

Documentazione per la banca ai fini della richiesta di credito

La qualità della valutazione di un cliente da parte della banca ai fini della concessione di un credito, va di pari passo con la qualità delle informazioni rese dal cliente.

Documentazione necessaria per la banca, ai fini dell'erogazione di un credito e della valutazione del proprio cliente:

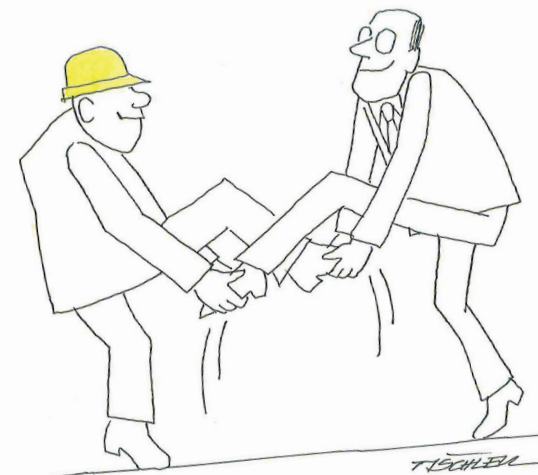


- ✓ Struttura di impresa con organigramma e prospetto con breve descrizione delle partecipazioni
- ✓ Bilancio con crediti verso clienti e debiti verso fornitori
- ✓ Situazione degli ordini
- ✓ Informazioni sul mercato di riferimento e sulla concorrenza
- ✓ Piano finanziario triennale
- ✓ Lista delle banche creditrici
- ✓ Per il committente: Piano finanziario e dei ricavi con la documentazione tecnica relativa al progetto

Sulla base della documentazione fornita, si dovrebbe individuare assieme alla banca quale forma di credito rappresenti la soluzione migliore nel singolo caso.

Per la Banca è importante conoscere bene i propri clienti e seguire l'andamento dell'impresa attraverso il dialogo costante, in modo da valutare correttamente e tempestivamente eventuali rischi e fornire un'adeguata consulenza.

La presente Broschure informativa è stata realizzata con il sostegno di BTB, Banca Popolare, Cassa Centrale Raiffeisen e Cassa di Risparmio.



Longo Facchinetti & Associati



COLLEGIO DEI COSTRUTTORI EDILI

Collegio dei Costruttori Edili Provincia di Bolzano
Via Macello 57 | I-39100 Bolzano | Tel. 0471 28 28 94
Fax 0471 26 39 01 | info@coll.edile.bz.it | www.coll.edile.bz.it

Edilizia e Credito

DUE SETTORI INTERDIPENDENTI

Edilizia e Credito

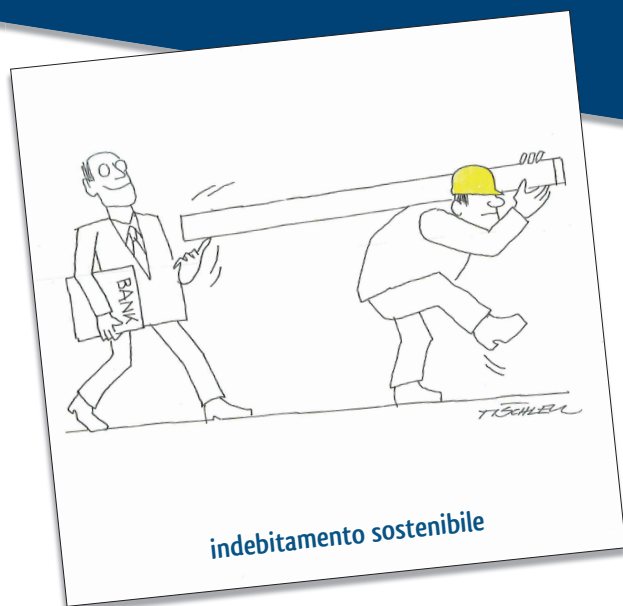
Due settori interdipendenti

Un'escavatrice si noleggia a due condizioni:

1. la richiesta di un corrispettivo
2. la restituzione dell'escavatrice nel giorno stabilito, nella sua piena funzionalità, così da poter essere reimpiegata altrove

Il ragionamento è analogo quando si tratta di prestare denaro:

1. vogliamo percepire interessi
2. il denaro deve essere restituito puntualmente, in modo da poterlo reinvestire



Ora, come deve agire un imprenditore edile, per ottenere del denaro in prestito da una banca?

Per avere fiducia c'è bisogno di comprendere i bisogni, gli impegni e i comportamenti del proprio partner. Per generare comprensione e fiducia reciproche, è necessario che la comunicazione sia franca e trasparente.



L'importanza di una comunicazione franca e trasparente con la Banca si riconosce in primo luogo dagli obblighi di verifica delle informazioni che sono stati imposti alle banche. Le banche infatti hanno l'obbligo di segnalare informazioni inerenti il credito per tutti i clienti alla cosiddetta "centrale rischi" della Banca d'Italia.

Se le informazioni fornite dal cliente non coincidono con quelle contenute nella banca dati, i dubbi e le perplessità che ne possono scaturire potrebbero minare il rapporto di fiducia instaurato.

In presenza di un dialogo franco e trasparente tra banca e impresa, si può avviare ad un'informazione carente, oltre a valutare insieme l'intera situazione dell'azienda. Entrambi gli aspetti possono risultare decisivi ai fini della positiva valutazione sull'erogazione di un credito.

Ciò che interessa la banca dovrebbe interessarmi anche come imprenditore!

SITUAZIONE E GESTIONE DELL'IMPRESA

- ✓ Strategia aziendale e piano pluriennale chiaramente definiti
- ✓ Struttura imprenditoriale, organizzazione dell'impresa, copertura delle posizioni chiave all'interno dell'azienda (qualifiche professionali)
- ✓ Posizione di mercato
- ✓ Adeguata gestione d'impresa (sistemi di controllo)
- ✓ Concentrazione del rischio relativamente a clienti e fornitori
- ✓ Comunicazione efficace con la propria banca
- ✓ Gestione della successione di impresa



BILANCIO

- ✓ Adeguata dotazione di capitale proprio
- ✓ Eventuali riserve latenti relative agli immobili
- ✓ Indebitamento tollerabile
- ✓ Struttura finanziaria equilibrata
- ✓ Corretta valutazione di magazzino e stato di avanzamento lavori
- ✓ Buona valutazione dei crediti verso clienti
- ✓ Andamento del fatturato e degli utili
- ✓ Cash-flow e liquidità



CONTO BANCARIO (per le banche consultabile nella centrale dei rischi)

- ✓ Nessuno scoperto
- ✓ Nessuna rata di mutui, effetti o fatture non pagati
- ✓ Nessun sequestro o protesto
- ✓ Utilizzo elastico del fido in conto corrente
- ✓ Destinazione di una parte adeguata del fatturato ai partner finanziari

