

↗ ImpreFocus

Ebook

**Resilienza finanziaria.
Come farti «desiderare» dalle banche.**



Credit License

↗ ImpreFocus

Finanziarsi al tempo della Crisi

COS'È?



UN MANUALE PRATICO

**PER CHE
COSA?**



PER LA SOPRAVVIVENZA DELLE PMI

DOVE?



NELLA GIUNGLA DEL SISTEMA BANCARIO (E NON)



Con questo e-book potrai:

- Migliorare la comunicazione finanziaria tra la Tua azienda e la Tua banca
- Realizzare una autovalutazione della situazione economica e finanziaria della Tua azienda
- Capire come chiedere credito nella maniera più corretta
- Conoscere la redditività della Tua azienda
- Capire come migliorare il tuo merito creditizio
- Capire cosa fanno e cosa valutano le banche
- Sfruttare al meglio le garanzie



Evoluzione rapporto banca-impresa

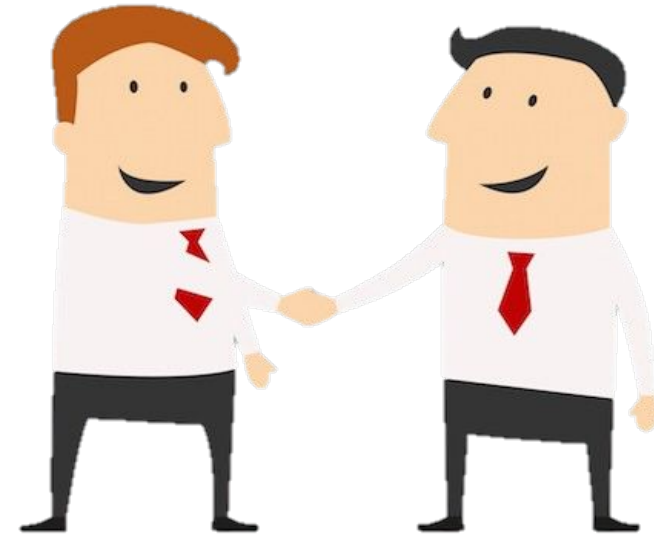
Oggi il rapporto banca impresa è

CONFLITTUALE



Grazie a questo Ebook diventerà una

PARTNERSHIP



Una delle cause del mancato accesso al credito da parte delle PMI è senza dubbio

la Crisi del Modello di relazione tra Banca-Impresa.

- Da un lato le Banche fanno sempre più fatica a rinnovare modelli distributivi creditizi fallimentari e non in grado di selezionare la «buona impresa».
- Dall'altro il mondo delle PMI, incapace di innovare processi decisionali e strategici restando legato a modelli di accesso al credito obsoleti e spesso sbagliati.

Ciò di cui si ha bisogno è di una vera e propria...

