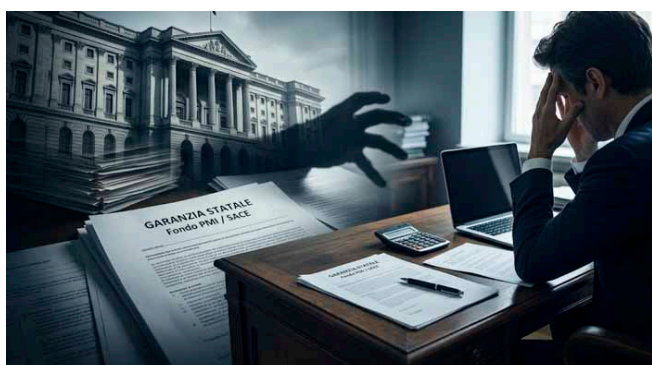


Finanziamenti con garanzia statale: quando non si riesce più a pagare, il debito non sparisce affatto

Autore: redazione

Data: 31/10/2026



di Alberto Foggia

Fondo PMI e SACE non “condonano” nulla: proteggono la banca, poi si rivalgono su impresa e garanti con strumenti molto incisivi

Pisa, 31 ottobre 2026. C'è un equivoco che continua a fare danni: pensare che un finanziamento con garanzia statale sia, in fondo, “mezzo pubblico, mezzo perduto”. Non è così. La garanzia del Fondo di Garanzia per le PMI o di SACE non cancella il debito dell'impresa. Serve, anzitutto, a mettere al riparo la banca dal rischio di insolvenza. Se l'impresa non paga, la banca incassa dal garante pubblico la quota coperta; ma da quel momento il problema non finisce: si sposta. E spesso diventa più duro.

La giurisprudenza lo dice con chiarezza: il Fondo non garantisce l'impresa, ma la banca finanziatrice; una volta pagata la banca, il Fondo acquisisce il diritto di rivalersi contro

l'impresa inadempiente per quanto versato, in surroga legale ex art. 1203 c.c.. In termini semplici: lo Stato non ti "assolve" dal debito, ma paga al tuo posto la banca e poi viene a chiederti il rimborso.

Il mito da sfatare: la garanzia statale non è un fondo perduto

Il punto essenziale è questo: la garanzia pubblica è un meccanismo di sostegno al credito, non un beneficio che trasforma il mutuo in contributo a fondo perduto. La Cassazione ribadisce che l'intervento del Fondo ha natura pubblicistica, è finalizzato a sostenere l'accesso al credito delle imprese, ma non rende il debitore libero dall'obbligo di restituzione.

Anzi, proprio perché entra in gioco denaro pubblico, il recupero è spesso più rigido. Dopo l'escussione, il credito del gestore del Fondo o di SACE non resta un normale credito bancario: assume una connotazione diversa, privilegiata e orientata al recupero di risorse pubbliche: "in caso di inadempimento delle P.M.I. il soggetto finanziatore può rivalersi sul Fondo per gli importi da esso garantiti, anziché continuare a perseguire il debitore principale, e il Fondo, nell'effettuare il pagamento, acquisisce il diritto a rivalersi sulle P.M.I. inadempienti per le somme da esso pagate in surroga legale" (cfr. Cass. n. 29599 del 10.11.2025).

Cosa succede davvero quando l'impresa entra in sofferenza

a. La banca dichiara il deterioramento del rapporto

Quando saltano le rate, il rapporto può degenerare da semplice ritardo a inadempimento, fino alla revoca degli affidamenti o alla decadenza dal beneficio del termine. A quel punto la banca non è obbligata a "salvare" il cliente a tutti i costi.

b. La banca escute la garanzia pubblica

Se il finanziamento è assistito da Fondo PMI o SACE, la banca chiede al garante pubblico di coprire la quota garantita. La giurisprudenza ha chiarito che l'elemento centrale è proprio questo: la garanzia opera a favore del finanziatore, non del debitore.

c. Il garante pubblico paga la banca

Con il pagamento, il Fondo o SACE subentrano per la parte soddisfatta. Qui entra in gioco un termine tecnico che conviene tradurre subito: Surroga = chi paga prende il posto del creditore per recuperare quanto ha versato.

È un po' come se un terzo saldasse una parte del tuo debito con il fornitore e poi bussasse alla tua porta dicendo: "adesso quel pezzo lo devi a me".

d. Parte il recupero contro impresa e, in certi casi, garanti

Ed è qui che molti scoprono troppo tardi che la partita non si è chiusa. Si è solo aperto un secondo contenzioso, spesso più insidioso del primo.

