

PERCORSI PER LE COMPETENZE TRASVERSALI E PER L'ORIENTAMENTO

Il Rapporto banca – impresa: come dialogare con le banche per accedere al credito

1. Inquadramento storico:

le origini della stretta creditizia.

Quali ripercussioni sulle aziende e come prevenire gli effetti indesiderati?

Il monitoraggio periodico della situazione economico/finanziaria di impresa in ottica

Basilea 3.

2. I 3 pilastri del rating bancario: impariamo a conoscerli

Gli andamenti del rapporto con la banca

L'utilizzo e il costo degli affidamenti (tipologie di credito)

La CENTRALE RISCHI (come funziona e quando si aggiorna).

La valutazione del MERITO CREDITIZIO nel sistema bancario: il RATING AZIENDALE

3. Fidati di chi conosci: Il monitoraggio periodico delle condizioni di accesso e di utilizzo del credito.

Tipologie di finanziamento

Tipologie di garanzie

Controllo del costo del credito

4. Cosa portare alla banca?

La preparazione preliminare al colloquio di presentazione

La documentazione

5. Mettiamoci in gioco - Simulazione di:

Primo appuntamento in banca

Revisione condizioni/richiesta di finanziamento

6. Il Controllo di Gestione come strumento di strategico di relazione con la banca:

La determinazione del Punto di Pareggio aziendale

Calcolo del fabbisogno corrente

Il Business Plan come documento rappresentativo del progetto: come si scrive, cosa contiene e come è evoluto nel corso del tempo

Per maggiori informazioni:

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale

Camera di Commercio di Lucca

Corte della Campana, 10 - 55100 Lucca

Tel. +39-0583-976.636/.657 - Fax +39-0583-199.99.82

e-mail: sviluppo.impreditoriale@lu.camcom.it