

GESTIRE I RAPPORTI CON LE BANCHE

L'elemento fondamentale su cui si basa il rapporto tra azienda e banca è la fiducia instaurata fra le due parti.

Per poter creare un clima di fiducia nell'istituzione bancaria è necessario predisporre ad una forma di comunicazione che non possa lasciare dubbi sulle buone intenzioni dell'azienda. Agite nel modo seguente:

- All'inizio del rapporto presentate la vostra azienda con depliant, statistiche ed una visita presso il vostro stabilimento. Conoscere il prodotto è molto importante per la banca perché percepisce quali possono essere le vostre necessità finanziarie per il capitale circolante (crediti da incassare e pagamenti) e per gli investimenti nel capitale fisso (macchinari, attrezzature, ecc.).
- Conoscere le persone è altrettanto importante; se siete il direttore finanziario presentate l'amministratore delegato (è colui che definisce le strategie dell'azienda) ed il capo contabile (è colui che parla più frequentemente con la banca per problemi operativi).
- All'inizio di ogni anno consegnate alle banche un piano delle attività (Business Plan) con gli investimenti previsti. Durante l'anno mantenete i rapporti con la persona che segue la vostra azienda informandovi su eventuali problemi giustificandone la motivazione.

Come contrattare gli affidamenti:

- La banca vi chiederà di quali fidi necessitate. Non chiedete solamente un affidamento per lo scoperto di cassa (anche se avete bisogno solo di quello) perché la banca vuole vedere il conto corrente muoversi, ovvero desidera accrediti derivanti dall'attività commerciale e addebiti per emissione di assegno e bonifici. Se non richiedete anche un fido per anticipazione dei crediti (ricevute bancarie, anticipo fatture, ecc.) riterrà la richiesta come un finanziamento con scarse possibilità di rientro e difficilmente vi verrà concesso.
- Le banche, nella nostra nazione, preferiscono ripartirsi i rischi; vi chiederanno pertanto gli affidamenti concessi dalle banche con cui lavorate e vi riconosceranno un affidamento non superiore a quelli già riconosciuti.
- La banca vi chiederà l'ammontare medio delle vostre fatture, la scadenza media, la tipologia dei debitori e la percentuale di insolvenze; una pronta risposta dimostrerà che avete la situazione finanziaria sotto controllo.
- Non discutete le condizioni (tassi e spese) all'atto degli affidamenti; i tassi e le spese sono in funzione della vostra operatività e della rischiosità delle operazioni che la banca non conosce finché non iniziate ad operare.

- Se non siete un gruppo importante vi verranno richieste delle garanzie, solitamente fidejussioni della società o dei soci. Queste garanzie nelle aziende di dimensioni ridotte sono normalissime e praticamente indispensabili. Evitarle è quindi impossibile; cercate invece di limitare l'importo della garanzia e strappate una promessa verbale affinché dopo un periodo adeguato di conoscenza reciproca (ad esempio 1 anno) la fidejussione possa eventualmente essere eliminata.
- Ogni anno la pratica di affidamento verrà rivista, solitamente dopo l'approvazione del vostro bilancio. Se il vostro bilancio esprime una buona situazione aziendale, non aspettate la richiesta e distribuite alle vostre banche, subito dopo l'approvazione, bilancio e relazione del consiglio; questo potrà permettere una conferma o revisione dei fidi veloce.
- Anche se può sembrare ovvio, l'espansione degli affidamenti deve essere richiesta in anticipo rispetto alle necessità e soprattutto in un momento in cui il vostro bilancio infrannuale è positivo. E' buona norma utilizzare gli affidamenti sino al 70% di quanto concesso; raggiunta tale percentuale chiedete nuovi affidamenti o l'espansione di quelli in vigore.
- Richiedete sempre in forma scritta il valore degli affidamenti che vi sono stati riconosciuti ufficialmente. Questa cautela è indispensabile perché siete autorizzati ad utilizzare gli affidamenti nel limite di quanto vi è stato ufficialmente riconosciuto.

Come contrattare le condizioni:

- Dimostrate di conoscere le condizioni di tutte le vostre banche e le condizioni medie praticate sul mercato finanziario ad aziende del vostro fatturato e settore.
- Le banche effettuano buone condizioni se vedono molto lavoro; ricordatevi quindi di distribuire uniformemente le operazioni, salvo motivi particolari. Questo eviterà che alcune linee di affidamento restando inutilizzate vengano improvvisamente revocate. Avere più fidi delle necessità è indispensabile; quando serviranno saranno disponibili.
- Le condizioni non sono solo una questione di percentuali. E' molto importante rapportare le percentuali dei tassi e il valore delle spese con il servizio ricevuto. Per avere sempre presenti le condizioni, createvi un foglio di lavoro su cui riportare ogni settimana le ultime condizioni praticate dalle vostre banche, la situazione degli affidamenti ed i valori dei saldi affinché la contrattazione tenga presente tutte le necessità.
- Nel distribuire il lavoro alle banche (ad esempio le ricevute bancarie) iniziate sempre dalla banca che vi pratica le condizioni migliori. Con le banche successive avrete quindi un termine di riferimento per la contrattazione.
- Non chiedete i saldi alle banche; se la banca si accorge che non avete sotto controllo la gestione del rapporto riceve una immagine negativa della vostra azienda e potrebbe sentirsi libera di modificare le condizioni senza avvisarvi.