Il Conto Unico S.B.F. Salvo Buon Fine: funzionamento e opportunità

di Giuseppe Demauro

Pubblicato il 3 Ottobre 2007

Da sempre le imprese con lo scopo di reperire finanza a “buon mercato” hanno provveduto al c.d. smobilizzo dei crediti commerciali. Infatti la ricerca della liquidità necessaria al finanziamento dei centri di costo spesso appare un’attività affannosa non solo perché alcune imprese non possiedono i requisiti minimi essenziali per accedere al credito in generale.

Inoltre **spesso le linee di credito accordate risultano eccessivamente onerose** in termini di tassi scontati viste anche le metodologie di sconto alle quali le imprese ricorrono.

Prima di concentrare l’analisi sul Conto Unico S.B.F. effettuiamo un’utile ma breve **disamina dell’operazione di sconto e degli strumenti correlati.**

Il contratto di sconto e gli strumenti correlati

L’art. 1858 c.c. definisce lo sconto come

> *“il contratto con il quale l’azienda di credito ordinario, previa deduzione dell’interesse, anticipa al cliente affidato l’importo di un credito verso terzi non ancora scaduto, mediante la cessione, salvo buon fine, del credito stesso”.*

L’**importo ceduto** dal cliente rappresenta il **valore nominale del credito**, mentre quello **pagato dalla banca** è denominato **netto ricavo**; le cessione del credito avviene *salvo buon fine*, ciò significa che il

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

cliente ha l'obbligo di rispondere di inadempienza da parte del debitore.

Il concetto giuridico di **contratto di sconto** è molto vasto, poiché in esso rientra la **cessione alla banca di qualunque credito in denaro non ancora scaduto**; in pratica la banca sconta soltanto i c.d. **crediti cartolari**, cioè i crediti incorporati in un documento che attribuisce esclusivamente a chi ne è in possesso, la possibilità di far valere il diritto che da esso ne scaturisce.

Lo sconto cambiario

Lo **sconto cambiario** di suddivide in:

- **sconto cambiario** che ha per oggetto la cessione di titoli di credito soggetti alla disciplina delle cambiali (tratte, pagherò, note di pegno);
- **sconto non cambiario** che riguarda cedole di titoli a reddito predeterminato e le stesse fatture commerciali relative a vendite con regolamento differito a clientela primaria (in questo ultimo caso l'operazione di sconto è sostituita dalla concessione di anticipi).

Relativamente allo **sconto cambiario**, perché i titoli di credito (cambiali) siano "**bancabili**", cioè ammesse allo sconto è necessari che presentino i seguenti **requisiti**:

- devono possedere **natura commerciale**, ossia derivare da un sottostante rapporto di compravendita di beni e/o prestazione di servizi (in caso contrario molti sono i rischi che alla scadenza dell'operazione sottostante il credito venga onorato da parte dell'obbligato principale);
- devono presentare **due firme di persone solvibili**, quindi nel caso di pagherò cambiario sono quelle dell'emittente e del beneficiario-girante; nel caso della tratta sono quelle del traente, del trattario per accettazione e del beneficiario-girante (che può essere lo stesso traente);
- devono avere scadenza **non superiore ai quattro mesi**;
- **non devono presentare clausole che limitano l'esercizio dei diritti cambiari**, quali clausole "senza spese" con la quale si vuole evitare il protesto, "senza garanzia" con la quale si vuole evitare l'azione di regresso, "non all'ordine" con la quale si vogliono evitare girate successive;
- devono essere **pagabili su piazze in cui la banca possiede filiali e/o corrispondenti.**

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Il Portafoglio Salvo Buon Fine (S.B.F.)

Per lungo tempo lo **sconto di cambiali** ha rappresentato la **principale operazione bancaria di smobilizzo dei crediti di fornitura**, atta a consentire alle imprese il rientro dei fondi investiti nelle merci e nei servizi venduti.

Oggi essenzialmente per ragioni fiscali ma anche "psicologiche" e di maggiore praticità, **la circolazione delle cambiali è fortemente diminuita** riducendo l'importanza pratica dell'operazione di sconto del portafoglio commerciale e, tuttavia, l'esigenza di smobilizzo dei crediti commerciali ha consentito alla pratica bancaria lo sviluppo di altre forme tra cui principalmente il **portafoglio s.b.f. (salvo buon fine).**

A differenza di quanto avviene nello sconto di cambiali, per il portafoglio s.b.f. la banca non accredita il netto ricavo ma il valore nominale degli effetti, addebitando separatamente in conto corrente gli oneri bancari.

Le **aperture di credito per portafoglio s.b.f.** possono essere concesse secondo diverse modalità che comportano per l'utilizzatore costi differenti.

