

SEGRETI PER
MANTENERE E
MIGLIORARE IL
TUO RATING
BANCARIO
SVELATI DAI
NOSTRI
CONSULENTI
SENIOR EX
BANCARI

COME MANTENERE UN BUON RAPPORTO CON LE TUE BANCHE

GUIDA
GRATUITA



CREDIT SPECIALIST®
CORPORATE AND FINANCE

CHE COS'È IL RATING BANCARIO?

INTRODUZIONE

"Le banche, come tutti gli altri istituti di credito, usano un metodo specifico per quantificare, tramite l'assegnazione di un punteggio (rating) basato sulla disponibilità economica dell'impresa richiedente, quanto è rischioso per loro concedere un prestito o un finanziamento e quindi decidere se concederlo e a quali condizioni."

Come puoi migliorare il tuo Rating?

Ti proponiamo:



**SEGRETI PER MANTENERE E MIGLIORARE IL TUO RATING
BANCARIO**



I SEGRETI PER MANTENERE E MIGLIORARE IL TUO RATING BANCARIO VERTONO SU TRE PILASTRI, FRA DI LORO SINERGICI:

INDICE

I. PILASTRO "ANDAMENTALE"

II. PILASTRO "FONDAMENTALE"

III. PILASTRO "CENTRALE RISCHI"



I. PILASTRO "ANDAMENTALE"

Una buona movimentazione del conto corrente consente al tuo istituto di poter verificare come utilizzi i soldi, soprattutto se gli stessi sono stati messi a disposizione per il tuo business.

La movimentazione del conto corrente è "lo specchio" della tua azienda, pertanto è importante che il "vestito" che le banche ti hanno messo a disposizione venga "indossato" al meglio!

Per quanto banale, evitare sconfini ti consente di essere valutato positivamente non solo dalla tua banca, ma da tutto il sistema finanziario.

Nello specifico...

1.

è bene **pagare tutte le rate** dei finanziamenti e, evitare di utilizzare completamente i fidi a tua disposizione, mantenendo accordati maggiori di almeno il 20/30% rispetto al fabbisogno.

2.

Se hai ricevuto degli insoluti/impagati, cerca sempre di **canalizzare il recupero di tali incassi sulla banca in cui è avvenuto il mancato accredito.**

3.

Cerca di **onorare** non solo i **pagamenti** ai tuoi fornitori, ma anche gli addebiti automatici (rid, sdd ect), poiché il sistema ti valuta, tramite uno score detto pay line, che traccia di fatto la tua capacità di essere buono o cattivo pagatore.

E ancora...

4.

Convoglia una **buona movimentazione commerciale sulle banche che ti sostengono maggiormente.**

+ una banca crede nel tuo business, mettendoti a disposizione linee di credito,

+ si aspetta in contropartita la tua movimentazione.


5.

Valuta sempre se un tuo cliente opera con le tue stesse banche, in questo caso approfittane e convoglia su di loro, laddove possibile, tutta la movimentazione commerciale che lo riguarda.


Inoltre...

6. **Pianifica al meglio i flussi dei pagamenti** rispetto agli accrediti, in particolar modo evita, se possibile, che i pagamenti che dovrai effettuare si concentrino a fine mese.

Un consiglio è quello di **spostare i pagamenti nei primi 10 giorni del mese successivo**, così facendo eviterai sconfini anche nella centrale rischi di Banca d'Italia.



Avvalersi di uno strumento in cui si **pianifichino i flussi finanziari** è buona cosa per mantenere monitorato il tuo fabbisogno finanziario.



Un **buon file Excel**, anche non troppo sofisticato, ti consentirà di avere “sotto controllo” la situazione degli incassi e dei pagamenti.



II. PILASTRO "FONDAMENTALE"

Bilancio



Indipendentemente dal fatto che tu sia una società di persone o ditta individuale o, a maggior ragione, una società di capitali sei **obbligato a redigere un bilancio o una dichiarazione dei redditi.**

Circa questo aspetto molto delicato, pur non volendo sostituirci al tuo commercialista, poiché' svolgiamo un lavoro differente, riteniamo che sia importante, ai fini di una gestione del tuo rapporto con le banche, **mantenere indici e valori in linea con le aspettative di sviluppo** delle reciprocità.



Ti abbiamo già svelato tanti spunti per comprendere che il rating bancario non bisogna subirlo, ma può essere gestito attivamente.

Tale attività comporta tempo, conoscenza, professionalità e volontà nel farlo.

Reputiamo che, anche tu come noi, sei imprenditore, **limitare gli sforzi al Core Business non basta.**



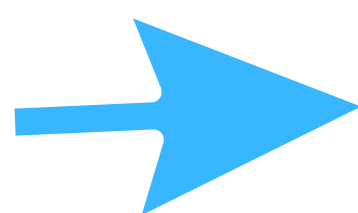
Dal 2008 al 2015 ben il 33% dei fallimenti è avvenuto per cassa!! sì, hai capito bene... **una azienda su tre è fallita per problemi finanziari**, pur avendo ordini nel cassetto ed un buon prodotto da produrre e vendere.



III. PILASTRO "CENTRALE RISCHI"

Analisi Banca d'Italia

Evitare sconfini o segnalazioni penalizzanti nella Centrale Rischio di Banca d'Italia consente alle banche di attribuire una buona affidabilità creditizia.



In sostanza, in assenza di anomalie, le banche sono ben disposte a valutarti meglio, attribuirti un miglior punteggio di rating, e predisporre gli organi deliberanti ad acconsentire positivamente le tue richieste di affidamento.

Banca d'Italia, rileva e trasmette a tutte le istituzioni finanziarie le nostre “abitudini” circa il corretto o scorretto utilizzo delle linee di credito, evidenziando, mese per mese, ogni nostro eventuale ritardo di pagamento o sconfinamento rispetto alle linee di credito accordate.

Addirittura, dallo storico della Centrale Rischi (sino a 36 mesi passati) è possibile evidenziare se hai avuto degli sconfini che perdurano nel tempo (past due) e se esistono debiti mai sanati (sofferenze).

Va di fatto che nessuno è perfetto, e a volte anche le **segnalazioni** nella Centrale Rischi possono essere **sbagliate**, non per colpa tua. In questo caso è importante scrivere e chiedere una corretta rettifica della centrale rischi così che il rating non subisca un ingiusto deterioramento.

È buona abitudine **controllare la Centrale Rischi almeno tre o quattro volte l'anno**, così da avere sempre un monitoraggio circa quello che le istituzioni finanziarie “dicono” di te.



Attenzione che **leggere una Centrale Rischi non è facile**, a tal proposito, approfittane, scrivici e gratuitamente ti consegneremo la prima rielaborazione completa.

PERCHÉ' NON VALUTARE IL NOSTRO SUPPORTO?

Un costo variabile e non fisso, volto a mettere in sicurezza la tua azienda e in grado di dare **validi spunti allo sviluppo del tuo business.**



“ Datti anche tu la **possibilità di “vestire un abito su misura”** ed avere a disposizione i prodotti ed i servizi riservati generalmente alle grandi società!

Contattaci e metti alla prova! ”

