



CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA,
ARTIGIANATO, TURISMO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

DONNA NELL'ECONOMIA

LA TUA

BUSSOLA

FINANZIARIA

Guida per donne
nell'economia



INDICE

Introduzione	4 - 5
Capitolo 1	
Avviare un'impresa basi economico-finanziarie	7
Capitolo 2	
Finanziare la propria impresa	17
Capitolo 3	
Fintech, innovazione e nuovi strumenti finanziari	29
Capitolo 4	
Investimenti e gestione del patrimonio	33
Capitolo 5	
Protezione, rischi e sicurezza finanziaria	41
Capitolo 6	
Previdenza e pianificazione futura	47
Capitolo 7	
Servizi della Camera di commercio di bolzano	55
Capitolo 8	
Contatti utili	65

INTRODUZIONE

Avviare un'impresa significa saper trasformare un'idea in un progetto concreto capace di creare valore per sé, per i propri clienti e per il territorio. È un percorso che richiede creatività, determinazione e capacità di innovare, ma anche competenze che spesso vengono considerate secondarie e che invece sono fondamentali per il successo di un'attività.

Ogni giorno chi fa impresa è chiamato a prendere decisioni che hanno conseguenze economiche: dalla scelta della forma giuridica alla definizione dei prezzi, dalla gestione della liquidità alla richiesta di un finanziamento, dalla pianificazione degli investimenti alla costruzione della propria previdenza futura, la dimensione finanziaria accompagna tutte le fasi della vita di un'impresa.

Negli ultimi anni fare impresa è diventato ancora più complesso. La digitalizzazione ha trasformato il mondo dei pagamenti e dei servizi finanziari, sono emerse nuove forme di finanziamento e di investimento, la sostenibilità è entrata progressivamente nelle strategie aziendali e le imprese sono chiamate a confrontarsi con nuove sfide legate alla sicurezza informatica, alla gestione del rischio e alla crescente attenzione verso gli impatti ambientali e sociali delle proprie attività.

In questo scenario, possedere adeguate competenze finanziarie non significa diventare esperti di finanza o contabilità, ma acquisire gli strumenti necessari per comprendere le informazioni, valutare le opportunità e prendere decisioni consapevoli. Significa saper ridurre le asimmetrie informative e rafforzare la propria capacità di dialogare con banche, consulenti, investitori e istituzioni.

Nonostante i progressi compiuti negli ultimi decenni, persiste ancora per le donne un divario negativo nell'accesso alle risorse economiche, nella partecipazione imprenditoriale e nella costruzione della sicurezza finanziaria di lungo periodo. Promuovere l'educazione finanziaria significa quindi sostenere non solo la crescita delle imprese, ma anche l'autonomia economica, l'inclusione e la piena partecipazione alla vita economica e sociale.

La presente guida nasce quindi con l'obiettivo di offrire alle imprenditrici e aspiranti tali una panoramica chiara e accessibile dei principali aspetti economici e finanziari che accompagnano il percorso imprenditoriale. I contenuti sono stati comunque concepiti per essere utili a chiunque voglia rafforzare le proprie competenze economiche e acquisire una maggiore consapevolezza nella gestione delle scelte imprenditoriali.

Nei capitoli che seguono verranno affrontati argomenti che spaziano dalla pianificazione economico-finanziaria ai finanziamenti, dagli investimenti alla gestione del rischio, dalla previdenza alla sostenibilità, fino ai nuovi strumenti digitali e ai servizi di supporto disponibili sul territorio. L'obiettivo non è fornire risposte valide per ogni situazione, ma offrire informazioni, strumenti e spunti di riflessione che possano aiutare ogni lettrice a costruire il proprio percorso in modo consapevole.

La Camera di commercio di Bolzano sostiene da sempre lo sviluppo dell'imprenditorialità e della cultura economica dell'Alto Adige. Attraverso servizi di orientamento, formazione, mentoring, accompagnamento alla creazione d'impresa e accesso alle opportunità di finanziamento, mette a disposizione delle imprese una rete di competenze e strumenti pensati per accompagnare la crescita e favorire uno sviluppo sostenibile e inclusivo.

L'augurio è che questa guida possa diventare un punto di partenza per approfondire la propria conoscenza della finanza, rafforzare la fiducia nelle proprie capacità e affrontare con maggiore serenità le scelte che accompagnano la vita imprenditoriale.

Investire nella propria educazione finanziaria significa investire nel futuro della propria impresa, nella propria autonomia e nella capacità di costruire valore nel tempo.



Avviare un'impresa: basi economico- finanziarie



Avviare un'impresa: basi economico-finanziarie

Avviare un'attività imprenditoriale significa trasformare un'idea in un progetto concreto, capace di generare valore nel tempo. È un percorso che unisce competenze, visione e capacità di prendere decisioni, spesso in contesti incerti. In questo processo, gli aspetti economico-finanziari non rappresentano un ostacolo tecnico da delegare ad altri, ma uno degli strumenti più importanti per orientarsi e costruire un'impresa solida. Comprendere come si formano i ricavi, quali sono i costi, come si gestisce la liquidità e quali sono gli equilibri finanziari di base permette di affrontare le scelte imprenditoriali con maggiore consapevolezza. Significa anche poter dialogare in modo più efficace con consulenti, banche e partner, evitando di trovarsi in una posizione di dipendenza informativa. Oggi, inoltre, avviare un'impresa non significa solo perseguire un risultato economico. Sempre più spesso le nuove attività nascono con una maggiore attenzione alla sostenibilità ambientale, all'impatto sociale e all'inclusione. Questo non è solo un tema etico, ma anche strategico: un'impresa capace di creare valore senza generare effetti negativi — secondo il principio del *"do no harm"* — è generalmente più resiliente e meglio posizionata nel lungo periodo.

Dare forma all'idea: il modello di business

Ogni impresa nasce da un'intuizione, ma per diventare sostenibile deve essere tradotta in un modello di business chiaro. Questo passaggio richiede di mettere a fuoco non solo il prodotto o il servizio offerto, ma anche il contesto in cui si opera, i bisogni dei clienti e il modo in cui l'impresa crea e distribuisce valore. Negli ultimi anni si è sviluppata una maggiore attenzione verso modelli che integrano fin dall'inizio aspetti economici, ambientali e sociali. Strumenti come il Flourishing Business Model Canvas aiutano a riflettere non solo su come generare profitto, ma anche su quale impatto l'attività avrà sul territorio, sulle persone e sulle risorse naturali. Questa prospettiva è particolarmente rilevante e risulta fondamentale integrare questi aspetti fin dall'inizio per costruire un'impresa più coerente e duratura.

Questa decisione è sostenibile anche per gli altri?

Quando stai per prendere una scelta importante — ad esempio ridurre i prezzi, posticipare un pagamento o cambiare fornitore — può essere utile chiedersi:

- quali effetti avrà questa decisione sulla mia impresa?
- quali conseguenze avrà sugli altri soggetti coinvolti?

Integrare il principio del *"do no harm"* significa costruire relazioni più solide e durature.

Il Flourishing Business Model Canvas (FBMC) è un'evoluzione del tradizionale **Business Model Canvas (BMC)** sviluppata per aiutare le organizzazioni a progettare modelli di business che non generino solo valore economico, ma anche **valore sociale ed ecologico**.

Dal progetto alla realtà: il Business Plan

Per trasformare un'idea in un progetto concreto è utile fermarsi a pianificare. Il business

plan non è solo un documento richiesto per ottenere finanziamenti, ma uno strumento che aiuta a chiarire la direzione e a testare la sostenibilità dell'idea. Mettere per iscritto obiettivi, strategie, risorse e possibili criticità consente di anticipare problemi e di prendere decisioni più ponderate. In questa fase non si tratta di prevedere il futuro con precisione, ma di costruire una base solida su cui muoversi. Un business plan è composto da una parte numerica e una descrittiva. Nella parte numerica si presenta la pianificazione finanziaria e si fanno dichiarazioni sul fabbisogno di capitale e sulle alternative di finanziamento. La componente finanziaria del business plan permette quindi di stimare costi e ricavi, ma anche di riflettere sull'equilibrio complessivo dell'attività. È proprio in questo passaggio che emerge con chiarezza se un'idea è sostenibile non solo dal punto di vista economico, ma anche rispetto alle risorse disponibili e agli impatti generati. La parte descrittiva prevede una breve descrizione qualitativa del progetto con informazioni su di esso, sugli obiettivi imprenditoriali, sulle strategie delineate e sulle misure e condizioni quadro.

Comprendere numeri e sostenibilità economica

Uno degli aspetti più delicati nella gestione di un'impresa riguarda l'equilibrio tra ricavi e costi. Non basta vendere: è necessario che ciò che si incassa sia sufficiente a coprire tutte le spese e a garantire un margine. Questo equilibrio diventa ancora più importante quando

si introducono scelte legate alla sostenibilità. Ad esempio, utilizzare materiali più rispettosi dell'ambiente o adottare pratiche più inclusive può comportare costi iniziali più elevati, ma contribuire nel tempo a rafforzare l'identità dell'impresa e la fiducia dei clienti. Per questo motivo, ogni decisione economica dovrebbe essere valutata considerando non solo il breve periodo, ma anche gli effetti nel medio e lungo termine. Un prezzo troppo basso, ad esempio, può facilitare le vendite iniziali ma compromettere la sostenibilità dell'attività.

Leggere la propria impresa: il bilancio d'esercizio

Anche se spesso la gestione contabile viene affidata a professionisti, è importante sviluppare una capacità di lettura dei dati di base. Quando si parla di numeri aziendali, uno degli strumenti più importanti è il bilancio d'esercizio. Anche se a prima vista può sembrare un documento complesso, in realtà il suo obiettivo è semplice: offrire una rappresentazione chiara e ordinata della situazione economica e finanziaria dell'impresa. Il bilancio non è composto da un unico prospetto, ma da tre elementi principali che, insieme, raccontano la storia dell'attività da punti di vista diversi: lo stato patrimoniale, il conto economico e la nota integrativa.

Lo stato patrimoniale può essere immaginato come una fotografia scattata in un momento preciso. Mostra ciò che l'impresa possiede e ciò che deve, mettendo in evidenza l'equilibrio tra risorse e obblighi. Da un lato si trovano le attività, cioè tutti i beni e le risorse che l'azienda utilizza per operare — come denaro in cassa,

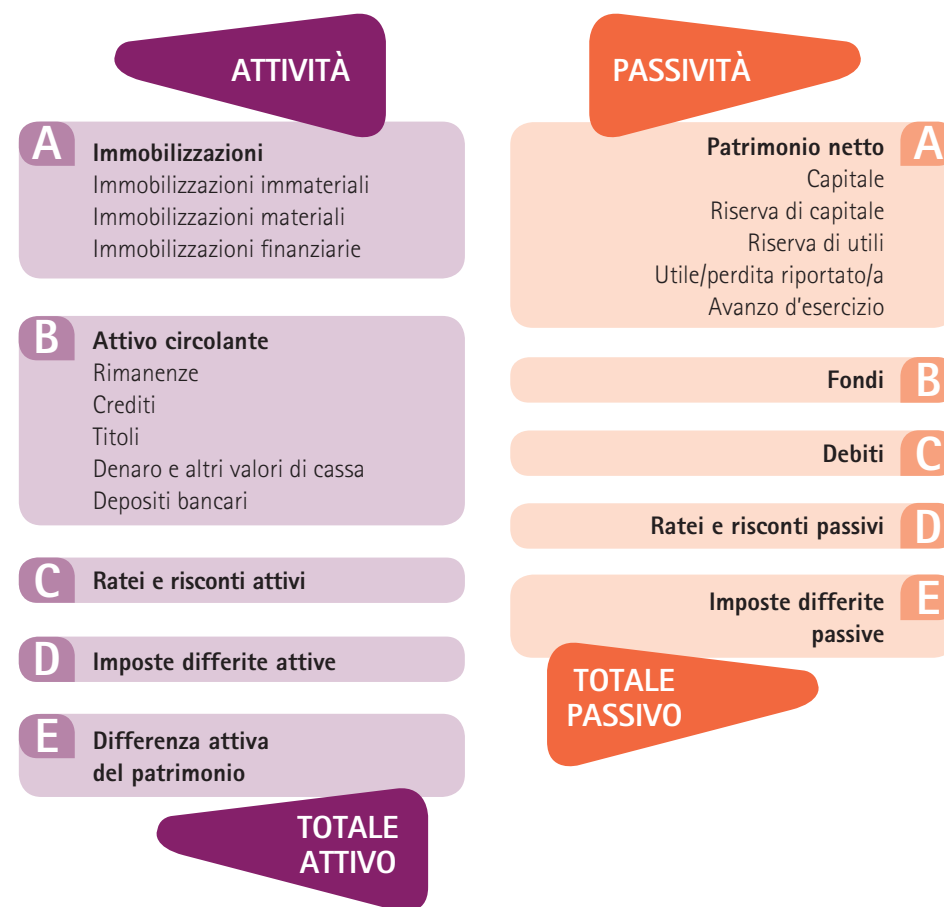
crediti verso clienti, macchinari o attrezzature. Dall'altro lato si trovano le passività, cioè i debiti e gli impegni finanziari, insieme al capitale proprio investito dall'imprenditrice.

