



CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

SVILUPPO D'IMPRESA



GUIDA AL CREDITO BANCARIO



Banca Popolare



Raiffeisen
La mia banca



CASSA DI RISPARMIO

Editori:

Camera di commercio di Bolzano
Sviluppo d'impresa
Via Alto Adige 60
39100 Bolzano

Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige SpA
Via Laurin 1
39100 Bolzano

Cassa di Risparmio di Bolzano SpA
Via Cassa di Risparmio 12/b
39100 Bolzano

Banca Popolare dell'Alto Adige
Via del Macello 55
39100 Bolzano

2ª edizione, settembre 2010

Insieme verso il finanziamento ottimale



Il credito bancario rappresenta per le piccole e medie imprese la principale fonte di finanziamento esterno. Da alcuni anni molte aziende si trovano a dovere fare i conti con nuove modalità di concessione del credito. Anche gli affidamenti minori sono sottoposti dagli istituti bancari a procedure di istruttoria sempre più accurate.

La Camera di commercio di Bolzano sostiene il buon rapporto, il dialogo e la collaborazione tra le aziende e le banche. La presente guida è stata realizzata in collaborazione con la Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige, la Cassa di Risparmio di Bolzano e la Banca Popolare dell'Alto Adige in occasione della manifestazione serale comune intitolata "Prepararsi per il colloquio con la banca".

Il presente opuscolo offre una breve panoramica sulle forme di finanziamento e sulle relative procedure di concessione. Permette di farsi un'idea sui criteri di valutazione adottati dalle banche, mettendo in primo piano gli aspetti del rating e della valutazione del rischio. Un elenco della documentazione da presentare Vi agevolerà inoltre nella preparazione del colloquio con la Vostra banca.

Mi auguro che questo opuscolo possa esserVi di ulteriore aiuto.



On. dott. Michl Ebner

Presidente della Camera di commercio di Bolzano

INDICE

| | |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Basilea II | 5 |
| 2. Importanti forme tecniche di finanziamento per i vari scopi di utilizzo | 6 |
| 3. Il rating e i principali fattori | 8 |
| 4. Il processo di rating | 12 |
| 5. Modificazioni del rating e suggerimenti per il miglioramento | 14 |
| 6. Definizione delle condizioni creditizie (spread) e fattori determinanti | 16 |
| 7. Garanzie | 17 |
| 8. Quando si diventa un "cliente a rischio"? | 19 |
| 9. Documentazione richiesta per la concessione del credito | 21 |

1 | BASILEA II¹

Con "Basilea II" e la sua entrata in vigore alla fine del 2006 il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria ha perseguito vari obiettivi:

- ridefinizione dei requisiti patrimoniali delle banche
- considerazione di tutti i rischi assunti dalle banche (rischi di credito e di mercato)
- riconoscimento di metodologie interne di valutazione dei rischi
- introduzione di un sistema unitario a livello internazionale
- orientamento dello sguardo sulla capacità dell'impresa di affermarsi in futuro.

Sebbene già prima dell'entrata in vigore di "Basilea II" si procedesse a calcolare dei rating, è in base a questo accordo che le banche sono ora tenute a valutare il rischio individuale. Infatti, per ogni credito erogato la banca deve ora accantonare un certo ammontare di capitale proprio, a seconda del relativo rischio di default.

Ne consegue che ogni credito deve essere valutato individualmente ed ha, quindi, un suo "prezzo individuale".

¹ L'espressione Basilea II indica l'insieme delle disposizioni sui requisiti patrimoniali che sono state proposte negli ultimi anni dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria. La normativa consiste in tre pilastri che riguardano rispettivamente i requisiti minimi patrimoniali, il controllo prudenziale interno delle banche e l'informativa da rendere al pubblico ovvero la disciplina di mercato.