RICONCILIAZIONE CON IL PROPRIO PARTNER FINANZIARIO



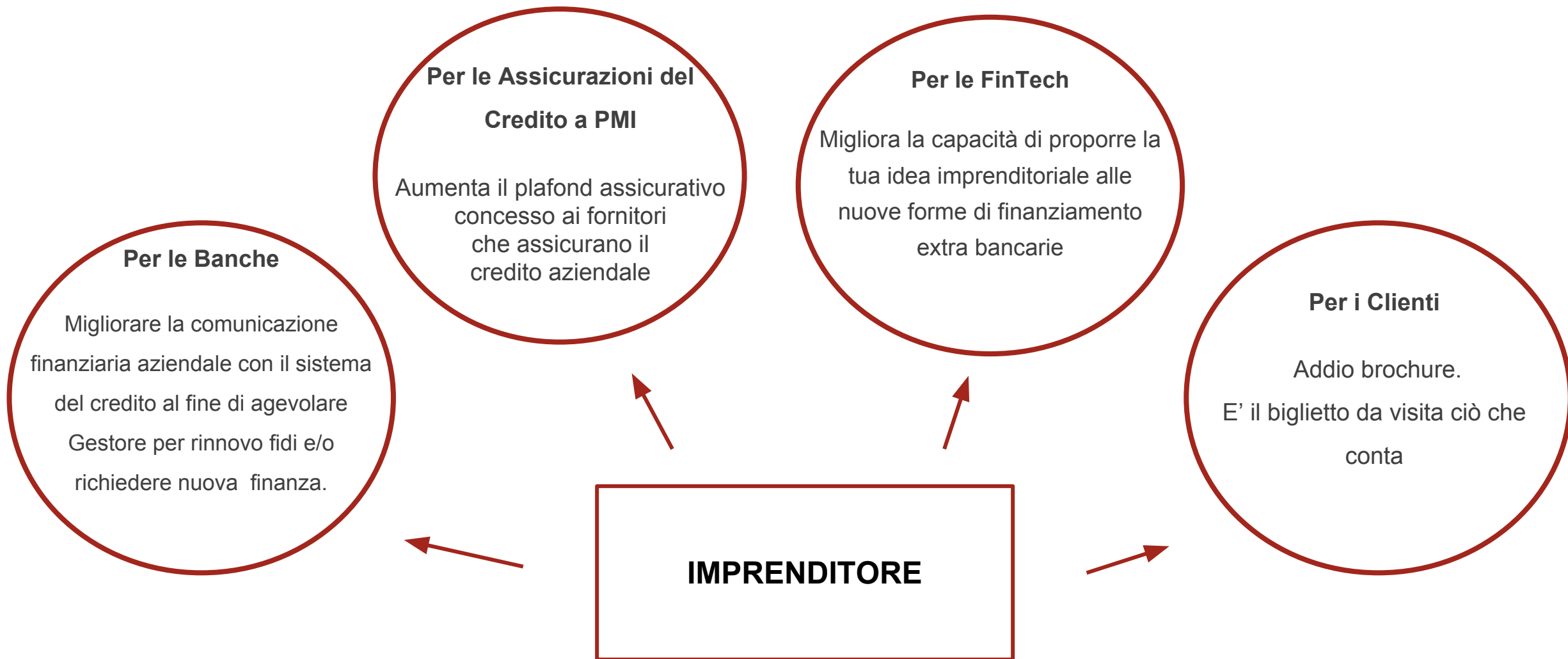
Perché un credit book per la Tua azienda

«I Bilanci non hanno un'anima»

- Sono redatti da chi non vive l'impresa
- Sono spesso poveri di contenuti circa la reale vita aziendale
- Hanno una forma standardizzata che mal si coniuga con la specificità di ogni azienda
- Sono di difficile interpretazione data la poca trasparenza (vedi forma semplificata)



A Cosa serve un credit book aziendale



~~IM~~POSSIBLE



Come costruire il tuo credit book?

Semplice! Segui questi 8 step

1

«Io e la mia Banca parliamo lo stesso linguaggio» ?

Cosa conosce la mia Banca della mia Azienda?

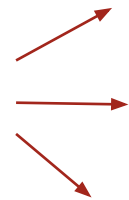
Racconta chi sei!

- La Tua storia imprenditoriale.
- La Tua esperienza e le Tue competenze.
- L'organizzazione della Tua azienda.



**Corporate
Story-Telling**

3 CONSIGLI



1 . *Esplora le tue radici e la tua identità*

2. *Conosci la tua audience*

3. *Crea ponti narrativi tra la tua storia e quella dell'audience,*

facendo sì che dialoghino continuamente, influenzandosi e trasformandosi a vicenda.

2

«Quale è la mia reputazione commerciale, e quella dei miei clienti?»

- Esplora il tuo mercato di riferimento
- Comunica le caratteristiche dei Tuoi prodotti/servizi
- Comunica chi sono i tuoi migliori clienti, che reputazione hanno sul mercato e quali sono le Vostre relazioni commerciali passate e future (es. Piano di Ordini).

