

## **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](mailto:sviluppo.impreditoriale@lu.camcom.it)