2 | IMPORTANTI FORME TECNICHE DI FINANZIAMENTO PER I VARI SCOPI DI UTILIZZO

In generale vige il principio della coincidenza delle scadenze. In altre parole, la durata del finanziamento dovrebbe essere adeguata alla durata dell'utilizzo. Un investimento in immobilizzazioni (impiego a lungo termine) dovrebbe ad esempio essere attuato con un finanziamento a lungo termine (es. mutuo). Allo stesso modo le forme di finanziamento a breve (es. apertura di credito in c/c) dovrebbero essere scelte esclusivamente per coprire esigenze di breve periodo, ad esempio per il finanziamento del capitale circolante.

Elencazione di possibili forme di finanziamento

Apertura di credito in conto corrente

ottenimento di liquidità a breve termine - un'apertura di credito in conto corrente non dovrebbe in genere superare il 10 - 20% del fatturato

Anticipo su ricevute bancarie, fatture e contratti

ottenimento di liquidità attraverso l'anticipazione di crediti commerciali

Finanziamenti all'esportazione

ottenimento di liquidità attraverso l'anticipazione di crediti derivanti da operazioni export

Finanziamenti all'importazione

finanziamento di pagamenti da effettuarsi all'estero per l'importazione di beni (durata indicativa sei mesi)

Sovvenzione a scadenza determinata

acquisti e investimenti a breve (durata indicativa 18 mesi)

Finanziamento libero in valuta estera

finanziamenti in valuta estera non basati su alcuna operazione commerciale e non vincolati ad alcuno scopo di utilizzo (ottenimento di liquidità) - il rischio di cambio è assunto dal cliente

Mutuo chirografario

finanziamento di macchinari e di cespiti mobili (durata max. 60 mesi)

Mutuo ipotecario / mutuo dal fondo di rotazione:

costruzione / acquisto dello stabile aziendale e di stabilimenti di produzione (durata max. 15 anni)

Finanziamento a progetto / finanziamento di iniziative immobiliari

finanziamento di un'unità economica economicamente e in genere giuridicamente indipendente di breve durata che si autofinanzia

Finanziamenti in pool

spartizione del rischio di credito tra più banche partecipanti (c.d. pool di banche) in caso di investimenti di grossa entità

Factoring

cessione "pro solvendo" di crediti commerciali - il servizio offerto dalle società di factoring comprende l'acquisizione, la gestione e l'incasso di crediti commerciali, in genere con l'assunzione del rischio di insolvenza

Credito documentario

possibilità di garantire il pagamento di una fornitura - la banca emittente si impegna ad effettuare il pagamento ad una data scadenza contro ritiro dei documenti specificati

Garanzie bancarie

di natura commerciale e finanziaria, rimborso credito d'imposta, partecipazione a gare pubbliche

3 | IL RATING E I PRINCIPALI FATTORI

Che cos'è il "rating"?

Per rating si intende un procedimento standardizzato per la valutazione della situazione economica di un'impresa nonché della sua solvibilità futura (merito creditizio). Si analizzano sia fattori cosiddetti "hard", quali ad esempio il bilancio, il risultato economico, sia quelli "soft", tra cui la strategia aziendale, la posizione di mercato, la pianificazione della successione d'impresa e le doti professionali degli amministratori.

Il rating non si fonda su un'analisi unica, bensì è regolarmente aggiornato per evidenziare eventuali variazioni e giungere ad una valutazione sempre attuale della situazione economica dell'impresa.

Mutamento delle condizioni generali

Il credito bancario continua a rappresentare la principale fonte di finanziamento esterna delle piccole e medie imprese. Negli ultimi anni le condizioni di finanziamento si sono andate tuttavia radicalmente modificando. Tutti gli istituti di credito hanno introdotto procedure di rating più o meno complesse al fine di potere valutare meglio i rischi relativi ai propri clienti. I nuovi standard di patrimonializzazione imposti da "Basilea II" hanno fatto da catalizzatore in questo contesto. Più è elevato il rischio che il credito concesso non venga rimborsato, maggiore sarà il capitale che la banca deve accantonare per farvi fronte.

Per stimare il rischio connesso ad un credito le banche guardano con maggiore attenzione alle caratteristiche intrinseche dei singoli clienti affidati. Tali caratteristiche vengono riassunte in un "rating" attraverso cosiddetti "sistemi di rating".