Leggere lo stato patrimoniale significa quindi rispondere a una domanda fondamentale: *con quali risorse sto portando avanti la mia attività e da dove provengono?*

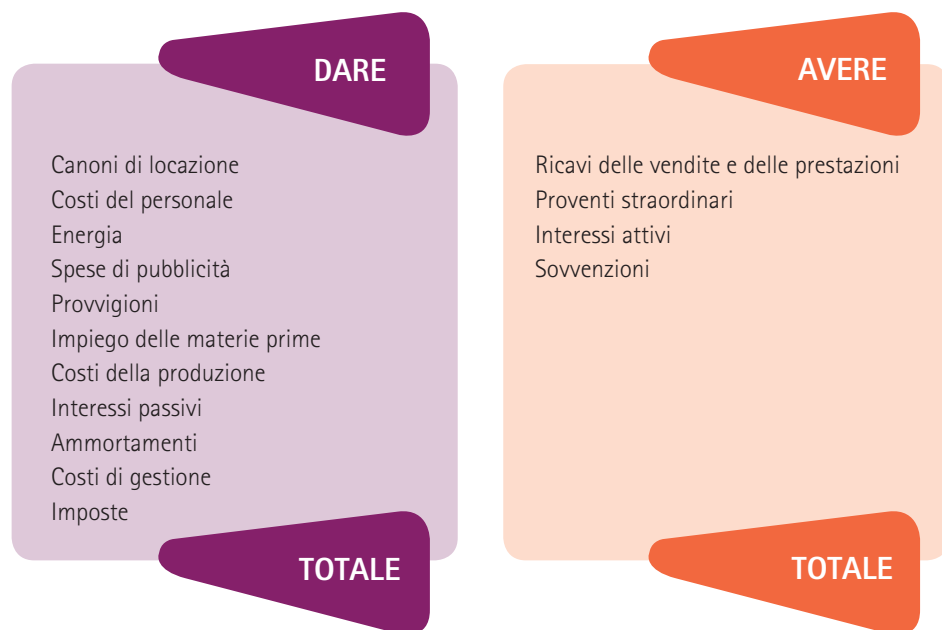
Accanto a questa fotografia statica, il conto economico racconta invece ciò che è accaduto nel corso del tempo. È come osservare un breve film dell'attività, dove si vedono i movimenti tra ricavi e costi. Qui emergono le entrate generate dalle vendite e tutte le spese sostenute per produrre beni o servizi, come forniture, personale, affitti e altri costi operativi. Il risultato finale del conto economico — utile o perdita — rappresenta in modo sintetico l'andamento dell'impresa in un determinato periodo. Tuttavia, ciò che conta non è solo il risultato finale, ma anche la sua composizione: capire da dove arrivano i ricavi e quali costi incidono di più aiuta a prendere decisioni più consapevoli.

A completare il bilancio c'è la nota integrativa, che spesso viene trascurata ma ha un ruolo molto importante. Questo documento accompagna i numeri e li rende comprensibili, fornendo spiegazioni, dettagli e informazioni aggiuntive. Permette, ad esempio, di capire come sono stati valutati alcuni elementi, quali criteri sono stati adottati e quali scelte sono state fatte nella predisposizione del bilancio. In questo senso, la nota integrativa aiuta a leggere il bilancio con maggiore consapevolezza, evitando interpretazioni superficiali.

STATO PATRIMONIALE



CONTO ECONOMICO



La liquidità: quando i tempi fanno la differenza

Tra tutti gli aspetti finanziari, la gestione della liquidità è spesso quella più sottovalutata, soprattutto nelle fasi iniziali. Un'impresa può risultare sostenibile sulla carta, ma incontrare difficoltà se le entrate non arrivano nei tempi necessari a coprire le uscite. Il cash flow, cioè il flusso di entrate e uscite nel tempo, diventa quindi uno strumento fondamentale. Non si tratta solo di sapere quanto si guadagna, ma di capire quando il denaro entra e quando deve essere utilizzato. Questo aspetto assume particolare rilevanza anche in ottica di inclu-

sione e responsabilità. Una gestione attenta della liquidità consente, ad esempio, di pagare fornitori e collaboratori nei tempi previsti, contribuendo a creare relazioni più corrette e sostenibili lungo tutta la filiera.

Prendere decisioni consapevoli

Essere imprenditrici significa prendere decisioni ogni giorno: investire, assumere, espandersi, cambiare direzione. Non sempre queste scelte sono semplici, ma avere una base economico-finanziaria solida permette di affrontarle con maggiore sicurezza. Strumenti come il punto di pareggio, la pianificazione dei costi e

il monitoraggio dei flussi aiutano a comprendere se una decisione è sostenibile. Allo stesso tempo, integrare una prospettiva più ampia — che tenga conto degli impatti ambientali e sociali — consente di costruire un'impresa non solo efficace, ma anche responsabile. In questo senso, l'obiettivo non è evitare ogni rischio, ma imparare a riconoscerlo e a gestirlo. Un'impresa consapevole è un'impresa che cresce in modo più equilibrato e che nel tempo ha maggiori possibilità di successo.

"Capire i numeri per prendere decisioni migliori"

Chiara gestisce un piccolo laboratorio artigianale. A fine anno, insieme alla sua commercialista, analizza il bilancio. Nota che i ricavi sono cresciuti, ma anche i costi delle materie prime sono aumentati in modo significativo.

Grazie a questa lettura, decide di rivedere i fornitori e adeguare leggermente i prezzi, mantenendo la qualità ma migliorando l'equilibrio economico.

I numeri non servono solo a "fare i conti", ma a capire cosa sta succedendo davvero nella propria attività.

KPI measurement: indicatori di base quali strumenti per comprendere la tua impresa

Comprendere il bilancio è un primo passo importante, ma per orientarsi davvero nella gestione di un'impresa è utile imparare a utilizzare alcuni indicatori finanziari. Questi strumenti permettono di sintetizzare le informazioni e trasformarle in segnali chiari, utili per prendere decisioni. All'inizio possono sembrare complessi, ma in realtà si basano su pochi concetti fondamentali. Conoscerli significa anche parlare un linguaggio condiviso con banche, consulenti e potenziali investitori.

Uno dei primi aspetti da comprendere riguarda il punto di pareggio (*break-even point*), cioè il livello di attività necessario per coprire tutti i costi. In altre parole, è il momento in cui l'impresa smette di essere in perdita. Il calcolo si basa sulla relazione tra costi fissi, costi variabili e prezzo di vendita. In forma semplificata, il punto di pareggio si ottiene dividendo i costi fissi per il margine unitario (cioè la differenza tra prezzo di vendita e costo variabile per unità). Questo indicatore permette di capire quanto bisogna vendere per rendere l'attività sostenibile.

Accanto a questo primo riferimento, diventa importante valutare la redditività dell'impresa, cioè la capacità di generare valore rispetto alle risorse impiegate. Due indicatori spesso utilizzati sono il ROI (*Return on Investment*) e il ROE (*Return on Equity*).

Il **ROI** misura quanto rende l'attività nel suo complesso rispetto agli investimenti effettuati. Si ottiene rapportando il risultato operativo al capitale investito. Il **ROE**, invece, si concentra sul punto di vista dell'imprenditrice, mettendo in relazione l'utile netto con il capitale proprio. In altre parole, indica quanto rende il capitale che hai deciso di investire nella tua impresa.

Questi indicatori non servono solo per "misurare" un risultato, ma per valutarne la qualità. Un'attività può generare utile, ma se questo è troppo basso rispetto agli sforzi e ai capitali impiegati, potrebbe non essere sostenibile nel lungo periodo.

Un altro indicatore molto utilizzato è l'**EBITDA** (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*), che rappresenta una misura della redditività operativa. Si tratta, in sostanza, del risultato dell'attività prima di considerare interessi, imposte e componenti non monetarie come ammortamenti e svalutazioni. Questo indicatore è particolarmente utile perché permette di capire quanto l'impresa genera attraverso la propria attività caratteristica, senza essere influenzata da scelte finanziarie o fiscali. È spesso utilizzato anche dalle banche per valutare la capacità dell'impresa di produrre risorse.

Proprio in relazione alla capacità di sostenere i propri impegni finanziari, un indicatore centrale è il **DSCR** (*Debt Service Coverage Ratio*). Questo indice mette in relazione i flussi di cassa generati dall'impresa con le uscite necessarie per rimborsare i debiti. In termini

semplici, il **DSCR** risponde a una domanda molto concreta: *l'impresa genera abbastanza liquidità per pagare le rate dei finanziamenti?* Un valore superiore a 1 indica che l'impresa è in grado di coprire i propri impegni; un valore inferiore, invece, segnala una possibile difficoltà.

Per comprendere meglio la struttura finanziaria dell'impresa, si utilizza poi la Posizione Finanziaria Netta (PFN). Questo indicatore rappresenta la differenza tra i debiti finanziari e le disponibilità liquide. Se la PFN è elevata, significa che l'impresa è più esposta verso terzi; se è contenuta o negativa, la situazione è generalmente più equilibrata.

Collegato a questo aspetto è il tema dell'indebitamento complessivo, spesso sintetizzato attraverso il leverage, cioè il rapporto tra debito e capitale proprio. Questo indicatore permette di capire quanto l'impresa si basa su risorse esterne rispetto a quelle interne. Un livello troppo elevato può aumentare il rischio, soprattutto in fasi di difficoltà.

Nel loro insieme, questi indicatori non devono essere interpretati in modo isolato, ma come strumenti che aiutano a leggere la direzione dell'impresa. Non esiste un valore "giusto" valido per tutte: ciò che conta è l'equilibrio complessivo e la coerenza con il tipo di attività e con gli obiettivi.

Integrare questi strumenti nella gestione quotidiana significa anche adottare un approccio più responsabile. Monitorare redditività, equilibrio finanziario e capacità di generare

liquidità permette infatti di evitare decisioni impulsive che potrebbero creare difficoltà non solo per l'impresa, ma anche per collaboratori, fornitori e partner. In questo senso, la gestione finanziaria diventa parte integrante di un modello imprenditoriale sostenibile, in linea con il principio del *"do no harm"*.

"Quando i numeri raccontano una storia diversa"

Andrea gestisce un'attività di servizi e registra un buon utile a fine anno. Tuttavia, analizzando alcuni indicatori insieme al suo consulente, scopre che il **DSCR** è molto vicino a 1 e che il livello di indebitamento è piuttosto elevato.

Questo significa che, pur essendo redditizia, l'impresa ha un margine limitato per affrontare imprevisti. Decide quindi di rallentare nuovi investimenti e rafforzare la liquidità.

I risultati positivi non sempre garantiscono equilibrio: gli indicatori aiutano a vedere oltre il dato immediato.