Il recupero non passa sempre da una causa ordinaria: può arrivare la cartella

Uno dei profili più delicati riguarda gli strumenti di recupero. La giurisprudenza ormai consolidata riconosce la legittimità del recupero mediante iscrizione a ruolo e riscossione esattoriale, tramite Agenzia delle Entrate-Riscossione, senza necessità di munirsi prima di un titolo esecutivo giudiziale ordinario.

Questo principio è stato affermato con nettezza sia per il Fondo PMI sia, in chiave sistematica, per gli interventi pubblici assimilabili di SACE. Il senso è chiaro: quando il credito nasce dal pagamento di una garanzia pubblica, la finalità è recuperare risorse pubbliche da reimpiegare. Per questo il sistema attribuisce al creditore pubblico una tutela rafforzata.

Quindi, se il finanziamento viene escusso, l'impresa o il garante possono trovarsi davanti non solo una banca, ma anche una cartella esattoriale o comunque strumenti di recupero tipici dei crediti pubblici. E i margini di trattativa, a quel punto, spesso si restringono.

Rapporto tra fideiussore privato e garante statale: il punto più frainteso

Molti fideiussori ragionano così: "Se lo Stato ha garantito l'80% o il 90%, io non dovrei rispondere per tutto". Anche qui, la realtà è più scomoda.

Le decisioni ABF e varie sentenze di merito mostrano un orientamento abbastanza netto: la presenza della garanzia del Fondo non impedisce, di regola, alla banca di acquisire anche garanzie personali come la fideiussione prestata da soci, amministratori o terzi. Le limitazioni previste nelle disposizioni operative riguardano soprattutto garanzie reali, assicurative o bancarie sulla quota coperta, non le ordinarie garanzie personali di persone fisiche.

Questo significa che:

- la banca può avere il Fondo;
- può avere anche il fideiussore;
- se il Fondo paga, può scattare la surroga del gestore anche nelle ulteriori garanzie accessorie, nei limiti consentiti dalla disciplina applicabile.

In altre parole, il fideiussore non deve pensare: "C'è il Fondo, quindi io sono al riparo". Spesso è l'opposto: il garante personale resta esposto e può trovarsi coinvolto in un contenzioso che si sdoppia tra banca e soggetto pubblico.

Il falso conforto della "preventiva escussione del Fondo"

Un'altra difesa istintiva del debitore o del garante è: "Prima devono andare sul Fondo, poi eventualmente da me". Non sempre funziona.

Il rapporto tra banca, impresa e garanti dipende molto dal testo contrattuale. In presenza di fideiussioni molto incisive, o addirittura di garanzie autonome, la banca può avere margini notevoli per agire senza che il garante possa pretendere una previa escussione del Fondo. Anche la giurisprudenza di merito ha escluso che vi sia, in via generale, un obbligo di preventiva escussione del Fondo.

Per chi ha firmato, questo è un passaggio cruciale: la protezione pubblica della banca non coincide con la protezione del fideiussore.

I limiti della rinegoziazione: quando c'è di mezzo lo Stato, trattare diventa più difficile

Quando il rapporto è ancora interamente “banca-cliente”, una ristrutturazione o un accordo stragiudiziale può essere più elastico. Ma quando il credito, in tutto o in parte, passa nell'orbita del garante pubblico, la logica cambia.

Perché? Perché non si tratta più solo di convenienza commerciale della banca, ma di recupero di risorse pubbliche. La giurisprudenza insiste proprio sulla diversa causa del credito restitutorio: non è più soltanto il credito privatistico del mutuo, ma un credito che mira a riportare denaro nel circuito pubblico.

Questo non significa che ogni trattativa sia impossibile. Significa, però, che:

- i margini di sconto sono spesso più stretti;
- gli accordi devono confrontarsi con procedure più rigide;
- una trattativa tardiva, avviata dopo l'escussione e la cartella, è di norma molto più difficile di una trattativa anticipata.

Vizi del contratto bancario e anomalie nella concessione del credito: esistono, ma non sono una bacchetta magica

Esistono casi in cui il contenzioso trova spazio su:

- clausole contrattuali invalide;
- contestazioni sugli interessi;
- nullità o limiti delle fidejussioni;
- concessione abusiva o imprudente del credito;
- cattiva istruttoria bancaria.