Le novità sopra descritte incidono direttamente sul rapporto commerciale tra le banche e i clienti affidati. Mentre gli effetti sulle grandi società sono relativamente limitati, essendo queste già abituate ad essere valutate, molte piccole e medie imprese si vedono confrontate con cambiamenti sostanziali. Queste vengono sottoposte a delle valutazioni (o rating) sempre più attente anche nel caso di piccoli affidamenti.

Per le piccole e medie imprese ciò comporta da una parte la necessità di prepararsi alla "cultura del rating" per avere accesso al credito. D'altro canto il rating presenta anche l'opportunità di scorgere i punti deboli dell'azienda e di intraprendere iniziative mirate per apportare dei miglioramenti.

Fattori di rating

Il rating e quindi la valutazione del cliente da affidare dipende da fattori sia quantitativi che qualitativi. Sono soprattutto i fattori quantitativi a determinare il risultato di rating. Anche le informazioni riguardanti la gestione del rapporto, ovvero i dati che esprimono la qualità della relazione commerciale con la banca (es. sconfinamenti, regolarità del rimborso delle rate, ecc.), incidono peraltro in maniera significativa.

I fattori possono anche essere suddivisi in fattori "soft" e fattori "hard". A scopo indicativo si riporta di seguito una breve panoramica.

I fattori "hard" sono costituiti in primo luogo

da indici economico-finanziari, quindi di tipo quantitativo. Gli strumenti alla base delle analisi sono rappresentati dagli stati patrimoniali, dai conti economici, dai dati della contabilità analitica e dalle informazioni riguardanti le commesse.

| INDICI | | |
|----------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------|
| Situazione patrimoniale | Situazione finanziaria | Situazione reddituale |
| Rigidità dell'attivo | Cash ratio, quick ratio e current ratio | Utile d'esercizio |
| Durata delle scorte | Cash flow | Risultato operativo |
| Redditività del capitale proprio | Durata di ammortamento dei debiti | Cash flow |
| Grado di autofinanziamento | Durata media dei debiti e dei crediti commerciali | Redditività del capitale proprio |
| | | Redditività delle vendite |

Tra i fattori "soft" si citano i seguenti:

Management

- regolamentazione della successione d'impresa
- qualificazione dei responsabili delle decisioni
- condizioni personali dei responsabili delle decisioni
- capacità di innovazione
- capacità di adattamento

Organizzazione interna

- sistema di contabilità (aggiornamento, accuratezza)
- organizzazione strutturale e procedurale
- standard tecnologico
- politica delle informazioni verso l'esterno

Mercato / settore

- dipendenze (fornitori / clienti)
- dipendenza dalla congiuntura
- posizione di mercato e sviluppi di mercato
- sviluppo prodotti, assortimento
- situazione degli ordinativi, sfruttamento delle capacità produttive

Fattori generali

- età dell'impresa
- merito creditizio personale dei titolari / soci
- ubicazione / regione
- variazioni della normativa
- stagionalità

Gestione del conto

- sconfinamenti
- utilizzo inelastico del fido
- rispetto delle scadenze

Classi di rating e scala di rating

Come viene determinato il risultato di rating dall'istituto di credito? Innanzitutto si procede a valutare distintamente le singole componenti (fattori quantitativi e qualitativi, segnali di allarme). Ad ogni fattore delle varie componenti si attribuisce un valore ed una ponderazione. I singoli risultati ottenuti vengono poi combinati tra loro. Si ottiene così la probabilità di insolvenza (probability of default, "PD") che indica in termini percentuali la probabilità che il cliente affidato nel corso dell'anno si venga a trovare in mora o fallisca. Maggiore sarà la probabilità di insolvenza (PD), peggiore sarà il risultato di rating.

L'affidato viene quindi classificato in cosiddette classi di rating (anche "livelli di rating") sulla base del risultato di rating. Ogni istituto di credito stabilisce individualmente il numero e la denominazione delle classi di rating. Di norma si utilizzano dei numeri (più sono bassi, migliore è il risultato), ma sono frequenti anche le lettere o le combinazioni di entrambi. Le classi di rating di diversi istituti di credito possono essere tra loro confrontate attraverso le fasce di probabilità di insolvenza (PD) che stanno alla base delle stesse.

