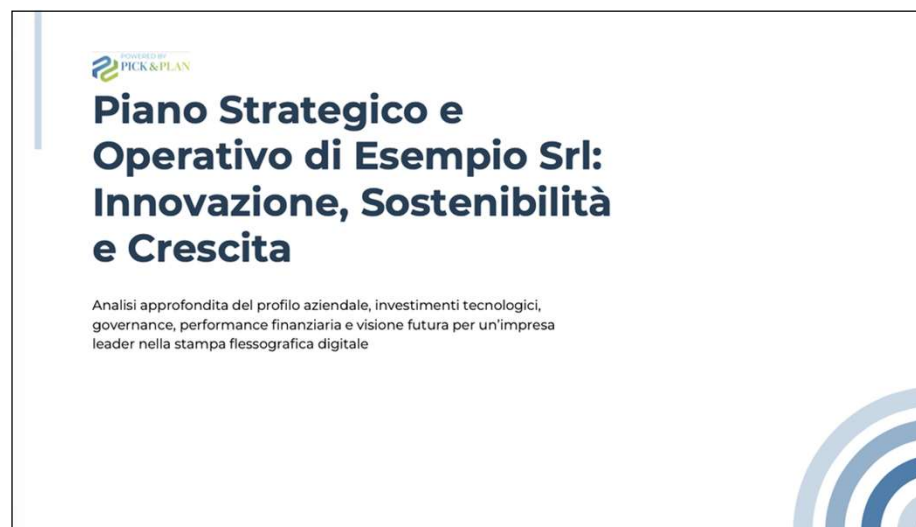
IL PROCESSO PICK&PLAN



Generazione presentazione

Il processo si conclude con la generazione di un Business Plan completo, pronto per l'utilizzo operativo

- ✓ Documento completo e strutturato
- ✓ Conforme ai requisiti EBA
- ✓ Formato PDF e PowerPoint
- ✓ Pronto per stakeholder esterni



Q&A



E-MAIL

info@pickandplan.it



TELEFONO

3921278392



SITO WEB

www.pickandplan.it



LINKEDIN

www.linkedin.com/company/pick-plan

SEDE LEGALE

Via Cesare Battisti 1, Rovato (BS)

SEDE OPERATIVA

Via Paleocapa 6, Bergamo (BG)