Definisci quindi la tua **Commercial Credit Policy**

3 CONSIGLI

1. *Monitora costantemente la «reputazione commerciale» dei tuoi clienti storici e potenziali con ausilio di appositi information-provider*
2. *Tieni sotto controllo ritardi, insolvenze ed anzianità del credito in scadenza dei tuoi clienti*
3. *Implementa un sistema interno di gestione dei pagamenti*

3

«**Conosco davvero il Bilancio della mia azienda?**»

Il Sistema Bancario come valuta il mio bilancio?

Racconta i numeri e le caratteristiche della tua Impresa e le Sue performance storiche e cosa ti aspetti dal futuro, realizza una autovalutazione della Tua Azienda...



**Predisponi un'attenta
Analisi di Bilancio**

**Pensi davvero che un aumento del
semplice fatturato sia sintomo di
benessere aziendale?**

7 CONSIGLI

1. Fornisci alla Banca, oltre al Bilancio, un'Analisi della situazione Patrimoniale-Finanziaria ed Economica aziendale.
2. Assicurati che nel tuo bilancio l'azienda abbia equilibrio economico e patrimoniale.
3. Controlla che il tuo Capitale Circolante Netto sia > 0 . Sarai così in grado di far fronte agli impegni con l'utilizzo di attività liquide.
4. Analizza e monitora costantemente il tuo Margine di Contribuzione.
5. Verifica quanto pesano i debiti bancari su fatturato: un valore della Tua esposizione nei confronti delle banche $< 1/3$ fatturato sarebbe ottimale.
6. La tua azienda sta creando «valore»? analizza trend negli anni del valore assoluto di Ebit e Ebitda e quanto questi concorrano alla copertura di oneri finanziari.
7. Valuta con attenzione le dinamiche del tuo cash flow con il Rendiconto Finanziario e ricorda:

« LA CASSA NON MENTE MAI ! »

4

«Gestisco correttamente la mia Centrale Rischio?»

Cos'è la Centrale Rischio Banca d'Italia?

È un archivio gestito direttamente dalla Banca d'Italia, che raccoglie i dati relativi all'indebitamento della clientela nei confronti del sistema bancario per importi superiori a € 30.000.

Per le banche è uno strumento di vitale importanza, in quanto costituisce elemento "oggettivo" di valutazione della situazione finanziaria del cliente. Incide fino al 70% nelle valutazioni effettuate dalle banche relativamente alla concessione, conferma o revoca degli affidamenti.

Monitora e condividi le banche dati della Tua azienda.

Cosa fanno le Banche di te?



**Rating
Andamentale**

Analizza e Gestisci in modo proattivo la Tua Centrale Rischi.

Segui le 4 Regole d'oro in modo da migliorare il tuo:

1. Controllare i «saldi banche». *Il primo passo da fare sembra banale, ma in realtà non lo è.*

Non si può certo infatti affermare che tutte le imprese monitorino costantemente i propri saldi banche (tramite strumenti di home banking, remote banking, ecc.), né si può affermare che le banche siano sempre tempestive e puntuali nella contabilizzazione delle operazioni. Ecco perché non è raro riscontrare delle anomalie nei saldi banche aziendali, in particolare a cavallo del «fine mese» quando si concentrano tipicamente incassi e pagamenti.

2. Evita i «c.d. sconfinamenti». *Lo sconfinamento si manifesta quando un'impresa utilizza un importo della linea di credito superiore a quello accordato dalla Banca. Uno sconfinamento nella Centrale dei Rischi è una «macchia» sulla reputazione finanziaria di un'impresa.*

È chiaro, che la gravità di uno sconfinamento dipende sia dall'entità che dalla persistenza dello stesso nel tempo. Inoltre, vi sono delle differenze, anche significative, a seconda della tipologia di linea di credito su cui lo sconfinamento si manifesta.

Analizza e Gestisci in modo proattivo la Tua Centrale Rischi.