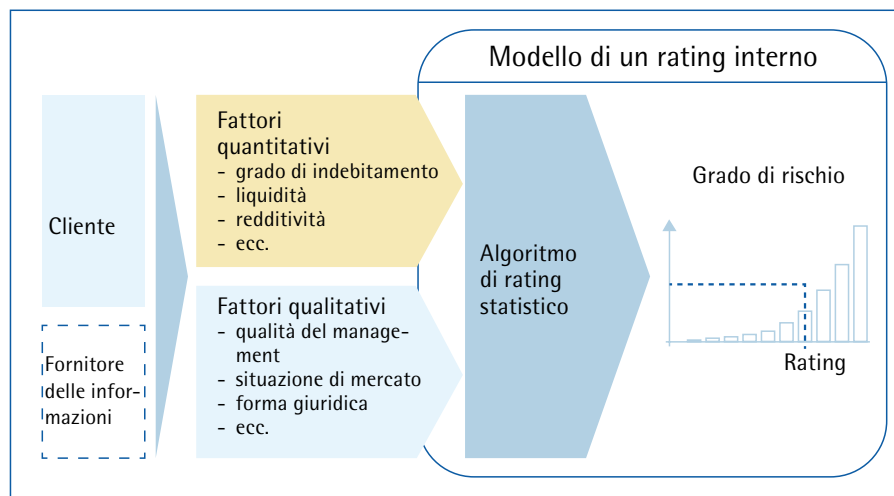
4 | IL PROCESSO DI RATING

In linea di principio si distinguono fondamentalmente due tipi di rating: quelli interni e quelli esterni.

I **rating interni** sono valutazioni del merito creditizio dei propri clienti calcolate direttamente dalle banche. In genere questi rating costituiscono un presupposto fondamentale per la concessione del credito.

I **rating esterni** vengono attribuiti dalle agenzie di rating. L'impiego di rating esterni ha senso di solito solo nel caso di aziende relativamente grandi.

Il processo di rating può essere raffigurato nel seguente modo:



Le informazioni che le banche raccolgono sui propri clienti affidati o da affidare comprendono generalmente sia i fattori quantitativi, sia quelli qualitativi. Molte di queste informazioni sono sempre state esaminate dalle banche, ma nel nuovo contesto tante banche le analizzano ora in modo più approfondito e sistematico.

Dato che la valutazione dell'affidabilità non può essere eseguita allo stesso modo per tutti i clienti di una banca, i sistemi di rating sono in genere strutturati in modo tale da distinguere tra vari gruppi di clienti, prendendo in considerazione informazioni quantitative e qualitative diverse a seconda del gruppo di appartenenza:

1. stati sovrani ed enti pubblici
2. istituti finanziari (banche, ecc.)
3. clienti commerciali:
 - a. imprese: imprese con obbligo di bilancio / imprese senza obbligo di bilancio e liberi professionisti / artigiani / nuovi imprenditori / organizzazioni non profit
 - b. finanziamenti specializzati
4. clientela privata.

I criteri di distinzione sono dati dalle dimensioni dell'impresa, dall'entità del credito, dal tipo di cliente.

Vi sono differenze più o meno grandi tra le varie banche per quanto riguarda le procedure di rating adottate. Tali differenze riguardano la valutazione e la ponderazione dei fattori quantitativi e qualitativi.

Sebbene il rating fornisca una risposta in termini economici in merito alla rischiosità di ciascun affidamento, lo stesso non rappresenta la decisione finale sulla concessione o meno del credito. Si considerano, infatti, anche altri criteri quali il volume creditizio, la durata, lo scopo, la capacità di rimborso o le garanzie.