Finanziare
la propria
impresa



Finanziare la propria impresa

Avviare e far crescere un'impresa significa, inevitabilmente, confrontarsi con il tema del finanziamento. Anche le idee più valide e i progetti meglio strutturati hanno bisogno di risorse economiche per prendere forma e svilupparsi nel tempo. Comprendere come funziona il finanziamento di un'attività non è solo una competenza tecnica: è un elemento di autonomia. Permette di scegliere consapevolmente tra diverse opzioni, di evitare forme di indebitamento non sostenibili e di costruire relazioni più equilibrate con banche, investitori e istituzioni. In questo contesto, parlare di finanziamenti oggi significa anche considerare aspetti più ampi, come la sostenibilità delle scelte economiche, l'impatto delle decisioni sul territorio e l'accesso equo alle opportunità, in particolare per chi si affaccia per la prima volta al mondo imprenditoriale.

Le basi del finanziamento: tra risorse proprie e risorse esterne

Una delle prime decisioni riguarda la provenienza delle risorse necessarie per avviare o sviluppare l'attività. In termini generali, si distinguono due grandi categorie: il **capitale proprio** e il **capitale di terzi**.

Il **capitale proprio** è costituito dalle risorse che l'imprenditrice decide di investire direttamente nella propria attività, oppure dagli utili che vengono reinvestiti nel tempo. Rappresenta una base importante, perché offre maggiore autonomia e riduce la dipendenza da soggetti esterni.

Il **capitale di terzi**, invece, comprende tutte le forme di finanziamento ottenute da altri soggetti, come banche, investitori, enti pubblici o fornitori. Questo tipo di capitale consente di accelerare la crescita, ma comporta anche degli impegni, in particolare la restituzione delle somme ricevute e il pagamento degli interessi. Dietro ogni scelta di finanziamento si nasconde quindi un equilibrio: maggiore autonomia da un lato, maggiore capacità di sviluppo dall'altro. Costruire un'impresa sostenibile significa trovare una combinazione coerente tra queste due dimensioni.

Il credito e il merito: essere affidabili nel tempo

Quando si ricorre a risorse esterne, entra in gioco il concetto di **credito**, che non si limita alla semplice erogazione di denaro, ma implica un rapporto di fiducia. Le banche e gli altri finanziatori valutano la capacità dell'impresa

di restituire il capitale attraverso il cosiddetto **merito creditizio**. Questo non si basa su un singolo elemento, ma su una valutazione complessiva che include la solidità del progetto, la situazione economico-finanziaria e l'affidabilità dell'imprenditrice. Gli indicatori che abbiamo visto nel capitolo precedente — come la redditività, la capacità di generare liquidità o la struttura dell'indebitamento — giocano qui un ruolo fondamentale. Non si tratta quindi solo di avere una buona idea, ma di dimostrare che l'impresa può sostenersi nel tempo.

Gli strumenti di finanziamento tradizionali

Nel rapporto con il sistema bancario, esistono diverse forme di finanziamento che rispondono a esigenze differenti.

Il **fido di conto corrente**, ad esempio, è uno strumento flessibile che consente di affrontare temporanei fabbisogni di liquidità. È particolarmente utile per gestire i flussi di cassa, ma deve essere utilizzato con attenzione, perché può diventare costoso se protratto nel tempo.

I **mutui** rappresentano invece una soluzione più strutturata, spesso utilizzata per investimenti di medio-lungo periodo, come l'acquisto di beni strumentali o immobili. In questo caso, l'impegno è diluito nel tempo attraverso rate periodiche.

Il **leasing** consente di utilizzare un bene — come un macchinario, un veicolo o un'attrezzatura — senza doverlo acquistare immediatamente.

L'impresa paga un canone periodico e può scegliere, al termine del contratto, se diventare proprietaria del bene. Questo strumento è particolarmente utile quando si vogliono avviare attività che richiedono investimenti iniziali rilevanti, mantenendo una certa flessibilità nella gestione delle risorse.

Come parlare con la banca

Chi fa impresa percepisce il rapporto con la banca come un momento di valutazione unilaterale, durante il quale il finanziatore decide se concedere o meno il credito richiesto. In realtà il rapporto dovrebbe essere interpretato come un dialogo tra due soggetti che condividono l'obiettivo di sostenere un progetto economicamente sostenibile.

Per affrontare questo confronto in modo efficace è utile comprendere come ragiona una banca e quali elementi influenzano le sue decisioni.

Capire come ragiona una banca

Quando valuta una richiesta di finanziamento, la banca non si concentra esclusivamente sul risultato economico dell'impresa. Il suo obiettivo principale è verificare che l'azienda sia in grado di rimborsare il debito secondo le modalità concordate.

Per questo motivo l'attenzione si concentra sulla capacità dell'impresa di generare reddito, produrre liquidità e mantenere nel tempo un equilibrio finanziario sostenibile.

La banca cerca quindi risposte ad alcune domande fondamentali:

- L'impresa è economicamente redditizia?
- Genera sufficiente liquidità per far fronte agli impegni assunti?
- È già eccessivamente indebitata?
- Ha una strategia chiara per il futuro?
- Chi amministra l'impresa dimostra capacità di pianificazione e controllo?

La qualità della gestione aziendale assume quindi un ruolo determinante tanto quanto i numeri di bilancio.

Cosa guarda la banca

Nella valutazione del merito creditizio vengono generalmente considerati tre elementi principali.

Il primo è il **business plan**, che descrive il progetto imprenditoriale, gli obiettivi, gli investimenti previsti e i risultati attesi. Non viene valutato soltanto il contenuto del piano, ma anche la capacità dell'impresa di dimostrare di conoscere il proprio mercato e di aver pianificato le azioni necessarie per raggiungere gli obiettivi.

Il secondo elemento riguarda la **sostenibilità finanziaria** dell'impresa. In altre parole, la

banca verifica se i flussi di cassa futuri saranno sufficienti a sostenere il rimborso del finanziamento.

Il terzo elemento è il **merito creditizio**, ossia il giudizio complessivo sull'affidabilità finanziaria dell'impresa. Tale valutazione prende in considerazione l'andamento storico, il comportamento nei confronti dei finanziatori, il livello di indebitamento e la solidità patrimoniale.

Tra gli indicatori più utilizzati nelle analisi bancarie troviamo quelli già affrontati nel capitolo precedente, ovvero:

- **EBITDA (Margine Operativo Lordo):** misura la capacità dell'impresa di generare reddito dalla gestione caratteristica.
- **PFN (Posizione Finanziaria Netta):** evidenzia il livello di indebitamento netto dell'impresa.
- **DSCR (Debt Service Coverage Ratio):** misura la capacità di generare risorse sufficienti per rimborsare i debiti finanziari.
- **ROE e ROI:** indicatori della redditività del capitale investito e del capitale proprio.
- **Capitale Circolante Netto:** rappresenta l'equilibrio tra attività e passività correnti e fornisce indicazioni sulla gestione della liquidità.

La Centrale Rischi: la carta d'identità finanziaria dell'impresa

Uno degli strumenti più utilizzati dalle banche è la **Centrale dei Rischi**, un sistema informa-

tivo che raccoglie e condivide informazioni sull'indebitamento delle imprese verso il sistema finanziario.

Attraverso questi dati gli intermediari possono valutare il comportamento creditizio dell'azienda, verificando il rispetto degli impegni assunti e monitorando eventuali situazioni di criticità.

Tra gli elementi che incidono maggiormente sulla valutazione troviamo:

- sconfinamenti rispetto agli affidamenti concessi;
- ritardi nei pagamenti;
- modalità di utilizzo delle linee di credito;
- consistenza e qualità delle garanzie;
- eventuali segnalazioni negative;
- presenza di sofferenze o posizioni deteriorate.

Monitorare periodicamente la propria posizione in Centrale Rischi consente all'impresa di comprendere come viene percepita dal sistema bancario e di intervenire tempestivamente in caso di anomalie.

Il pitch finanziario

Quando si richiede un finanziamento è importante essere in grado di presentare l'impresa in modo chiaro, sintetico e professionale.

Si può parlare di un vero e proprio **pitch finanziario**, ossia una breve presentazione che permetta al finanziatore di comprendere rapi-

damente la situazione dell'azienda, gli obiettivi futuri e le ragioni della richiesta.

Una struttura efficace può includere:

1. Executive Summary dell'impresa.
2. Bilancio riclassificato e principali indicatori economico-finanziari.
3. Situazione della Centrale Rischi.
4. Piano di sviluppo e obiettivi futuri.
5. Garanzie disponibili, comprese eventuali garanzie mutualistiche o dei Confidi.
6. Principali KPI e confronto con il settore di riferimento.

La chiarezza della presentazione rappresenta spesso un segnale della capacità gestionale dell'impresa.

Errori da evitare

Nel rapporto con la banca esistono alcuni errori ricorrenti che possono compromettere la qualità della valutazione.

Tra i più frequenti troviamo:

- utilizzare stabilmente i fidi come fonte ordinaria di liquidità;
- non monitorare la propria posizione in Centrale Rischi;
- presentare documentazione incompleta o poco aggiornata;
- approvare i bilanci con ritardo;
- non disporre di budget, business plan o strumenti di pianificazione;
- richiedere finanziamenti senza una finalità chiaramente definita;
- fornire spiegazioni eccessivamente complesse o prive di dati oggettivi.

Un rapporto trasparente e continuo con la banca è generalmente più efficace di un contatto limitato ai momenti di difficoltà.

Gli strumenti di finanza alternativa

Negli ultimi anni il sistema finanziario ha conosciuto una profonda evoluzione. Accanto ai tradizionali strumenti bancari si sono sviluppate nuove modalità di accesso alle risorse finanziarie, capaci di rispondere alle esigenze di imprese con caratteristiche, dimensioni e obiettivi molto diversi tra loro. Queste soluzioni non sostituiscono necessariamente il canale bancario, ma possono affiancarlo, ampliando le opportunità di finanziamento a disposizione dell'impresa e riducendo la dipendenza da un'unica fonte di capitale. Più in generale, stanno emergendo numerose **piattaforme digitali** che mettono in contatto diretto imprese e finanziatori. Si tratta di soluzioni che includono, ad esempio il prestito tra privati (peer-to-peer lending). Questi strumenti ampliano le possibilità di accesso al credito, ma richiedono anche una maggiore attenzione nella scelta degli operatori e nella comprensione dei contratti.

Tra gli strumenti che hanno registrato una significativa diffusione vi è il **crowdfunding**, una modalità di raccolta di risorse che avviene attraverso piattaforme digitali. In questo caso il progetto imprenditoriale viene presentato a una comunità di investitori o sostenitori che decidono di contribuire al suo finanziamento. A seconda delle modalità adottate, il crowdfunding può

assumere forme differenti. Nel **reward crowdfunding** i sostenitori ricevono una ricompensa, che spesso coincide con il prodotto o il servizio che l'impresa intende sviluppare. Nell'**equity crowdfunding**, invece, l'investitore acquisisce una quota del capitale sociale e diventa a tutti gli effetti socio dell'impresa, partecipando ai potenziali benefici della crescita futura. Nel **lending crowdfunding**, infine, il finanziamento assume la forma di un prestito che dovrà essere restituito secondo le condizioni concordate. Oltre all'aspetto finanziario, il crowdfunding consente spesso di verificare l'interesse del mercato nei confronti di un nuovo progetto e di costruire una comunità di clienti e sostenitori prima ancora dell'avvio dell'attività.

Invoice trading e piattaforme digitali di finanziamento

Uno degli strumenti di finanza alternativa più interessanti riguarda la gestione della liquidità. Tradizionalmente, un'impresa che ha emesso una fattura deve attendere settimane, a volte mesi, prima di ricevere il pagamento. Oggi, grazie alle piattaforme digitali, è possibile anticipare questi incassi. Attraverso strumenti come l'**invoice trading**, un'impresa può cedere una propria fattura a investitori online e ricevere subito liquidità. Questo consente di affrontare con maggiore serenità le spese correnti, evitando di ricorrere a forme di credito più tradizionali. Tuttavia, è sempre importante valutare con attenzione i costi del servizio e le condizioni offerte, perché possono variare significativamente da una piattaforma all'altra.