Segui le 4 Regole d'oro in modo da migliorare il tuo: (2)

3. Evitare lo scaduto persistente «c.d. Past Due». Si tratta di inadempimenti persistenti, «i crediti scaduti o sconfinanti in via continuativa da oltre 90/180 giorni». La presenza di past due è un vincolo quasi insormontabile nella concessione di credito (o nel mantenimento di quello in essere) per un'impresa.

Ecco perché è importante porre in atto azioni correttive per evitare segnalazioni di questo tipo, tra le quali si possono individuare:

- a. manovre ex-ante, tese ad evitare anticipatamente il manifestarsi del past due: tra queste si può annoverare, la negoziazione con la banca del c.d. «dispositivo», ovvero del numero di giorni dopo cui un credito viene segnalato come scaduto;*
- b. manovre ex-post, ovvero volte a ridurre/eliminarle segnalazioni di past due già avvenute: in tale ipotesi si passa ad una ristrutturazione delle linee di credito in essere. Nota Bene: Se riesci a mettere da parte un tesoretto per pagare dei crediti scaduti ACCERTATI !! che quella che paghi sia la rata con scadenza più vecchia.*

*4. **Utilizza adeguatamente le linee di credito:** Il sistema Bancario accende un alert sulla tua azienda quanto vi è un utilizzo costante delle linee di affidamento superiore al 85% dell'accordato.*

5

«Conosco davvero il mio Merito Creditizio?»

Arriva preparato in Banca!!

Esigi di sapere il tuo Rating in Banca: è un tuo diritto!

Provvedi a monitorare il tuo merito creditizio con azioni che possano migliorare le tue performance ed i tuoi rapporti con il sistema bancario migliorando il Tuo



**Rating
Bancario**

6 CONSIGLI

- 1. Crea un flusso informativo costante con la Tua Banca fornendo indici di andamento rispetto ai budget previsionali.*
- 2. Fai in modo che la Tua azienda non risulti «sottocapitalizzata».*
Un'azienda lo è quando il Patrimonio Netto/Totale Passivo < 25%. Incrementa riserve come Utili portati a nuovo, e soci conto futuro aumenti di capitale, conferisci a capitale sociale danaro «fresco».
- 3. Comunica e spiega, alla tua banca, il perchè di operazioni di carattere straordinario e/o di modifiche del management.*
Crea uno «storico» con la Tua banca di riferimento.
- 4. Usa strumenti finanziari in grado di minimizzare il rischio di insoluti (es. factoring pro-soluto, assicurazione dei crediti, etc.).*
- 5. Rispetta scadenze di pagamenti di rate mutui ! Monitora costantemente il corretto andamento dello sconto/anticipo dei tuoi crediti commerciali in Banca.*
- 6. Rilascia, a supporto di linee di credito, garanzie di tipo reali (Pegni, Ipoteche), fideiussioni personali (omnibus e/o specifiche, o altre forme di Garanzia (esempio Medio Credito Centrale L.662/96).*

6

«La Mia azienda è meritevole di una Garanzia Statale?»

Racconta al meglio la Tua impresa e il motivo per cui chiedi un finanziamento, discuti del grado di percezione del rischio di credito che la Banca ha di te e valuta se questo può essere ridotto con l'ausilio di opportune garanzie. Verifica che la Tua azienda abbia i requisiti per l'accesso al Fondo di Garanzia le PMI.



**Garanzia Fondo Medio
Credito Centrale per le
Pmi L.662/96**

Da quasi 20 anni a questa parte il Ministero dello sviluppo economico attraverso un temporaneo raggruppamento di imprese, il cui mandatario è Mediocredito Centrale Spa, interviene a garanzia di operazioni finanziarie erogate da banche, società di leasing e altri intermediari finanziari I soggetti beneficiari.

Possono beneficiare della garanzia statale le piccole e medie imprese (come da definizione comunitaria) ed i professionisti. La garanzia da parte del Fondo centrale può arrivare ***sino all'80% dell'operazione finanziaria per un importo massimo garantito di 2.500.000 € per ogni singolo beneficiario.***

Chi può attivare la garanzia?