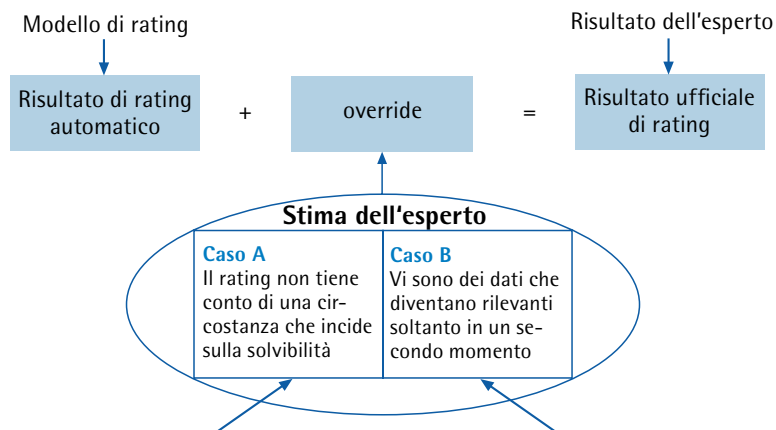
Il rating serve per preparare una decisione di concessione del credito, ma non si può sostituire ad essa.

5 | MODIFICAZIONI DEL RATING E SUGGERIMENTI PER IL MIGLIORAMENTO

Interventi soggettivi (modifiche positive / negative del rating)

Dopo l'inserimento delle informazioni richieste negli appositi sistemi di elaborazione dati, il calcolo del rating avviene in automatico. Ove necessario, è possibile modificare ovvero correggere il risultato di rating (miglioramento/ peggioramento), sia pure in misura molto limitata (in genere 2 livelli di rating verso l'alto o verso il basso). La necessità di questi interventi deve essere opportunamente motivata e documentata.

Il risultato ufficiale di rating va inteso come risultato fornito da un esperto



- Un aspetto che non incide sul rating (p.es. perché si verifica molto raramente o perché è difficilmente misurabile), ma che influisce in misura determinante sulla probabilità di default.
- Ne sono un esempio le eventuali prospettive negative per il settore (-> possibile riduzione del rating, downgrade).

- Informazioni quantificabili emerse tra la data di bilancio e la predisposizione del rating e quindi non ancora registrate nel bilancio sottoposto a rating.
- Informazioni su circostanze che si ripercuotono in maniera durevole sulla struttura patrimoniale e sulla situazione economica dell'azienda (cfr. indici dello scoring parziale del bilancio).
- Un esempio è dato da un aumento del capitale (> possibile aumento del rating, upgrade).
- L'effetto delle informazioni è determinabile eventualmente attraverso una simulazione (del bilancio o degli indici di bilancio).

Suggerimenti per il miglioramento del rating e delle condizioni

- Comunicazione sincera e continua tra cliente e banca (produzione tempestiva di documenti completi e chiari);
- trasparenza nelle questioni attinenti la valutazione
- Gestione del rapporto secondo gli accordi (es. anticipo fatture, ecc.)
- Attendibilità, puntualità, ecc.
- Sviluppo di know how economico-aziendale riguardante anche l'utilizzo degli strumenti di pianificazione e controllo aziendale (management, successione d'impresa, ecc.)
- Incremento del patrimonio netto
- Miglioramento della redditività
- Garanzie

6 | DEFINIZIONE DELLE CONDIZIONI CREDITIZIE (SPREAD) E FATTORI DETERMINANTI

Lo spread applicato dalla banca ai finanziamenti dipende da una serie di fattori. Da una parte è necessario garantire la remunerazione del capitale investito dalla banca, dall'altra bisogna considerare il rischio connesso ad ogni finanziamento.

Non è possibile dare indicazioni universalmente valide sul modo in cui vengono determinati gli spread. Ciascuna banca ha le proprie regole, se non altro in virtù del fatto che ognuna è organizzata in maniera diversa e ha un portafoglio crediti con una propria struttura del rischio.