ESEMPIO PRATICO

"Quando ti serve liquidità subito"

Martina gestisce un piccolo studio grafico. Ha appena concluso un progetto importante per un cliente aziendale, emettendo una fattura da 5.000 euro con pagamento a 90 giorni. Nel frattempo, però, deve pagare fornitori, affitto e collaboratori. Invece di chiedere un prestito in banca, decide di utilizzare una piattaforma di invoice trading e ottiene subito una parte dell'importo. In questo modo riesce a mantenere la liquidità necessaria per continuare a lavorare senza interruzioni.

Cosa possiamo imparare:

Gli strumenti di finanza alternativa possono essere utili per gestire situazioni di breve termine, ma è importante valutare i costi e non usarli in modo continuativo senza pianificazione.

Tra gli strumenti alternativi si colloca anche il **direct lending**, ossia il finanziamento erogato direttamente da fondi di investimento o altri operatori specializzati, senza il coinvolgimento diretto del sistema bancario tradizionale. Questa modalità si è sviluppata in risposta all'esigenza di ampliare le fonti di credito a disposizione delle imprese, offrendo soluzioni spesso caratterizzate da una maggiore flessibilità nella durata, nelle garanzie richieste e nella struttura del rimborso. Il direct lending può rappresentare un'opportunità interessante per imprese che presentano progetti solidi ma che non sempre trovano risposte adeguate attraverso i canali finanziari tradizionali.

Per le imprese più strutturate esiste inoltre la possibilità di ricorrere ai **minibond**, strumenti attraverso i quali un'azienda raccoglie capitale direttamente sul mercato emettendo titoli di debito destinati principalmente a investitori professionali. In pratica l'impresa si finanzia impegnandosi a restituire il capitale raccolto e a riconoscere una remunerazione agli investitori secondo condizioni definite al momento dell'emissione. I minibond consentono di diversificare le fonti di finanziamento e di accedere al mercato dei capitali senza dover ricorrere esclusivamente ai finanziamenti bancari. Per questo motivo vengono spesso utilizzati da imprese che hanno raggiunto una certa dimensione e che intendono sostenere piani di investimento rilevanti o percorsi di crescita di medio-lungo periodo.

Quando il finanziamento avviene attraverso l'ingresso di investitori nel capitale dell'impresa si entra invece nell'ambito del venture

capital e del **private equity**. In questi casi non si parla di debito, ma di capitale di rischio: l'investitore diventa socio dell'impresa e condivide sia le opportunità di crescita sia i rischi legati all'attività aziendale.

Il **venture capital** è generalmente rivolto a startup e imprese innovative che operano in mercati ad alto potenziale di sviluppo. In queste realtà il rischio è elevato, ma altrettanto elevate possono essere le prospettive di crescita. Oltre alle risorse finanziarie, gli investitori apportano spesso competenze manageriali, relazioni professionali e supporto strategico, contribuendo a rafforzare la struttura organizzativa dell'impresa.

Il **private equity**, invece, è normalmente destinato ad aziende già consolidate che intendono affrontare nuove fasi di sviluppo, processi di innovazione, acquisizioni, passaggi generazionali o programmi di internazionalizzazione. Attraverso l'ingresso di nuovi soci finanziari, l'impresa può rafforzare il proprio patrimonio e dotarsi delle risorse necessarie per realizzare obiettivi di crescita che sarebbero difficilmente raggiungibili facendo affidamento esclusivamente sull'autofinanziamento o sul credito bancario.

La diffusione di questi strumenti riflette un cambiamento più ampio nel modo di concepire il finanziamento d'impresa. Oggi le aziende possono accedere a un ecosistema finanziario sempre più articolato, nel quale banche, investitori, fondi specializzati e piattaforme digitali svolgono ruoli complementari. Conoscere tali opportunità non significa neces-

sariamente utilizzarle, ma permette all'imprenditrice di valutare con maggiore consapevolezza le soluzioni più adatte alle esigenze della propria attività, alla propria propensione al rischio e alla fase di sviluppo in cui l'impresa si trova.

Gli strumenti di finanza agevolata

Accanto agli strumenti finanziari offerti da banche e investitori, esiste un insieme di opportunità messe a disposizione dalle istituzioni pubbliche per sostenere la nascita, la crescita e la trasformazione delle imprese. Si parla comunemente di **finanza agevolata**, un insieme di strumenti che hanno l'obiettivo di facilitare gli investimenti, incentivare l'innovazione e ridurre le difficoltà di accesso alle risorse finanziarie.

Le forme di sostegno possono assumere caratteristiche diverse.

I **contributi a fondo perduto** rappresentano probabilmente lo strumento più conosciuto. Si tratta di risorse economiche che non devono essere restituite, purché l'impresa realizzi gli investimenti e rispetti le condizioni previste dall'agevolazione. Vengono spesso utilizzati per sostenere progetti di innovazione, digitalizzazione, sostenibilità ambientale, formazione o internazionalizzazione.

I **finanziamenti agevolati**, invece, prevedono la restituzione del capitale ricevuto, ma a condizioni particolarmente favorevoli rispetto a quelle normalmente offerte dal mercato. In alcuni casi possono essere applicati tassi di interesse ridotti o addirittura pari a zero.

Un'altra forma molto diffusa è costituita dai **crediti d'imposta**, che consentono all'impresa di recuperare parte delle spese sostenute attraverso una

riduzione delle imposte da versare. Non si tratta quindi di un'erogazione diretta di denaro, ma di un beneficio fiscale che può contribuire a migliorare la sostenibilità degli investimenti effettuati.

Quando si parla di agevolazioni pubbliche è inoltre frequente incontrare il concetto di **„de minimis“**. Questa espressione indica un particolare regime europeo che consente agli Stati membri di concedere aiuti alle imprese entro determinati limiti, senza la necessità di una preventiva autorizzazione da parte della Commissione Europea.



Per l'impresa è importante conoscere questo concetto perché molti incentivi e contributi vengono contabilizzati all'interno di tale regime e contribuiscono al raggiungimento del massimale previsto.

La finanza agevolata può rappresentare un'importante leva di sviluppo, ma non dovrebbe essere considerata l'unica fonte di sostegno dell'impresa. Le agevolazioni sono spesso temporanee, legate a specifici

obiettivi di politica economica e subordinate al rispetto di requisiti precisi. Per questo motivo, una gestione finanziaria equilibrata deve sempre basarsi sulla capacità dell'impresa di generare valore e sostenersi nel tempo.

L'insieme degli strumenti, se utilizzati con equilibrio, possono sostenere lo sviluppo dell'impresa. Tuttavia, un utilizzo eccessivo o non pianificato può generare dipendenza finanziaria e ridurre la capacità di affrontare momenti di difficoltà. Ancora una volta, la sostenibilità delle scelte non riguarda solo il risultato economico, ma anche la struttura nel tempo.

ESG e accesso al credito

Negli ultimi anni il concetto di ESG è entrato progressivamente anche nel mondo della finanza e del credito.

L'acronimo ESG deriva dalle parole inglesi Environmental, Social e Governance e identifica tre dimensioni utilizzate per valutare la sostenibilità di un'organizzazione:

- la gestione degli impatti ambientali;
- le relazioni con lavoratori, clienti e comunità;
- la qualità della governance e dei processi decisionali.

Sempre più istituzioni finanziarie integrano questi aspetti nelle proprie valutazioni, poiché li considerano indicatori della capacità dell'impresa di gestire rischi e opportunità nel medio-lungo periodo.

Per questo motivo le imprese che dimostrano attenzione a temi come l'efficienza energetica, la gestione delle risorse umane, la trasparenza e la pianificazione strategica possono beneficiare di un dialogo più favorevole con il sistema finanziario.

È tuttavia importante distinguere tra **obblighi normativi** e **pressioni di mercato**.

A seguito delle recenti evoluzioni normative europee e delle proposte contenute nel pacchetto Omnibus, la maggior parte delle **microimprese e delle piccole – PMI non è direttamente soggetta ai principali obblighi di rendicontazione ESG previsti per le grandi imprese**.

Ciò non significa però che il tema sia irrilevante. Molte PMI operano infatti all'interno di filiere produttive nelle quali clienti, committenti, investitori e banche richiedono sempre più frequentemente informazioni sugli aspetti ambientali, sociali e organizzativi.

Per le piccole imprese il tema ESG dovrebbe quindi essere interpretato soprattutto come uno strumento di competitività e di preparazione alle richieste future del mercato, piuttosto che come un adempimento normativo.

In questo senso, la sostenibilità non rappresenta soltanto una questione etica o ambientale, ma un elemento sempre più collegato alla capacità dell'impresa di attrarre investimenti, accedere al credito e consolidare la propria reputazione nel lungo periodo.

Fintech,
innovazione
e nuovi strumenti
finanziari



Fintech, innovazione e nuovi strumenti finanziari

Negli ultimi anni il mondo della finanza è cambiato profondamente, spinto dall'evoluzione tecnologica e dalla diffusione di servizi digitali sempre più accessibili. Oggi non è più necessario rivolgersi esclusivamente a una banca tradizionale per ottenere un finanziamento, gestire pagamenti o investire: molte di queste attività possono essere svolte online, in modo rapido e spesso più flessibile. Questo fenomeno viene definito **Fintech**, abbreviazione di *financial technology*, e rappresenta l'incontro tra finanza e innovazione tecnologica. Per un'aspirante imprenditrice, conoscere questi strumenti significa aprirsi a nuove opportunità, ma anche imparare a muoversi con consapevolezza in un contesto in continua evoluzione.

Criptovalute

Un ambito che ha suscitato grande interesse negli ultimi anni è quello delle criptovalute, si pensi per esempio a Bitcoin o Ethereum. Si tratta di valute digitali che non sono emesse da una banca centrale, ma si basano su tecnologie decentralizzate, come la blockchain. Nonostante la grande visibilità mediatica, è importante chiarire che le criptovalute non sono uno strumento semplice né privo di rischi. Al contrario, il loro valore può subire va-

riazioni molto rapide anche nel giro di poche ore. Questo significa che un investimento può aumentare o diminuire in modo significativo in tempi molto brevi. A questo si aggiunge l'assenza di garanzie: a differenza dei depositi bancari, le criptovalute non sono protette da sistemi di tutela. In caso di problemi tecnici, fallimento della piattaforma o frodi, recuperare il denaro può essere estremamente difficile. Proprio per questo motivo, le criptovalute non sono generalmente adatte come strumento principale di gestione finanziaria per un'impresa, soprattutto nelle fasi iniziali.

Stablecoin

Per cercare di ridurre la volatilità delle criptovalute, sono state sviluppate le cosiddette stablecoin, ovvero valute digitali il cui valore è collegato a quello di una valuta tradizionale, come l'euro o il dollaro oppure un sottostante composto da altri prodotti finanziari. In teoria, questo le rende più stabili rispetto alle criptovalute tradizionali. Tuttavia, è importante comprendere che questa stabilità dipende dalla solidità dell'ente che le emette e dalla reale disponibilità di riserve a garanzia. Non sempre queste informazioni sono trasparenti o facilmente verificabili, e anche in questo caso è necessario agire con prudenza.

Euro digitale

Accanto alle iniziative private, anche le istituzioni stanno lavorando a nuove forme di moneta digitale. La Banca Centrale Europea, ad esempio, sta sviluppando il progetto dell'euro digitale, una versione elettronica della moneta unica che potrebbe affiancare il contante e i pagamenti tradizionali. L'euro digitale sarebbe garantito dalla banca centrale e potrebbe offrire maggiore sicurezza rispetto ad altre forme di pagamento digitale. Per le imprese, questo potrebbe tradursi in pagamenti più rapidi, costi ridotti e una maggiore efficienza nelle transazioni quotidiane. Va comunque sottolineato che si tratta di un progetto ancora in fase di definizione, i cui sviluppi concreti saranno visibili solo nei prossimi anni.