Possono attivare la garanzia dello stato direttamente le banche, sgr, società di leasing, ecc., e allora si parlerà di garanzia diretta, oppure di Confidi, e allora si parlerà di controgaranzia (il Confidi rilascia garanzia alla banca e a sua volta si contro-garantisce con il Fondo Centrale) a prima richiesta o sussidiaria. Fanno eccezione i beneficiari delle operazioni di microcredito (massimo 25.000 € di operazione) e le imprese femminili (secondo la legge n. 215/1992) per i quali è possibile prenotare la garanzia direttamente on-line tramite il portale del fondo di garanzia.

7

«Come faccio a richiedere soldi per la mia attività in Banca?»

Che tu voglia finanziare la tua nuova attività o che tu voglia sviluppare un nuovo progetto nella tua attività già esistente quello di cui hai bisogno è un **Business Plan**.

È un documento indispensabile per descrivere a terzi l'attrattività e la finanziabilità del Tuo progetto. Esso sarà, oltre il tuo biglietto da visita per presentarti in Banca, anche un utile strumento di direzione strategica che permetterà, laddove necessario, opportune azioni correttive.

Gioca d'anticipo: Pianifica la tua necessità di liquidità di breve, medio e lungo termine per sostenere la gestione corrente e prospettica della Tua azienda.

**Realizza un Business Plan che sia S.M.A.R.T
«Specifico Misurabile Raggiungibile Realistico e a
Tempo determinato»>>**

5 CONSIGLI

- 1. Racconta chi sei, le tue esperienze, le capacità professionali e quantifica l'apporto finanziario e patrimoniale che intendi mettere in portare in azienda.*
- 2. Esponi in modo sintetico il tuo progetto indicando di cosa si tratta, qual è il mercato di riferimento, quali sono i risultati attesi e come intendi finanziarlo.*
- 3. Definisci chi sono i tuoi clienti tipo, indica chi sono i competitor e fai una analisi comparativa (benchmarking) del tuo prodotto rispetto alla concorrenza.*
- 4. Descrivi le strategie commerciali che intendi porre in essere , il mercato di approvvigionamento e l'organizzazione delle risorse umane.*
- 5. Trasforma il progetto in termini monetari, fai una analisi previsionale del cash flow, calcola il tuo punto di pareggio (break Even Point).*



Esistono diverse tipologie di crowdfunding. Ad ogni progetto da finanziare si associa una diversa piattaforma:

- **Equity Based Crowdfunding:** prevede la raccolta di fonti di capitale di rischio da parte di investitori che, ricompensati da un tasso di interesse, diventeranno veri e propri soci della tua azienda
- **Reward Based Crowdfunding:** in tale raccolta dovrai «offrire» ai tuoi sostenitori un riconoscimento basato sull'importo concesso sottoforma di un gadget, un bene realizzabile grazie alla buona riuscita della campagna, e/o in alcuni casi delle quote di utili derivanti dal tuo progetto (c.d. royalty crowdfunding)
- **Invoice trading:** potrai supportare il tuo circolante cedendo le tue fatture commerciali all'interno della piattaforma web in cambio di un anticipo (sconto). La cessione potrà avvenire tramite una vera e propria asta o tramite *c.d. tranching* ovvero la suddivisione in tante porzioni ridistribuite fra diversi investitori.

Qualunque sia la forma prescelta segui questi semplici consigli!

- ➡ E' importante che tu sappia creare un rapporto identitario con l'oggetto della campagna.
- ➡ Programma delle campagne che durino 30,45 o al massimo 60 giorni. Il crowdfunding è un acquisto di impulso e come tale deve rimanere. Campagne «lunghe» nel tempo disperderebbero il reale interesse di potenziali investitori.
- ➡ Stabilisci una scala tattica dei «reward», i riconoscimenti con cui si omaggiano i finanziatori. Per ottenere un effetto moltiplicatore potresti utilizzare una strategia di promozione «early bird». I primi arrivati, ad esempio, potrebbero avere il prodotto a un prezzo più basso.