In linea di massima sullo spread applicato ad un finanziamento incidono i seguenti parametri, suddivisi tra fattori "hard" e fattori "soft":

1) Hard facts:

- costo della provvista (quanto deve pagare la banca per finanziarsi, anche tenuto conto della durata del credito?)
- costi di gestione sostenuti dalla banca (quanto costa alla banca l'istruttoria, la concessione e la gestione del fido, quanto costa il personale, quanto costa il software, ecc.?)
- costo del rischio (a seconda del merito creditizio del cliente affidato)
- attese di guadagno della banca

2) Soft facts:

- garanzie offerte
- fedeltà del cliente
- possibilità di concludere affari aggiuntivi

7 | GARANZIE

La banca distingue fundamentalmente tra i seguenti tipi di garanzie:

1. garanzie reali
2. garanzie personali
3. garanzie atipiche.

Garanzie reali

A queste appartengono:

- ipoteca su immobili
- ipoteca su beni mobili registrati in pubblici registri (es. autotreno)
- privilegio su macchinari, impianti di risalita, ecc.)
- pegno di titoli, depositi a risparmio o saldi avere
- pegno di azioni e quote di srl
- pegno di merci

Garanzie personali

A queste appartengono:

- fidejussioni di terzi
- fidejussioni di consorzi di garanzia
- fidejussioni di altre banche o compagnie di assicurazioni
- cessione di crediti mediante atto privato o pubblico.

Garanzie atipiche

A queste appartengono:

- domiciliazione di incassi
- delega all'incasso a favore della banca, confermata dal debitore
- ordine di vendita di titoli con accredito sul conto affidato.



8 | QUANDO SI DIVENTA UN "CLIENTE A RISCHIO"?

L'esame delle garanzie riguarda in primo luogo la verifica della loro possibilità di realizzo sul mercato, visto che in caso di insolvenza del debitore il recupero dell'importo prestato avverrà mediante la liquidazione volontaria o coatta delle stesse. Ovviamente la banca attribuisce maggior valore alle garanzie reali, in base alle quali essa può servirsi del bene in oggetto con precedenza sugli altri creditori.

Le garanzie personali, invece, si riferiscono all'intero patrimonio del garante ma non "riservano" una specifica parte dello stesso alla soddisfazione degli impegni verso la banca. Anche le garanzie reali, comunque, sono valutate diversamente in base alla loro possibilità di realizzo. Il pegno di titoli di stato o di obbligazioni bancarie, ad esempio, proprio per via del facile realizzo è preferito ad un pegno di azioni non quotate.

Le garanzie rappresentano un fattore importante nella concessione del credito, ma non quello principale. A stare in primo piano è l'imprenditore/imprenditrice e la sua capacità di rimborso risultante dalla propria attività.

I crediti non garantiti sono definiti crediti in bianco.

Le crisi aziendali di solito non nascono da un giorno all'altro bensì in tempi più o meno lunghi. Per questo motivo un'azienda non diventa di colpo un cliente a rischio per la banca. I sintomi di una crisi aziendale sono vari e molteplici. Vi possono ad esempio essere dei motivi di ordine economico o finanziario, ma anche un cambio generazionale in vista.

Di seguito si riporta una breve panoramica sui possibili sintomi di una crisi aziendale:

- fatturato in calo
- ordinativi in calo
- difficoltà di incasso
- indebitamento in crescita
- risultato economico in calo
- patrimonio netto negativo
- carenza di liquidità
- investimento sbagliato
- arretrati presso banche, fornitori, istituti previdenziali, dipendenti, ecc.

Quando si va delineando una crisi aziendale, anche la gestione del conto ovviamente ne risente.

In presenza di:

- utilizzo poco elastico del fido in c/c,
 - continui sconfinamenti del fido in c/c,
 - elevata incidenza degli insoluti in caso di effetti anticipati,
 - rimborso poco puntuale delle rate di mutuo
- in banca dovrebbero scattare i campanelli di allarme.

9 | DOCUMENTAZIONE RICHIESTA PER LA CONCESSIONE

Le difficoltà economiche, accompagnate da una gestione irregolare del conto, determinano un graduale peggioramento del merito creditizio. Di conseguenza, dopo approfondita analisi da parte dei reparti competenti, la posizione creditizia viene collocata tra le posizioni a rischio. Ai fini della classificazione tra le posizioni a rischio l'autorità di vigilanza (Banca d'Italia) ha rilasciato disposizioni chiare, integrabili con ulteriori parametri da parte di ciascuna banca.