SGUARDO AL FUTURO

"Come potrebbero cambiare i pagamenti"

Immagina di ricevere un pagamento in pochi secondi, senza costi elevati e con elevati standard di sicurezza. Questo è uno degli obiettivi dell'euro digitale: rendere i pagamenti più semplici, veloci e accessibili.

Anche se non è ancora realtà, conoscere questi sviluppi ti aiuta a prepararti al futuro.

Innovazione sì, ma con consapevolezza

Il Fintech rappresenta senza dubbio una grande opportunità. Permette di semplificare processi, accedere a nuovi strumenti e ridurre alcune barriere all'ingresso nel mondo imprenditoriale. Allo stesso tempo, però, introduce nuovi rischi, legati soprattutto alla complessità degli strumenti e alla presenza di operatori non sempre affidabili. Per questo motivo, il consiglio principale è quello di avvicinarsi a queste soluzioni con curiosità ma anche con prudenza. Prima di utilizzare un servizio digitale o investire in strumenti innovativi, è fondamentale informarsi, confrontare le alternative disponibili e assicurarsi di aver compreso pienamente il funzionamento. La tecnologia può essere un alleato prezioso per la tua impresa, ma solo se utilizzata in modo consapevole e responsabile.

Investimenti e
gestione del patrimonio



Investimenti e gestione del patrimonio

Prima di investire il proprio patrimonio — o anche solo una parte di esso — è fondamentale avere una visione chiara dei propri obiettivi. Investire, infatti, non significa semplicemente "far fruttare del denaro", ma prendere decisioni consapevoli su come utilizzare le risorse oggi per costruire valore nel futuro.

Un primo passo importante consiste nel definire l'orizzonte temporale: per quanto tempo sei disposta a non disporre di quel denaro? Questa scelta condiziona profondamente il tipo di investimento più adatto. Alcune decisioni sono compatibili con obiettivi a breve termine, mentre altre richiedono tempo per esprimere il proprio potenziale.

In senso più ampio, si può dire che un investimento non riguarda solo il denaro, ma anche il tempo e le scelte che lo accompagnano. È un processo che richiede riflessione e coerenza, e che nel lungo periodo contribuisce alla costruzione di un patrimonio.

I triangolo magico: equilibrio tra liquidità, rendimento e sicurezza

Per orientarsi nel mondo degli investimenti, è utile partire da un modello semplice ma molto efficace: il cosiddetto **triangolo magico**, che mette in relazione tre elementi fondamentali — liquidità, rendimento e sicurezza.

La **liquidità** indica la facilità con cui è possibile trasformare un investimento in denaro disponibile. Un conto corrente, ad esempio, offre un'elevata liquidità perché consente di accedere in qualsiasi momento alle risorse. Al contrario, un immobile richiede tempo per essere venduto e comporta costi rilevanti: per questo motivo è considerato poco liquido.

Il **rendimento** rappresenta invece il guadagno ottenuto da un investimento. Può derivare da interessi, dall'aumento del valore di un'attività o da altre forme di ritorno economico. Tuttavia, è importante distinguere tra rendimento nominale e rendimento reale: quest'ultimo tiene conto dell'inflazione, che riduce nel tempo il potere d'acquisto del denaro.

La **sicurezza**, infine, riguarda la probabilità di conservare il capitale investito. Alcuni strumenti, come i depositi bancari entro determinati limiti, offrono una protezione elevata, mentre altri, come le azioni, possono essere soggetti a oscillazioni anche significative.

Questi tre elementi sono tra loro in tensione. Nella maggior parte dei casi, un investimento può eccellere solo in due di questi aspetti, ma difficilmente in tutti e tre contemporaneamente. Comprendere questo equilibrio aiuta a evitare illusioni e a costruire strategie più realistiche.

Il ruolo del tempo e dell'inflazione

Quando si investe, il tempo gioca un ruolo fondamentale. Non solo perché consente di superare eventuali fasi di instabilità, ma anche perché amplifica gli effetti del rendimento.

Un elemento spesso sottovalutato è l'**inflazione**, ovvero l'aumento generale dei prezzi nel tempo. Anche piccole variazioni possono avere conseguenze significative nel lungo periodo. Questo significa che lasciare il denaro fermo, ad esempio su un conto corrente, può comportare una perdita di valore reale.

Al contrario, investimenti che producono rendimenti nel tempo possono beneficiare dell'effetto dell'**interesse composto**: gli interessi maturati generano a loro volta altri interessi. Si tratta di un meccanismo semplice ma molto potente, che si manifesta pienamente soprattutto su orizzonti temporali lunghi.

Come cresce un investimento: interesse semplice e composto

Per comprendere davvero come un investimento evolve nel tempo, è utile distinguere tra **interesse semplice** e **interesse composto**.

Nel caso dell'**interesse semplice**, il rendimento viene calcolato sempre sul capitale iniziale. Questo significa che gli interessi maturati non producono a loro volta nuovi interessi. La formula è relativamente semplice:

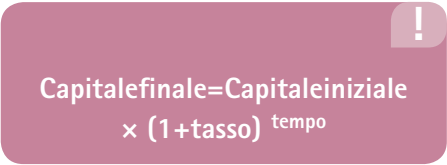
!

$$\text{Interesse} = \text{Capitale} \times \text{Tasso} \times \text{Tempo}$$

Ad esempio, investendo 1.000 euro con un tasso del 3% annuo per 3 anni, il guadagno sarà calcolato sempre sui 1.000 euro iniziali.

Diverso è il caso dell'**interesse composto**, che rappresenta uno dei meccanismi più importanti negli investimenti di lungo periodo. In questo caso, gli interessi maturati vengono reinvestiti, generando a loro volta nuovi interessi.

La formula generale è la seguente:


$$\text{Capitale finale} = \text{Capitale iniziale} \times (1 + \text{tasso})^{\text{tempo}}$$

Questo significa che, anno dopo anno, la base su cui si calcolano gli interessi cresce progressivamente.

La differenza tra i due approcci può sembrare limitata nel breve periodo, ma diventa molto significativa nel lungo termine. È proprio per questo motivo che il tempo, negli investimenti, assume un ruolo così centrale.

Comprendere questo meccanismo aiuta anche a sviluppare un approccio più paziente e coerente, evitando la tentazione di cercare risultati immediati. In molti casi, la crescita più solida è quella che si costruisce lentamente, attraverso decisioni costanti e consapevoli.

Diversificazione: una forma di protezione

Un principio fondamentale nella gestione degli investimenti è la **diversificazione**. Distribuire le risorse su più strumenti significa ridurre il rischio di dipendere dall'andamento di un'unica scelta.

Questo approccio è particolarmente importante in un contesto incerto, in cui non è possibile prevedere con precisione l'evoluzione dei mercati. Investire in più settori, aree geografiche o strumenti consente di bilanciare eventuali perdite con risultati positivi su altri fronti.

La diversificazione non elimina il rischio, ma lo rende più gestibile. È una strategia coerente con un approccio sostenibile, perché evita scelte eccessivamente concentrate e spesso più vulnerabili.

"Troppo concentrato, troppo vulnerabile"

Investire tutto in un unico strumento può sembrare semplice, ma espone a rischi elevati.

La diversificazione è una forma di protezione.

Le principali classi di investimento

Un investimento può assumere forme diverse, chiamate **classi di attività**, ciascuna con caratteristiche specifiche in termini di rischio, rendimento e liquidità.

Le **obbligazioni** rappresentano un prestito concesso a uno Stato o a un'impresa. Offrono generalmente un rendimento più stabile, ma sono influenzate da fattori come i tassi di interesse e l'affidabilità dell'emittente.

Le **azioni** rappresentano una quota di proprietà di un'azienda. Offrono potenzialmente rendimenti più elevati, ma sono soggette a oscillazioni anche significative. Oltre all'andamento del prezzo, possono generare reddito attraverso i dividendi.

Gli **ETF** (Exchange Traded Funds) sono strumenti che replicano l'andamento di un indice e permettono di investire in un'ampia gamma di titoli con un'unica operazione. Questo li rende particolarmente interessanti per chi desidera diversificare anche con capitali contenuti.

I **crediti P2P** consentono di prestare denaro ad altri soggetti tramite piattaforme digitali. Offrono rendimenti interessanti, ma richiedono attenzione nella valutazione del rischio e andrebbero utilizzati solo come parte di un portafoglio ben diversificato.

Gli **immobili**, infine, rappresentano una forma di investimento reale. Possono offrire stabilità e rendimento nel lungo periodo, ma richiedono capitali elevati, hanno scarsa liquidità e comportano costi di gestione.

La scelta tra queste diverse opzioni dipende non solo dagli obiettivi finanziari, ma anche dalla capacità di sopportare il rischio e dalla visione complessiva dell'attività.

Diversificare anche tra patrimonio personale e aziendale

Quando si parla di diversificazione, si pensa spesso solo alla distribuzione degli investimenti tra strumenti diversi. Esiste però un'altra forma di diversificazione altrettanto importante, soprattutto per chi avvia o gestisce un'impresa: la distinzione tra patrimonio personale e patrimonio aziendale.

In molti casi, soprattutto nelle fasi iniziali, queste due dimensioni tendono a sovrapporsi. È comprensibile: l'impresa nasce spesso grazie alle risorse personali dell'imprenditrice. Tuttavia, nel tempo, mantenere una separazione chiara diventa fondamentale.

Da un lato, questa distinzione aiuta a proteggere il patrimonio personale dai rischi legati all'attività imprenditoriale. Dall'altro, consente di avere una visione più chiara delle reali performance dell'impresa, evitando di confondere esigenze aziendali e bisogni personali.

Anche dal punto di vista della pianificazione finanziaria, questa separazione permette di costruire strategie più equilibrate. Il patrimonio aziendale può essere orientato allo sviluppo e alla crescita dell'attività, mentre quello personale può seguire obiettivi diversi, come la sicurezza, la previdenza o la costruzione di riserve nel tempo.

Questa distinzione è coerente anche con un approccio sostenibile alla gestione finanziaria. Evitare di compromettere le risorse personali per sostenere l'impresa in modo non equilibrato significa applicare, in modo concreto, il principio del "do no harm", proteggendo non solo l'attività, ma anche la propria stabilità personale.

Investire in modo sostenibile

Negli ultimi anni, sempre più investitori considerano non solo il rendimento, ma anche l'impatto delle proprie scelte. La finanza sostenibile si basa sui criteri **ESG** — ambientali, sociali e di governance — e mira a promuovere modelli economici più equilibrati.

Per le piccole imprese, questo approccio si traduce spesso in strumenti pratici, come i **report VSME**, che permettono di raccogliere informazioni su aspetti come l'uso delle risorse, le condizioni di lavoro o le relazioni con il territorio.

Non si tratta di obblighi complessi, ma di un percorso graduale verso una maggiore trasparenza. Anche piccoli passi possono fare la differenza, contribuendo a costruire fiducia con clienti, partner e finanziatori.

In questo contesto, il principio del "do no harm" assume un ruolo centrale: investire e operare evitando impatti negativi significa costruire valore nel lungo periodo, non solo economico ma anche sociale.

I fattori psicologici: quando le emozioni influenzano le scelte

Le decisioni di investimento non sono mai completamente razionali. Emozioni, percezioni e abitudini influenzano spesso il comportamento, dando origine a quelli che vengono definiti bias comportamentali.

Tra i più comuni vi è la tendenza a seguire il comportamento degli altri, soprattutto nei momenti di euforia dei mercati, oppure la paura di perdere, che può portare a scelte troppo prudenti o impulsive.

Essere consapevoli di questi meccanismi è il primo passo per gestirli. Non significa eliminarli del tutto, ma imparare a riconoscerli e a non farsi guidare esclusivamente da essi.

"Questo investimento è sostenibile nel tempo?"

- è coerente con il mio orizzonte temporale?
- è in linea con i miei valori?
- quanto rischio sono disposta a sopportare?

Investire significa scegliere, non solo guadagnare.