Esse si suddividono in:

- **s.b.f. con disponibilità immediata**
- **s.b.f. a valuta maturata.**

S.B.F. con disponibilità immediata

La S.B.F. con disponibilità immediata comporta per l'utilizzatore **una vera forma di anticipazione del credito contenuto nelle ri.ba presentate**, poiché la banca provvederà da subito a mettere a disposizione del richiedente tutto l'importo delle stesse accreditando tutto l'importo sul conto corrente ordinario.

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

L'onere per l'utilizzatore di tale linea di credito è rappresentato dagli interessi maturati dalla data di anticipazione a quella in cui gli effetti risultano pagati più le spese accessorie (generalmente previste per l'operazione di anticipazione – una tantum - e per l'incasso delle ricevute alle quali di sommano i c.d. "giorni banca" – valuta che si aggiunge alla scadenza delle ricevute accreditate).

La banca provvederà all'apertura di un conto corrente c.d. di "transito" al quale si darà debito per l'importo anticipato e per il tempo previsto per l'anticipazione (con relativo conteggio degli interessi) e contestualmente si provvederà ad accreditare il conto corrente ordinario.

S.B.F. a valuta maturata

La seconda forma, scarsamente utilizzata, **non consiste in una effettiva concessione di credito** in quanto l'importo degli effetti viene messo a disposizione del cliente alla scadenza adeguata (scadenza della ricevuta più i giorni banca previsti); in quest'ultimo caso appare evidente che la necessità per il cliente è rappresentata **non** dallo smobilizzo dei crediti e quindi dalla necessità di ottenere liquidità ma dalla **gestione materiale dell'incasso** che viene effettuata dalla banca con costi dell'operazione per l'utilizzatore sicuramente minimi.

Il Conto Unico S.B.F (Salvo Buon Fine).

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Ma la forma di anticipazione di maggiore interesse per l'utilizzatore in quanto dotata di vantaggi economici anche se caratterizzata da aspetti operativi più complessi, è il Conto Unico S.B.F.

Il ricorso a tale forma di anticipazione consente all'utilizzatore di **gestire contemporaneamente** attraverso un unico conto, **sia l'operatività del conto ordinario di corrispondenza sia quella del conto di transito s.b.f.**

Infatti, all'atto della presentazione delle ricevute per l'anticipazione, la banca provvederà automaticamente ad anticipare (quindi ad accreditare) le ricevute necessarie per creare giornalmente sul conto corrente la provvista utile affinché il conto non presenti sconfinamenti o utilizzo di affidamenti di cassa se presenti.

Evidenti i **vantaggi del Conto Unico S.B.F.:**

- esistenza di un unico conto corrente sul quale transitano sia i movimenti propri della gestione dell'attività d'impresa (pagamenti a fornitori, incassi dei clienti, pagamento emolumenti, etc.) sia gli accrediti relativi alle anticipazioni s.b.f;
- gli interessi debitori per l'utilizzatore non saranno calcolati dalla data di anticipazione a quella di scadenza ed incasso delle ricevute presentate per l'anticipazione (come accade per la forma "con disponibilità immediata") ma solo sugli importi corrispondenti agli effetti anticipati necessari per la copertura di tutte le partite a debito giornalmente prodotte;
- le ricevute bancarie saranno anticipate in ordine di scadenza crescente (prima quelle con scadenza più prossima).

Appare evidente come il meccanismo sopra descritto consente all'utilizzatore di ottenere con puntualità e precisione l'anticipazione strettamente necessaria per finanziare le esigenze di liquidità contingenti; a ciò si aggiunge il notevole contenimento dei costi per oneri ed interessi bancari visto che questi ultimi si produrranno solo in proporzione agli addebiti effettuati.

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Ne scaturisce che, qualora in un certo arco temporale il conto corrente abbia un saldo avere sufficiente a finanziare le partite in addebito, anche se le anticipazioni degli effetti saranno richieste e presentate in banca le stesse non saranno mai anticipate vista la provvista già presente; alla maturazione della scadenza e della valuta delle ricevute bancarie, la banca ne curerà soltanto l'incasso.

Appare quindi evidente come il ricorso al Conto Unico S.B.F. si traduca in numerosi **vantaggi** per l'utilizzatore soprattutto in termini di **costo**; d'altro canto per la banca l'operazione risulta essere meno rischiosa poiché, in taluni casi, assimilabile ad una anticipazione "a valuta maturata" piuttosto che "con disponibilità immediata".

Leggi anche *Le anticipazioni bancarie Salvo Buon Fine nel fallimento*

Giuseppe Demauro

3 Ottobre 2007

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D