Ad esempio, l'ABF ha riconosciuto, in un caso concreto, un danno da condotta negligente della banca che aveva lasciato scadere la possibilità di utilizzare la garanzia pubblica per cattiva gestione della pratica. La Cassazione, in tema di abusiva concessione del credito, ha anche ricordato che il controcredito risarcitorio non può essere dato per scontato, ma va rigorosamente provato.

Tuttavia, bisogna evitare un altro mito: pensare che ogni vizio del rapporto bancario blocchi automaticamente il recupero del garante pubblico. Non è così. Alcune pronunce sottolineano che le vicende del rapporto privatistico banca-cliente non sempre incidono sulla distinta pretesa restitutoria di natura pubblicistica. In sostanza: si può anche avere una contestazione seria verso la banca, ma ciò non significa, automaticamente, neutralizzare la rivalsa del Fondo o di SACE.

Questa è una delle zone più tecniche e pericolose del contenzioso: confondere i piani.

Punto di attenzione: la garanzia statale protegge soprattutto il finanziatore, non il debitore. Se l'impresa smette di pagare, il rischio non scompare: cambia destinatario. E quando il creditore diventa il soggetto pubblico o il suo gestore, il recupero può essere più rapido, più rigido e persino esattoriale.

Gli errori più gravi da evitare

Chi entra in sofferenza su un finanziamento garantito spesso commette quattro errori tipici:

- a. ignorare le prime comunicazioni della banca, pensando che "tanto c'è il Fondo";
- b. firmare accordi o riconoscimenti di debito confusi senza capire se riguardano banca, gestore del Fondo, SACE o tutti insieme;
- c. trascurare la posizione dei fideiussori, che invece può restare pienamente esposta;
- d. aspettare la cartella per reagire, quando il margine di manovra è già molto ridotto.

Cosa fare subito, prima che la situazione precipiti

a. Ricostruire la filiera del debito

Bisogna capire immediatamente:

- chi è oggi il creditore effettivo;
- quanta parte del finanziamento è stata escussa;
- se la banca ha già attivato Fondo PMI o SACE;
- se esistono fideiussioni, ipoteche o altre garanzie accessorie.

Senza questa mappa, si discute al buio.

b. Recuperare tutti i documenti, non solo il contratto di mutuo

Servono almeno:

- contratto di finanziamento;
- eventuali fideiussioni;
- piano di ammortamento;
- lettere di revoca o decadenza dal beneficio del termine;
- comunicazioni di escussione;
- eventuali diffide del gestore del Fondo o di SACE;
- cartelle o atti di riscossione.

Spesso il nodo non è "se c'è debito", ma chi può chiedere cosa e con quale titolo.

c. Tentare la gestione negoziale prima dell'escussione completa

La finestra migliore per trattare è quasi sempre prima che il rapporto traslochi del tutto sul versante pubblicistico. Dopo, la rigidità aumenta. Anche una proposta imperfetta ma tempestiva può essere più utile di una difesa brillante arrivata troppo tardi.

d. Verificare subito i possibili vizi difensivi reali

Non le contestazioni generiche, ma quelle serie:

- errori nel calcolo del dovuto;
- invalidità o limiti della fideiussione;
- irregolarità nelle comunicazioni;
- profili di concessione imprudente del credito, se documentabili;
- corretta legittimazione del soggetto che agisce.

Il contenzioso efficace non nasce da formule standard, ma da un audit tecnico immediato.

Una conclusione scomoda ma utile

Nei finanziamenti con garanzia statale, il vero rischio non è solo il mancato pagamento della rata. Il vero rischio è sottovalutare la seconda fase: quella in cui la banca si mette al riparo, il garante pubblico paga e poi parte una rivalsa spesso più dura del rapporto originario.

Per questo la domanda giusta non è: “C’è la garanzia dello Stato, quindi sono coperto?”. La domanda giusta è: “Se non riesco più a pagare, chi verrà a chiedermi i soldi domani, con quali strumenti e con quali margini di difesa?”

Chi se la pone in tempo, di solito, sbaglia meno. Chi la ignora, spesso lo scopre quando il contenzioso è già diventato una cartella.

Alberto Foggia, avvocato cassazionista, è alla guida dello Studio Legale Foggia-Americo di Pisa (fondato nel 1965). Specializzato in diritto bancario e finanziario, truffe digitali e procedure di sovraindebitamento, è delegato ADUSBEF per Pisa e provincia, co-curatore della collana “Diritto e Diritti” (Arancia Publishing) e autore di numerosi articoli giuridici. Contatti: foggiamerico@gmail.com | Tel. 050.542786. sito: www.avvocatipisa.com