Protezione, rischi
e sicurezza finanziaria



Protezione, rischi e sicurezza finanziaria

Fare impresa significa creare valore, ma anche confrontarsi con l'incertezza. Ogni attività imprenditoriale, per quanto ben pianificata, è esposta a rischi che possono influenzarne la stabilità e la continuità.

Per questo motivo, proteggere la propria impresa — e in molti casi anche il proprio patrimonio personale — è una parte essenziale della gestione finanziaria. Non si tratta di evitare ogni rischio, cosa che sarebbe impossibile, ma di riconoscerlo, valutarlo e gestirlo in modo consapevole.

In questo senso, la sicurezza finanziaria non è un elemento accessorio, ma un pilastro della sostenibilità. Un'impresa che sa prevenire e affrontare le criticità è più resiliente e in grado di mantenere nel tempo relazioni corrette con clienti, fornitori, collaboratori e territorio.

Comprendere il rischio: una parte naturale dell'impresa

Il rischio è spesso percepito come qualcosa di negativo, ma in realtà è parte integrante dell'attività imprenditoriale. Innovare, investire, crescere: tutte queste azioni comportano una componente di incertezza.

Ciò che fa la differenza non è la presenza del rischio, ma il modo in cui viene gestito. Un primo passo importante consiste nel riconoscere le diverse tipologie.

Esistono rischi legati al mercato, come cambiamenti nella domanda o nella concorrenza; rischi operativi, che riguardano processi interni, fornitori o tecnologie; rischi finanziari, legati alla liquidità o all'indebitamento; e rischi esterni, come eventi imprevisti o crisi economiche e climatiche.

Sviluppare una visione complessiva permette di evitare decisioni impulsive e di costruire un sistema più solido. Questo approccio è coerente con il principio del *"do no harm"*, perché riduce la probabilità di effetti negativi non solo per l'impresa, ma anche per le persone che ne fanno parte o che vi collaborano.

Il risk management: prevenire e prepararsi

Gestire il rischio non significa eliminarlo, ma creare le condizioni per affrontarlo.

Il **risk management** è l'insieme di attività che consente di individuare le possibili criticità, valutarne l'impatto e definire strategie per ridurre le conseguenze negative.

Nella pratica, questo può tradursi in azioni semplici ma importanti: diversificare fornitori e clienti, mantenere un livello adeguato di liquidità, monitorare indicatori finanziari, aggiornare competenze e strumenti.

Un elemento centrale è anche la capacità di pianificare scenari alternativi. Chiedersi cosa accadrebbe in caso di riduzione dei ricavi o aumento dei costi consente di prepararsi in anticipo e di evitare reazioni affrettate.

Un'impresa che integra queste logiche nella gestione quotidiana costruisce una base più solida e inclusiva, capace di resistere meglio anche a contesti difficili.

Il ruolo delle assicurazioni

Uno degli strumenti più concreti per gestire il rischio è rappresentato dalle assicurazioni. Spesso vengono considerate un costo, ma in realtà rappresentano una forma di protezione fondamentale.

Accanto alle coperture obbligatorie, esistono diverse soluzioni pensate per le imprese e per le libere professioniste.

La **responsabilità civile professionale**, ad esempio, protegge da eventuali danni causati a terzi nello svolgimento dell'attività. Le polizze per **perdita di reddito** o **interruzione dell'attività** possono garantire continuità economica in caso di imprevisti.

Sempre più rilevante è anche il tema del **cyber risk**, legato alla digitalizzazione. Attacchi informatici, perdita di dati o blocchi dei sistemi possono avere conseguenze significative, anche per imprese di piccole dimensioni.

Scegliere le coperture più adatte significa valutare attentamente i rischi specifici della propria attività. Non si tratta di assicurare tutto, ma di individuare le aree più critiche e proteggerle in modo mirato.

Questa scelta rientra pienamente in una logica di sostenibilità: prevenire conseguenze gravi permette di salvaguardare non solo l'impresa, ma anche le persone che dipendono da essa.

"Prevenire è una scelta strategica"

Claudia gestisce una piccola attività e decide di stipulare una polizza per l'interruzione dell'attività. Quando un imprevisto le impedisce di lavorare per alcune settimane, riesce a coprire i costi senza compromettere la stabilità dell'impresa.

Non tutti i rischi si possono evitare, ma molti si possono gestire.

Frodi finanziarie: riconoscere i segnali

Con la diffusione dei servizi digitali, sono aumentate anche le opportunità per attività fraudolente. Le frodi finanziarie possono assumere forme diverse, spesso molto sofisticate, e colpire sia le imprese sia i privati.

Tra i casi più comuni vi sono tentativi di phishing, falsi investimenti, richieste di pagamento fraudolente o accessi non autorizzati ai sistemi aziendali.

Un elemento ricorrente è la costruzione di un senso di urgenza: messaggi che spingono ad agire rapidamente, senza lasciare il tempo per verificare le informazioni. In altri casi, vengono promessi guadagni elevati e sicuri, che però non trovano riscontro nella realtà.

Sviluppare una maggiore consapevolezza è il primo passo per difendersi. Questo significa verificare sempre le fonti, non condividere informazioni sensibili e non prendere decisioni sotto pressione.

La sicurezza finanziaria passa anche attraverso la formazione e l'attenzione quotidiana. Proteggere l'impresa da frodi significa tutelare il lavoro svolto e le relazioni costruite nel tempo.

Violenza economica: un tema spesso invisibile

Accanto ai rischi più evidenti, esiste una forma di vulnerabilità meno riconosciuta ma altrettanto importante: la **violenza economica**.

Si tratta di situazioni in cui una persona subisce un controllo o una limitazione della propria autonomia finanziaria. Può manifestarsi, ad esempio, attraverso l'accesso limitato al denaro, il controllo delle spese, l'impossibilità di gestire un conto corrente o l'indebitamento forzato.

Per le imprenditrici, questo tema può avere un impatto particolarmente rilevante, perché incide direttamente sulla capacità di prendere decisioni e sviluppare la propria attività.

Riconoscere queste dinamiche è un passo fondamentale. La violenza economica non sempre è immediatamente visibile, ma può avere effetti profondi e duraturi.

Questo tipo di violenza può assumere forme diverse, che spesso si intrecciano tra loro. In molti casi, la persona coinvolta non ne è pienamente consapevole, soprattutto quando queste dinamiche si sviluppano all'interno di relazioni di fiducia.

Alcuni segnali possono includere il controllo totale delle risorse economiche da parte di un partner o di un familiare, la limitazione dell'accesso a conti correnti o strumenti finanziari, oppure la necessità di giustificare ogni spesa, anche minima.

In altri casi, può manifestarsi attraverso l'imposizione di debiti o scelte finanziarie non condivise, la firma forzata di garanzie o l'utilizzo improprio del nome della persona per ottenere credito.

Può accadere anche che una donna venga scoraggiata o ostacolata nel proprio percorso lavorativo o imprenditoriale, riducendo così la sua indipendenza economica nel tempo.

Riconoscere queste situazioni è il primo passo per affrontarle. La violenza economica non riguarda solo il denaro, ma l'autonomia, la dignità e la possibilità di costruire il proprio futuro.

Nel contesto imprenditoriale, può tradursi in una minore capacità decisionale, in difficoltà nell'accesso al credito o in una gestione non trasparente delle risorse. A lungo termine, può compromettere la sostenibilità dell'attività e la sicurezza personale.

Promuovere l'educazione finanziaria significa anche rendere visibili queste dinamiche e offrire strumenti per prevenirle. In questo senso, la consapevolezza economica diventa una forma di protezione.

Un elemento centrale nella prevenzione della violenza economica è la costruzione dell'autonomia finanziaria. Questo non significa solo avere un reddito, ma anche avere accesso alle informazioni, agli strumenti e alle competenze necessarie per gestire il proprio denaro.

Per un'imprenditrice, autonomia finanziaria significa:

- conoscere la propria situazione economica
- avere accesso diretto ai conti e agli strumenti finanziari
- poter prendere decisioni in modo indipendente
- comprendere le implicazioni delle scelte economiche

"Sono in controllo delle mie scelte finanziarie?"

- gestisco in autonomia il mio denaro?
- ho accesso alle informazioni di cui ho bisogno?
- posso prendere decisioni senza pressioni esterne?

L'autonomia economica è una forma di sicurezza.

Previdenza e
pianificazione
futura



Previdenza e pianificazione futura

Pensare al futuro può sembrare lontano, soprattutto quando si è nella fase iniziale di un'attività imprenditoriale. Le priorità quotidiane — clienti, fatturato, gestione operativa — occupano gran parte del tempo e dell'attenzione. Eppure, proprio in queste fasi iniziali si pongono le basi per la sicurezza economica di lungo periodo.

La **previdenza** non riguarda solo la pensione, ma la capacità di costruire nel tempo una stabilità finanziaria che permetta di affrontare le diverse fasi della vita con maggiore serenità. Per chi è lavoratrice autonoma o imprenditrice, questo tema assume un'importanza ancora maggiore, perché il sistema di protezione è spesso meno strutturato rispetto a quello di chi lavora come dipendente.

Il sistema previdenziale: tra obbligo e scelta

In Italia, la previdenza si basa su due livelli principali: la **previdenza obbligatoria** e la **previdenza complementare**.

La previdenza obbligatoria è quella gestita dagli enti pubblici, come l'INPS, ed è finanziata attraverso i contributi versati durante la vita lavorativa. Tuttavia, a causa dei cambiamenti demografici e dell'aumento dell'aspettativa di

vita, le prestazioni future tendono a essere più basse rispetto al passato.

Per molte lavoratrici autonome e imprenditrici, questo significa che l'assegno pensionistico potrebbe coprire solo una parte del reddito percepito durante l'attività.

Da qui nasce l'importanza della previdenza complementare, che consente di integrare la pensione obbligatoria attraverso forme di risparmio dedicate.

Previdenza complementare: costruire nel tempo

La previdenza complementare è un sistema volontario che permette di accumulare risorse nel tempo, investendole sui mercati finanziari con l'obiettivo di ottenere una rendita futura.

Funziona in modo relativamente semplice: si effettuano versamenti in un fondo pensione e, nel tempo, il capitale cresce grazie ai rendimenti degli investimenti. L'importo e la periodicità della contribuzione sono discrezionali e possono variare nel tempo.

Al momento della pensione, il montante maturato può essere trasformato in una rendita, o in taluni casi anche ritirato in forma di capitale, offrendo un'integrazione al sistema previdenziale pubblico.

Ciò che rende questo strumento particolarmente efficace è il tempo. Prima si inizia a contribuire, maggiore sarà il capitale accumulato, anche a parità di importo versato.

Le diverse soluzioni disponibili

Esistono diverse forme di previdenza complementare, tra cui i **fondi pensione aperti**, accessibili a tutti e tutte, e i **fondi pensione chiusi**, generalmente legati a specifiche categorie o settori.

Accanto a questi, vi sono i **piani individuali pensionistici (PIP)**, offerti soprattutto da compagnie assicurative.

La scelta tra queste soluzioni dipende da diversi fattori, tra cui i costi, la flessibilità e le modalità di investimento. Non esiste una soluzione valida per tutti: ciò che conta è individuare quella più coerente con le proprie esigenze e il proprio percorso professionale.

Il ruolo della pianificazione

Uno degli elementi più importanti nella previdenza è la continuità. Versamenti regolari, anche di importo contenuto, possono portare a risultati significativi nel lungo periodo.

Per questo motivo, è utile integrare la previdenza nella propria pianificazione finanziaria complessiva, evitando di considerarla come un aspetto secondario. Allo stesso tempo, è

importante mantenere un equilibrio: investire nella previdenza non deve compromettere la capacità di far fronte alle esigenze presenti.

Questa visione riflette un approccio sostenibile alla gestione delle risorse, in cui il presente e il futuro vengono considerati insieme.

Previdenza e autonomia economica

Per le donne, il tema della previdenza è strettamente legato a quello dell'autonomia economica. Carriere discontinue, periodi dedicati alla cura familiare o differenze retributive possono tradursi, nel tempo, in pensioni più basse.

