



ARMANDO FIOCCHETTA d.i.

Come far valutare al meglio l'impresa per favorire l'accesso al credito

L'accesso al credito bancario oggi per le aziende di piccole dimensioni risulta difficile. I dati indicano che le aziende più grandi, per le quali sono disponibili un maggior numero di informazioni, pagano meno il credito bancario ed hanno condizioni più vantaggiose nel credito commerciale. Diventa sempre più importante (anche per le piccole aziende) saper comunicare in modo chiaro e preciso le informazioni quantitative e qualitative relative alla loro attività, per aiutare la banca nel processo di valutazione dell'affidabilità.

Per questo bisogna presentarsi in banca con le idee chiare e conoscere esattamente i propri fabbisogni finanziari. L'azienda deve prima di tutto dimostrare di voler agire per la propria continuità, spiegando che ha risorse e capacità per stare sul mercato e soprattutto vuole crescere ed investire. La banca può acquisire documentazione sull'azienda (bilanci depositati, note integrative, relazione di gestione, relazione del collegio sindacale, bilancio sociale etc..) e per questo è necessario che siano aggiornate al momento della richiesta e complete (soprattutto nei bilanci abbreviati). La banca può accedere alla visura camerale (dove trova tutte le informazioni per iniziare la propria indagine conoscitiva). Può inoltre ricavare informazioni qualitative dai siti internet delle aziende o da altri data base, ma soprattutto può conoscere le informazioni andamentali che riguardano i rapporti con il sistema bancario, le movimentazioni ed infine tramite consenso dell'impresa può accedere alla Centrale Rischio.

Il consiglio è quello di monitorare costantemente la situazione della CR per comprendere se si stanno utilizzando correttamente le proprie linee di fido in modo tale da non avere problemi ad ottenere nuovo credito.

Tutte queste informazioni non sempre sono sufficienti per accertare la solvibilità dell'impresa. Ecco perché diventa importante una rappresentazione volontaria e puntuale della propria azienda, che contenga tutte quelle informazioni andamentali, qualitative e quantitative, che servono a dare una chiara rappresentazione del proprio business anche a chi non lo conosce.

Di importanza strategica sarà redigere un Business Plan, strumento operativo che in maniera organica esplicita gli obiettivi che caratterizzano il progetto imprenditoriale e le azioni che verranno poste in essere per raggiungerli. La finalità è quella di pianificare ogni step, individuare eventuali punti critici e valutarne le possibili ricadute e i possibili correttivi.

Il business plan infatti è uno strumento operativo che valuta la fattibilità di una iniziativa e il rapporto rischio/opportunità.

Pianifica nuovi programmi di investimento, orienta l'attività dell'imprenditore, controlla le dinamiche di sviluppo dell'attività, esamina la copertura finanziaria necessaria per una iniziativa.

Aiuta nell'individuare le forme tecniche di finanziamento più adeguate alle esigenze aziendali e consente di richiedere finanziamenti esterni con maggiore probabilità di successo.

In conclusione per un accesso facilitato al credito è importante per l'imprenditore essere consapevole della propria situazione economico-finanziaria, conoscere alla perfezione le strategie per il futuro, rappresentare la propria azienda con trasparenza e avere la consapevolezza della reputazione che si ha sul mercato.

Queste considerazioni ad una prima lettura possono risultare ovvie, ma spesso non lo sono ed è proprio questo che fa la differenza tra ottenere un finanziamento o no.

ARMANDO FIOCCHETTA

Tel 06/90626701 Fax 06/90626887 cell +39 328.3108803 P.I. 10420981002

Albo agenti attività finanziaria n. A4298 Iscrizione IVASS. n° E000544488

www.armandofiocchetta.it e-mail info@armandofiocchetta.it armandofiocchetta@armandofiocchetta.it