Quando un cliente viene inquadrato tra i clienti a rischio, in genere il primo passo consiste nel trasferire la gestione della posizione creditizia ad un ufficio centrale della banca; in ogni caso, il consulente commerciale addetto concorderà tutte le proprie azioni con lo specialista competente. La banca fa il punto della situazione per chiarire le cause della crisi e per impostare le possibili soluzioni. In questa fase la banca cerca per quanto possibile di rafforzare le garanzie e/o di ridurre la propria esposizione. Se vi è possibilità di risanamento, il cliente a rischio viene assistito durante il processo di ristrutturazione da un team di specialisti. La banca persegue l'obiettivo di riportare quanto prima l'azienda tra le posizioni non a rischio per tornare a gestire il rapporto finanziario nei modi consueti.

Ai fini della sistemazione di posizioni relative a grandi clienti, negli ultimi tempi si è rilevata utile anche la collaborazione tra le varie banche: in tal caso, le banche coinvolte procedono in comune ad elaborare per il cliente un piano di finanziamento efficace.

Qualora il risanamento per qualsiasi motivo non fosse possibile, la posizione deve essere passata al servizio legale che avvierà le pratiche per il recupero forzato del credito. Segue la revoca degli affidamenti con invito a rimborsare immediatamente il debito. In mancanza di adempimento si attiveranno tutte le procedure previste dall'ordinamento giuridico, a partire dalla vendita forzata di beni patrimoniali per arrivare al concordato giudiziale o extragiudiziale o, infine, al fallimento. Il fallimento, trattandosi di una procedura che distrugge valore nel peggiore dei modi, rappresenta però lo scenario più grave. In questa fase si procede anche al realizzo delle garanzie.

Dalle imprese:

- atto costitutivo e statuto
- visura camerale
- bilanci degli ultimi due anni, completi di nota integrativa e di relazione sulla gestione, opportunamente sottoscritti
- relazione del collegio sindacale
- informazioni aggiuntive in caso di notevole entità di scorte / stati di avanzamento dei lavori
- dettagli sulle immobilizzazioni immateriali
- finanziamento soci:
 - > chiarimento della subordinazione e delle modalità di rimborso
 - > eventuali patti parasociali
- bilancio intermedio in caso di chiusura di bilancio trascorsa da oltre 6 mesi
- copia della dichiarazione dei redditi in caso di contabilità semplificata
- se la scadenza dei crediti commerciali supera i 150 gg.: elenco clienti / fornitori con dettagli e scadenze
- informazione sulla situazione ordinativi e sulla gestione clienti (sistema di incasso)
- attestazione arretrati di imposte e di contributi
- situazione affidamenti
- visure tavolari e catastali
- stima ufficiale degli immobili (obbligatoria in caso di garanzia ipotecaria)
- delibera degli organi societari per l'assunzione del credito (in base ai poteri stabiliti dallo statuto)

Dai garanti:

- dichiarazione dei redditi degli ultimi 2 anni
- situazione patrimoniale sottoscritta
- visure tavolari e catastali

In caso di investimenti:

- documentazione dei mezzi propri
- stima dei costi / preventivo
- contratto preliminare di compravendita
- piano di finanziamento
- documentazione del progetto (disegni, relazione tecnica, concessione edilizia)
- business plan che illustra tutti gli aspetti economico-aziendali e finanziari dell'iniziativa. Sulla base dell'idea imprenditoriale il piano industriale deve illustrare la strategia e gli obiettivi legati alla produzione, alla commercializzazione e al finanziamento di un prodotto o di un servizio.

La banca, in linea di principio, non finanzia il 100% dell'investimento.

**Possa questo opuscolo agevolarVi nella preparazione
del colloquio con la Vostra banca!**

Camera di commercio di Bolzano

Sviluppo d'impresa

via Alto Adige 60

39100 Bolzano

tel. 0471 945 642 -531, fax 0471 945 542

evolution@camcom.bz.it

www.camcom.bz.it