Per questo motivo, sviluppare una consapevolezza previdenziale fin dalle prime fasi della vita lavorativa è particolarmente importante. Non si tratta solo di accumulare risorse, ma di costruire indipendenza e sicurezza.

In questo contesto, la previdenza complementare può rappresentare uno strumento di empowerment, che consente di colmare, almeno in parte, queste differenze.

Flessibilità e possibilità di utilizzo

Un aspetto spesso poco noto è che le risorse accumulate in un fondo pensione non sono completamente "bloccate" fino al momento del pensionamento.

In determinate condizioni, è possibile accedere a una parte del capitale per esigenze specifiche, come spese sanitarie, acquisto della prima casa o altre necessità. Esistono inoltre strumenti che permettono un'uscita graduale nella fase finale della vita lavorativa.

Questa flessibilità rende la previdenza complementare uno strumento più adattabile alle diverse situazioni personali.

Una scelta responsabile nel lungo periodo

Integrare la previdenza nella propria strategia finanziaria significa adottare una prospettiva di lungo periodo. Non si tratta di rinunciare al presente, ma di costruire un futuro più stabile.

Questa scelta è coerente con il principio del "do no harm": prendersi cura della propria sicurezza economica significa ridurre la probabilità di trovarsi in situazioni di vulnerabilità in futuro. Allo stesso tempo, contribuisce a creare un sistema più equilibrato, in cui ogni persona ha gli strumenti per affrontare le diverse fasi della vita con maggiore autonomia.

"Rimandare ha un costo invisibile"

Posticipare la previdenza può sembrare una scelta temporanea, ma nel lungo periodo riduce le opportunità di crescita del capitale.

Il tempo è uno degli elementi più importanti nella previdenza.

Previdenza complementare in Trentino-Alto Adige

Per chi vive e lavora in Trentino-Alto Adige, il tema della previdenza complementare si collega anche a un sistema territoriale particolarmente sviluppato. In questo contesto, uno strumento centrale è rappresentato dal Progetto Pensplan.

Pensplan è il Progetto di Welfare Complementare della Regione autonoma Trentino-Alto Adige. Il Progetto coinvolge vari attori: la Regione e le due Province autonome di Trento e di Bolzano, la società di servizi Pensplan Centrum S.p.A., i quattro Fondi Pensione complementare istituiti in Regione e partner di Pensplan Centrum S.p.A. – Laborfonds, Plurifonds, Raiffeisen Fondo Pensione Aperto e Pensplan Profi, la società di gestione del risparmio Euro Plus SGR S.p.A. e 20 partner fra sindacati, patronati e associazioni di categoria per la gestione della rete Pensplan Infopoint su tutto il territorio regionale.

Come funziona e chi può aderire

Il primo passo per la costruzione della pensione complementare è l'adesione a un fondo pensione.

Chi ha un contratto di lavoro come dipendente può aderire a un fondo pensione negoziale, come Laborfonds, in coerenza con le previsioni del contratto collettivo di riferimento.

Chi non può aderire a un fondo chiuso o chi sceglie di iscriversi a una forma pensionistica complementare diversa, può aderire a un fondo pensione aperto, come Plurifonds, Pensplan Profi o il Fondo Pensione Aperto Raiffeisen, attraverso un'adesione di tipo individuale, che può essere anche slegata dalla situazione professionale.

I vantaggi per chi sceglie di aderire a un fondo pensione

I fondi pensione convenzionati aderenti al Progetto Pensplan offrono diversi benefici, che li rendono uno strumento particolarmente interessante soprattutto per chi inizia a costruire la propria previdenza.

Uno degli aspetti più rilevanti riguarda i **costi di gestione**, che tendono a essere contenuti rispetto ad altre forme di previdenza individuale, anche grazie ai servizi informativi, contabili e amministrativi gratuiti erogati da Pensplan Centrum S.p.A. Questo ha un impatto diretto sul capitale finale, soprattutto nel lungo periodo.

A questo si aggiungono i **vantaggi fiscali**: i contributi versati possono essere dedotti dal reddito entro determinati limiti, riducendo l'imposizione fiscale.

Un altro elemento importante è la possibilità di accedere, in determinate situazioni, a una parte delle risorse accumulate prima del pensionamento, per spese specifiche come la salute o l'abitazione.

Una scelta consapevole nel proprio percorso

Integrare strumenti come i fondi pensione nella propria pianificazione significa fare una scelta orientata al lungo periodo, ma anche coerente con il proprio contesto territoriale.

Per un'imprenditrice o una lavoratrice autonoma, può essere utile valutare attentamente le diverse opzioni disponibili, considerando non solo i vantaggi economici, ma anche la flessibilità e la coerenza con il proprio percorso professionale.

In ogni caso, ciò che conta è sviluppare una visione previdenziale consapevole, in cui le decisioni vengono prese sulla base di informazioni chiare e comprensibili. Anche in questo ambito, l'educazione finanziaria rappresenta uno strumento fondamentale di autonomia.

"Iniziare presto fa la differenza"

Laura inizia a versare una piccola quota mensile in un fondo pensione fin dai primi anni di attività. Nel tempo, senza sforzi eccessivi, riesce a costruire un capitale significativo.

La costanza conta più dell'importo.



Servizi della Camera di
commercio di bolzano



Servizi della Camera di commercio di bolzano

Avviare un'impresa è prima di tutto un percorso di crescita. Significa trasformare un'idea in qualcosa di concreto, creare valore e contribuire allo sviluppo del proprio territorio. È una scelta che richiede impegno e consapevolezza, ma offre anche grandi opportunità, sia dal punto di vista professionale sia personale.

In questo percorso non si è soli. La Camera di commercio di Bolzano sostiene da anni lo sviluppo dell'imprenditorialità locale, accompagnando aspiranti imprenditrici e imprese già attive nelle diverse fasi del loro cammino. Attraverso servizi di orientamento, formazione, accesso alle informazioni e supporto all'innovazione, mette a disposizione strumenti concreti per facilitare le scelte e rafforzare la capacità decisionale.

Conoscere queste opportunità significa poter costruire il proprio progetto su basi più solide, affrontando le sfide con maggiore sicurezza e sviluppando al meglio il proprio potenziale. Non si tratta di sostituire l'iniziativa individuale, ma di valorizzarla, creando un ambiente favorevole alla crescita e all'innovazione.

In questo senso, il supporto istituzionale diventa parte integrante di un modello imprenditoriale sostenibile e inclusivo, in cui le competenze, le relazioni e le opportunità si rafforzano reciprocamente.

Orientarsi tra le opportunità: il Portale Agevolazioni

In un contesto in cui le opportunità di finanziamento sono numerose ma spesso frammentate, uno degli strumenti più utili messi a disposizione dalla Camera di commercio di Bolzano è il **Portale Agevolazioni**. Si tratta di un servizio pensato per imprese e aspiranti imprenditrici che desiderano orientarsi tra contributi, incentivi e strumenti di finanza agevolata disponibili a livello europeo, nazionale e locale.

Il funzionamento è semplice, ma molto efficace. Attraverso il portale, è possibile compilare un modulo online in cui vengono fornite alcune informazioni di base sul proprio progetto: il tipo di investimento, le caratteristiche dell'attività, il settore di riferimento e gli obiettivi che si intendono raggiungere.

A partire da questi elementi, il personale della Camera di commercio di Bolzano avvia un'analisi mirata. Non si tratta di un elenco generico di bandi, ma di una vera e propria ricerca personalizzata, costruita sulla base delle esigenze specifiche dell'impresa o dell'idea imprenditoriale.

Il risultato di questo lavoro è un **report personalizzato**, che raccoglie le opportunità più rilevanti e potenzialmente accessibili, fornendo un primo orientamento concreto. Questo permette di risparmiare tempo e di concentrarsi sulle soluzioni più coerenti con il proprio progetto.

Il servizio non si esaurisce con l'invio del report. Dopo aver ricevuto il materiale, è possibile richiedere un incontro individuale di approfondimento, durante il quale analizzare insieme le opportunità individuate, chiarire eventuali dubbi e valutare i passi successivi.

In questo modo, il Portale Agevolazioni non rappresenta solo uno strumento informativo, ma un vero e proprio punto di partenza per costruire una strategia di finanziamento più consapevole e strutturata.

Crescere attraverso il confronto: il mentoring per imprese al femminile

Avviare o sviluppare un'impresa significa affrontare decisioni complesse, spesso in un contesto in cui non sempre si hanno tutte le risposte. In queste fasi, il confronto con chi ha già vissuto esperienze simili può fare la differenza.

Il servizio di **mentoring per l'imprenditoria femminile** nasce proprio con questo obiettivo: creare uno spazio di dialogo tra aspiranti o neo-imprenditrici e donne che hanno già maturato esperienza nel mondo dell'impresa. Non si tratta di una consulenza tecnica tradizionale, ma di un percorso basato sulla relazione. La mentor mette infatti a disposizione il proprio vissuto, condividendo non solo successi, ma anche difficoltà, errori e strategie che hanno funzionato nel tempo. Questo permette di leggere in modo più realistico le sfide imprenditoriali e di affrontarle con maggiore consapevolezza.

All'interno di questo percorso, la persona che avvia o sviluppa l'attività ha la possibilità di confrontarsi su temi diversi: dalla definizione della propria idea alla gestione delle priorità, dalle scelte strategiche ai momenti di incertezza.

Questo tipo di accompagnamento contribuisce anche a rafforzare reti di relazione tra imprenditrici, favorendo la condivisione e contrastando il senso di isolamento che può emergere soprattutto nelle fasi iniziali.

Nel suo insieme, il mentoring rappresenta uno strumento di empowerment: aiuta a sviluppare competenze, ma soprattutto autonomia, permettendo di affrontare il percorso imprenditoriale con maggiore equilibrio e fiducia nelle proprie capacità.

"Un confronto che cambia prospettiva"

Silvia ha avviato da poco la sua attività, ma si trova davanti a scelte che la mettono in difficoltà. Nel confronto con la sua mentor riesce a rileggere la situazione con maggiore chiarezza e a individuare soluzioni che prima non aveva considerato.

A volte non servono nuove informazioni, ma un nuovo punto di vista.

Dall'idea alla realtà: il servizio di creazione d'impresa

Trasformare un'idea in un'attività concreta è uno dei passaggi più delicati del percorso imprenditoriale. Spesso si parte con entusiasmo, ma emergono rapidamente domande pratiche che possono creare incertezza: quale forma giuridica scegliere? Quali obblighi comporta? Come organizzare l'attività in modo sostenibile?

Il servizio di **creazione d'impresa** della Camera di commercio di Bolzano nasce proprio per accompagnare aspiranti imprenditrici e imprenditori in questa fase iniziale, offrendo uno spazio di confronto diretto con personale qualificato.

Attraverso un colloquio individuale di orientamento, è possibile analizzare la propria idea e tradurla in un progetto più strutturato. Non si tratta di fornire soluzioni standard, ma di orientare la scelta sulla base delle caratteristiche dell'attività e degli obiettivi personali.

Uno degli aspetti centrali riguarda la definizione della **forma giuridica**. Impresa individuale o società? E, nel caso di una società, quale tipologia scegliere? Ogni opzione presenta vantaggi, costi e responsabilità differenti. Comprendere queste differenze è fondamentale per costruire basi solide fin dall'inizio.

Accanto a questo, viene affrontato il tema del **codice ATECO**, spesso percepito come un elemento puramente amministrativo, ma in realtà molto rilevante. La scelta corretta consente di definire con precisione l'attività svolta e può influenzare diversi aspetti, tra cui l'accesso a incentivi o specifici regimi normativi.

Un altro passaggio fondamentale è la comprensione del **business plan**. Molte persone lo vedono come un documento formale richiesto dalla banca, ma in realtà è uno strumento essenziale di riflessione. Aiuta a mettere ordine nelle idee, a valutare la sostenibilità economica del progetto e a identificare rischi e opportunità.

Il valore del servizio sta proprio nella possibilità di affrontare questi temi in modo guidato, chiarendo dubbi e costruendo maggiore consapevolezza. In un momento in cui le decisioni iniziali possono avere effetti duraturi, avere un confronto qualificato permette di evitare errori e di partire con una visione più chiara.

