

# Assistenza al credito

Per avere maggiore consapevolezza sulle caratteristiche e sulla possibilità di accedere ad un finanziamento per il tuo progetto imprenditoriale, è importante che tu faccia una breve analisi tenendo conto di quelle che sono le informazioni di interesse per la tua banca.

I 6 criteri generali di valutazione che trovi di seguito costituiscono lo schema tipico di un "business plan" e ti aiuteranno ad effettuare un'analisi preventiva volta ad evidenziare i punti di forza e i punti di debolezza del progetto e, soprattutto, ad instaurare un dialogo trasparente e costruttivo con la tua banca.

## I criteri generali per valutare la capacità di credito

### 1 L'impresa e il suo business

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione della tua impresa e la sua capacità competitiva, acquisendo, con la tua collaborazione, le informazioni sulla situazione attuale, sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della concorrenza.

**Temi di approfondimento:** area di business, forma giuridica, organi amministrativi e di controllo, assetto dell'impresa, esperienza del titolare e dei soci, mercato di riferimento, numerosità e tipologia dei concorrenti dell'impresa, andamento del fatturato.

### 2 La gestione operativa

L'analisi della gestione operativa consiste nella valutazione degli effetti economici, patrimoniali e finanziari della produzione, della congruità del capitale investito per realizzarla e dei risultati che ne derivano. La banca ha, infatti, l'esigenza di conoscere e quantificare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e la capacità di rimborso della tua impresa. Naturalmente tale analisi non deve riferirsi solo al passato.

**Temi di approfondimento:** fatturato, margine operativo lordo, reddito operativo, mezzi propri, budget economico, budget finanziario, piano degli investimenti.

### 3 La gestione finanziaria

Una precisa informativa permette alla banca di individuare i fabbisogni finanziari della tua azienda, e quindi studiare ed erogare finanziamenti, anche "su misura", idonei a soddisfare le tue esigenze.

**Temi di approfondimento:** risultato operativo, ammortamenti, variazione del capitale circolante netto, flusso di cassa della gestione operativa corrente, investimenti, disinvestimenti, flusso di cassa, flusso di cassa della gestione finanziaria in essere, riduzione dei mezzi propri, fabbisogno di finanziamento complessivo.

### 4 Le fonti di finanziamento esterne

La banca è interessata a conoscere l'entità delle fonti di finanziamento esterne, correlate all'attività corrente, ai nuovi investimenti e le relative dinamiche. L'analisi delle capacità di rimborso della tua impresa permette alla banca di verificare meglio se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e per il rimborso del capitale che ti ha prestato.

**Temi di approfondimento:** finanziamenti a breve termine (es. apertura di credito, sconto di effetti), finanziamenti a medio termine (es. mutui chirografari), finanziamenti a lungo termine (es. mutui ipotecari).

# Assistenza al credito

## 5 Le forme di attenuazione del rischio

La banca può richiedere delle garanzie con la finalità di attenuare il rischio finanziario a cui si espone erogando i finanziamenti. Le garanzie non modificano il profilo economico-finanziario dell'iniziativa da finanziare, ma pongono una parte di questo rischio a carico di specifiche quote del patrimonio aziendale o, più genericamente, a carico del patrimonio di terzi (garanti).

## 6 L'impresa e il sistema bancario

L'esame delle relazioni tra le banche e l'impresa costituisce un importante elemento di valutazione dell'affidabilità. La conoscenza diretta del cliente, attraverso i rapporti avuti in precedenza col sistema bancario, fornisce indicazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte agli impegni.

**Temi di approfondimento:** accordato complessivo, utilizzato complessivo, banca principale, durata del rapporto con la banca principale, accordato con la banca principale, utilizzato con la banca principale.

Collegandoti al sito [www.comparaconti.it](http://www.comparaconti.it) puoi avere informazioni più dettagliate per approfondire l'analisi del tuo progetto imprenditoriale.

## Tempi medi di risposta al credito

**Hai una piccola impresa? Le banche presenti nel motore di confronto online “Tempi medi di risposta” ti informano sui tempi mediamente impiegati per rispondere alle richieste di finanziamento e ti aiutano nella gestione della pratica. Come?**

- ◆ Pubblicando sul proprio sito e sul sito [ComparaConti.it](http://ComparaConti.it) i **tempi medi di risposta** alle richieste di credito pervenute
- ◆ Pubblicando sul proprio sito e consegnandoti l'**elenco dei documenti necessari** per avviare la pratica di concessione di un fido
- ◆ Fornendoti un **interlocutore certo all'interno della banca** (persona e/o funzione incaricata) che seguirà la tua pratica di affidamento
- ◆ Informandoti tempestivamente sull'**esito della richiesta**

Le banche misurano e forniscono in modo chiaro e trasparente i tempi medi (aggiornati ogni 3 mesi) che intercorrono dalla presentazione della richiesta di fido, corredata della documentazione completa, alla comunicazione dell'esito.

I tempi medi sono calcolati su tre classi di importo e per regione geografica. In tal modo, i tempi comunicati dalle diverse banche risultano omogenei e comparabili.

Collegandoti al sito [www.comparaconti.it](http://www.comparaconti.it) puoi consultare l'elenco delle banche che monitorano e pubblicano i tempi medi nel motore di confronto online “Tempi medi di risposta”.

L'informativa è stata realizzata insieme alle Associazioni dei Consumatori per rendere ancora più semplice il dialogo tra le banche e i loro clienti. Per saperne di più visita [www.comparaconti.it](http://www.comparaconti.it).