"Partire con il piede giusto"

Martina ha un'idea imprenditoriale, ma non sa quale forma giuridica scegliere né come organizzare l'attività. Durante il colloquio, riesce a chiarire i passaggi fondamentali e a definire una struttura adatta al suo progetto.

Capire all'inizio significa semplificare tutto il percorso.

Erasmus for Young Entrepreneurs: Cresci, innova e costruisci il tuo futuro imprenditoriale

Avviare un'impresa richiede idee, determinazione e competenze. Per questo motivo la Camera di commercio di Bolzano promuove **Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE)**, un programma internazionale di mentoring imprenditoriale che offre ad **aspiranti e neo-imprenditrici** un'opportunità concreta di crescita professionale e personale.

Il programma, cofinanziato dalla Commissione europea, consente di svolgere un periodo di formazione e affiancamento presso un'imprenditrice o un imprenditore esperto in un altro Paese, acquisendo competenze pratiche nella gestione aziendale e nello sviluppo del proprio progetto d'impresa. Lo scambio può durare da uno a sei mesi e prevede un contributo finanziario a copertura delle spese di soggiorno. Oltre a sviluppare competenze imprenditoriali, il programma permette di ampliare la propria rete professionale internazionale, conoscere nuovi mercati e creare potenziali collaborazioni future.

La Camera di commercio di Bolzano accompagna le partecipanti durante tutto il percorso, dalla candidatura alla ricerca del partner più adatto, offrendo supporto e consulenza dedicati.

La formazione continua come chiave del successo: i servizi del WIFI

L'economia e il mondo del lavoro stanno cambiando rapidamente. Per questo motivo è importante mantenersi aggiornate e ampliare costantemente le proprie competenze, così da essere pronte al contesto in continua evoluzione. Lo sviluppo delle competenze necessarie alla gestione di un'impresa non si limita però solamente alla fase di avvio, ma prosegue durante tutto il ciclo di vita dell'azienda.

Proprio in questo ambito è attivo il **WIFI – Formazione e sviluppo del personale** della Camera di commercio di Bolzano. Il servizio sostiene la formazione professionale continua e promuove in modo mirato il potenziamento delle competenze tecniche, personali e imprenditoriali. Grazie a un'offerta formativa ampia e costantemente aggiornata, il WIFI propone corsi e attività di formazione su temi quali l'avvio d'impresa, la gestione aziendale, il marketing e le vendite, la fiscalità, il diritto, la finanza e lo sviluppo delle competenze trasversali (soft skills).

Ogni anno il WIFI organizza **attività formative specificamente dedicate alle donne**. Imprenditrici, libere professioniste, lavoratrici autonome, donne in posizioni dirigenziali e donne interessate a sviluppare la propria carriera o ad avviare un'attività possono così ampliare in modo mirato le proprie competenze e confrontarsi reciprocamente. La scelta delle tematiche si basa sui desideri e sulle esigenze delle partecipanti, nonché sul dialogo con il Comitato camerale per la promozione dell'imprenditoria femminile, con le reti femminili e con le associazioni di categoria.

Nell'ambito di iniziative nazionali e dei progetti della Camera di commercio di Bolzano, il WIFI realizza **eventi formativi agevolati e gratuiti**. Tra questi rientrano, oltre all'iniziativa Donna nell'economia, le iniziative *Future Skills*, *Talent Management*, *Internazionalizzazione e doppia transizione: digitale & ecologica*.

Il servizio del WIFI è completato da attività di consulenza sulla formazione aziendale e professionale e da informazioni sullo sviluppo del personale. Le imprese vengono supportate nella pianificazione di adeguate misure di crescita e sviluppo. In questo modo il WIFI rappresenta un partner importante non solo per chi intende avviare un'attività imprenditoriale, ma anche per le aziende già esistenti, quando si tratta di sviluppare competenze, promuovere l'innovazione e affrontare con successo le sfide future.



Contatti
utili



Contatti utili

SERVIZI DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI BOLZANO

CAMERA DI COMMERCIO DI BOLZANO

Via Alto Adige, 60 Bolzano
Tel. 0471 945 511
www.camcom.bz.it

Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile

Via Alto Adige, 60 Bolzano
Tel. 0471 945 610
luca.filippi@camcom.bz.it

Portale Agevolazioni

Questa piattaforma consente di individuare opportunità di finanziamento a livello locale, nazionale ed europeo.
Tel. 0471 945 544
een@camcom.bz.it

Servizio Creazione d'impresa

Questo servizio consente ad aspiranti imprenditori e imprenditori di conoscere le principali fasi e gli adempimenti necessari all'avvio di un'attività in proprio.
Tel. 0471 945 671
startup@camcom.bz.it

Businessplan – download gratuito

Crea il tuo businessplan!
Tel. 0471 945 671
startup@handelskammer.bz.it

WIFI – Formazione Continua e sviluppo del personale

Scegli il corso di formazione più adatto alle tue esigenze!
Via Alto Adige, 60 Bolzano
Tel. 0471 945 666
wifi@camcom.bz.it
www.wifi.bz.it

Progetto UE sull'imprenditoria femminile

Rete a sostegno di imprese femminili per fornire supporto personalizzato e opportunità per costruire partnership e cooperazioni internazionali.
Tel. 0471 945 543
een@camcom.bz.it

SUSTAINability

Servizio di primo orientamento strategico ESG per imprese.
Tel. 0471 945 691
digital@camcom.bz.it

SERVIZI DELLA PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO – ALTO ADIGE

Imprenditrice in Alto Adige

Ripartizione Sviluppo Economico
Via Garibaldi, 14 Bolzano
info@provincia.bz.it
www.economia.provincia.bz.it

Commissione provinciale per le Pari Opportunità & Servizio donna

Via Garibaldi 14, Bolzano
serviziadonna@provinz.bz.it
www.pariopportunita.provincia.bz.it

Consigliera di parità

Via Cavour, 23/c Bolzano
Tel. 0471 946 003
info@consiglieradiparita-bz.org
www.consiglieradiparita-bz.org

FINANZE E GARANZIE

Euregio Plus SGR S.p.A.

Dompasage 15, Bolzano
Tel. 0471 068 700
info@euregioplus.com
www.euregioplus.com

Garfidi – Garanzia sul credito in Alto Adige

Garfidi copre l'area delle garanzie fideiussorie richieste alle piccole e medie imprese (PMI) facilitandone così l'accesso al credito.
Via del Macello 30/C, Bolzano
Tel. 0471 15 52 300
info@garfidi.it
www.garfidi.it

Confidi – Cooperativa garanzia del credito

Confidi agevola l'accesso al credito delle piccole e medie imprese (PMI) per mezzo di garanzie.
Via del Macello, 30 Bolzano
Tel. 0471 27 22 32
info@confidi.bz.it
www.confidi.bz.it

PREVIDENZA

Pensplan Centrum S.p.a.

Via della Mostra 11, Bolzano
Tel. 0471 317 600
info@pensplan.com
www.pensplan.it

INPS – Istituto Nazionale Previdenza Sociale

Piazza Domenicani 30, Bozen
Tel. 0471 803 164
urp.bolzano@inps.it
www.inps.it

**INAIL – Istituto Nazionale
per l'assicurazione contro
gli infortuni sul lavoro**

Viale Europa 31/33, Bolzano
Tel. 0471 560 211
altoadige@inail.it
www.inail.it

**ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA
& ORDINI PROFESSIONALI**

Confindustria Alto Adige

Via del Macello 57, Bolzano
Tel. 0471 220 444
info@confindustria.bz.it
www.confindustria.bz.it

**Unione commercio turismo servizi
Alto Adige (hds unione)**

Via di Mezzo ai Piani, 5 Bolzano
Tel. 0471 310 311
info@unione-bz.it
www.unione-bz.it

**Unione Albergatori e Pubblici Esercenti
dell'Alto Adige (HGV)**

Via del Macello, 59
Tel. 0471 317 700
info@hgv.it
www.hgv.it

Ivh.apa Confartigianato Imprese

Via di Mezzo ai Piani 7, Bolzano
Tel. 0471 323 200
info@lvh.it
www.lvh.it

CNA-SHV Alto Adige

Via A. Righi, 9 Bolzano
Tel. 0471 546 777
info@shv.cnabz.com
www.shv.cnabz.com

**Unione agricoltori e coltivatori
diretti sudtirolesi e associazione
delle donne coltivatrici sudtirolesi**

Via Canonico M. Gamper 5, Bolzano
Tel. 0471 999 333 / 460
info@sbb.it
www.sbb.it

Coopbund Alto Adige Südtirol

Piazza G. Mazzini 50/56, Bolzano
Tel. 0471 067 100
info@coopbund.coop
www.coopbund.coop

Confesercenti Alto Adige Südtirol

Via Roma 80/a, Bolzano
Tel. 0471 541 500
info@commercianti.bz.it
www.bolzano.confesercenti.it

**Associazione Liberi Professionisti
Alto Adige (VSF)**

Via di Mezzo ai Piani, 7 Bolzano
Tel. 0471 323 355
info@vsf.bz.it
www.vsf.bz.it

**ORGANIZZAZIONI &
RETI FEMMINILI**

Wnet – Networking Women

Via San Nicolò 19,
Cortaccia sulla strada del vino
info@wnet.bz.it
www.wnet.bz.it


Rete al Femminile Bolzano
bolzano@retealfemminile.com
www.retealfemminile.com



**Gruppo di lavoro She Builds
del Collegio Costruttori**

Via del Macello 57, Bolzano
m.messner@baukollegium.it
www.baukollegium.it

ALTRI

NOI Techpark Alto Adige

A. Volta Str. 13/A, Bolzano
Tel. 0471 066 600
info@noi.bz.it
www.noi.bz.it

Agenzia delle Entrate

Piazza Giorgio Ambrosoli 24, Bolzano
Tel. 0471 194 5111
dp.bolzano@agenziaentrate.it
www.agenziaentrate.gov.it

**QUOTAZIONI AZIONARIE
AGGIORNATE e
INFORMAZIONI FINANZIARIE**

www.finanzen.net
www.finanznachrichten.de
www.ariva.de
www.ilsole24ore.com
www.borsaitaliana.it
www.donneinattivo.it

Note

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 20 horizontal blue or grey lines spaced evenly apart, typical of notebook paper. The lines extend across the entire width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical lines, text, or other markings on the page.This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Editore

© 2026 Camera di commercio, industria,
artigianato, turismo e agricoltura di Bolzano
Via Alto Adige 60, 39100 Bolzano.

Diritti d'autore

Tutti i diritti sono riservati alla Camera di commercio
di Bolzano. È vietata la riproduzione, anche parziale,
nonché l'utilizzazione di illustrazioni e testi contenuti nel
presente opuscolo, con qualsiasi mezzo, salvo preventiva
autorizzazione della Camera di commercio di Bolzano,
fatti salvi gli utilizzi consentiti dalla legge.

Direttore responsabile: Alfred Aberer

Autorizzazione del Tribunale di Bolzano
con decreto n. 3/99

La riproduzione e la diffusione, anche parziali,
sono ammesse solo con la citazione della fonte
(editore e titolo).

Redazione

Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile
della Camera di commercio di Bolzano

Autore

Francesco Tosi – Project manager Progetti UE Camera
di commercio di Bolzano

Con la collaborazione di

WIFI – Formazione e sviluppo del personale

Elisabetta Dalmaso – Responsabile Area Communication
& Event Management Pensplan Centrum S.p.a.

Stampa/Grafica

KRALER GRAFIK & DRUCK, Bressanone

Traduzione

Roberta Cattoni

Citazione consigliata

Camera di commercio di Bolzano (Ed.) [(2026):
La tua BUSSOLA FINANZIARIA –
Guida per donne nell'economia]

Informazioni

Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile
della Camera di commercio di Bolzano
Via Alto Adige 60, 39100 Bolzano
T +39 0471 945 511
info@camcom.bz.it

