

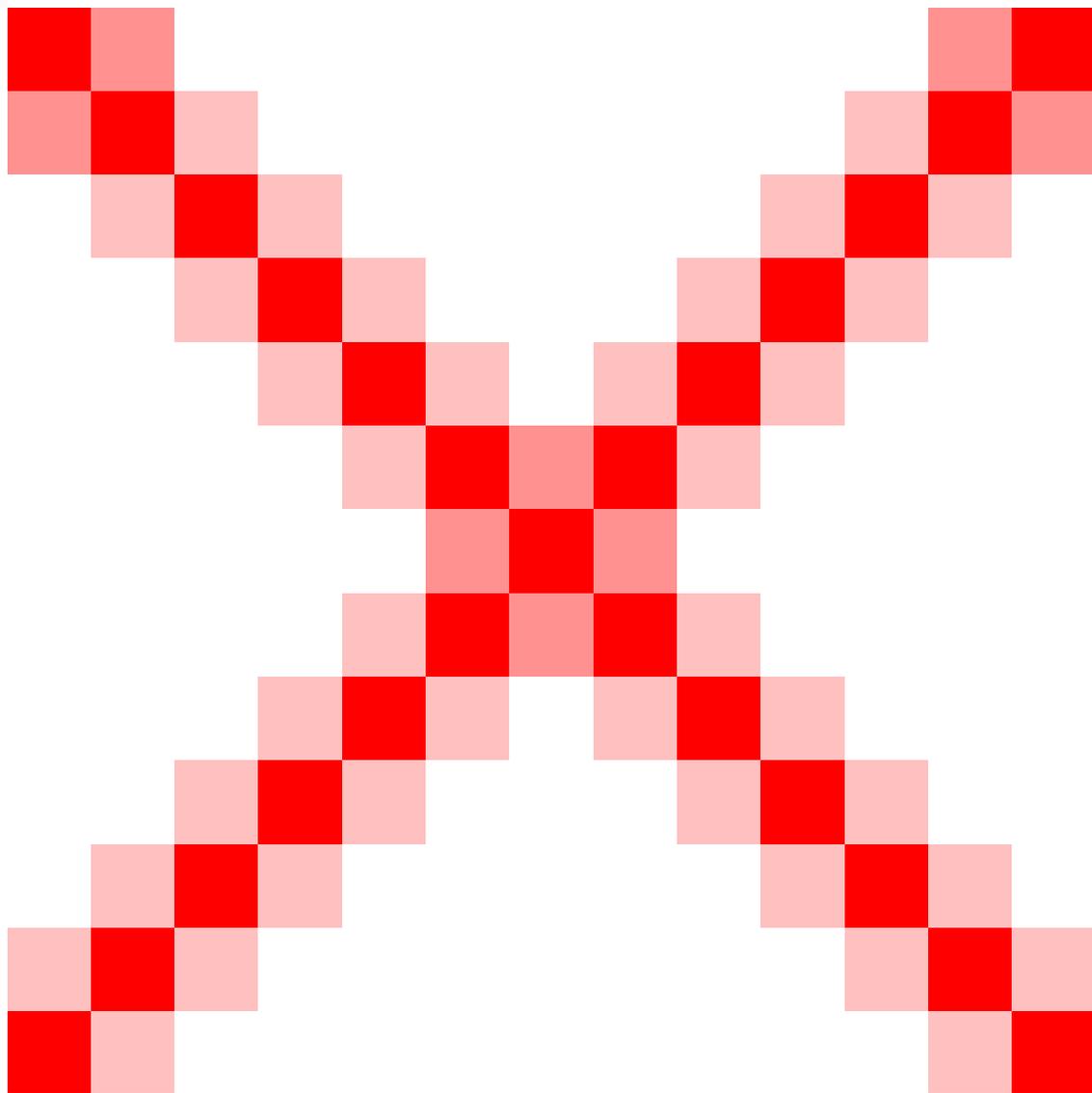


## COME OTTENERE UN PRESTITO DALLA BANCA PER AVVIARE LA TUA NUOVA IMPRESA

**Fonte:**

**Data:** 27/03/2017





Mettersi alla ricerca di un finanziamento, soprattutto quando si tratta di avviare una nuova impresa, può essere assolutamente frustrante.



Se hai già bussato alle porte di qualche banca ne sai qualcosa! Il più delle volte, la risposta è negativa!

Bene, anzi MALE!

Ora, se bussi alle porte di 10 banche e 10 banche ti chiudono la porta in faccia, i casi sono due: o tutte le banche sono "cattive" oppure il "cattivo" sei tu!

Cattivo nel senso che non hai dato alla banca alcun appiglio per poterti dire "OK, ti finanzia!".

Se decidi di chiedere un finanziamento in banca per la tua nuova impresa o startup, continua a leggere e se capisci di rientrare in uno dei punti che trovi sotto, sappi che per la banca sei un "cattivo cliente" e stai correndo il rischio di un'ennesima porta in faccia:

## 1. IL FINANZIAMENTO TE LO DEVI "MERITARE"

Molti aspiranti imprenditori/trici che si affacciano per la prima volta alle soglie di una banca non sanno di avere un "merito creditizio".

Tanti non sanno nemmeno cosa sia il "merito creditizio", e molti di quelli che sanno di averlo non sanno poi bene come interpretarne i dati.

Avere la consapevolezza del proprio "merito creditizio", prima di presentarsi in banca, è molto utile in quanto tale informazione ti dice se il tuo merito è buono, mediocre o scarso!

Se fosse mediocre/scarso, dimenticati di ottenere un prestito per la tua nuova startup e preparati ad essere cordialmente rispedito al mittente dal "cattivo" funzionario di turno.

Con qualche decina di euro puoi verificare il tuo "merito creditizio" [qui](#).

Naturalmente, non è il caso di disperarsi se il tuo punteggio di affidabilità non è al top.

Puoi sempre migliorarlo ripianando gli eventuali ritardi di pagamento che hai in corso, abbassando il livello dei tuoi debiti, evitando di aprire una linea di credito dopo l'altra, ecc?.

In ogni caso, la verifica della tua affidabilità creditizia è un primo passo da fare per capire che aria tira intorno al possibile finanziamento della tua idea di business.

## **2. SOLDI CHE ENTRANO, SOLDI CHE ESCONO, COME SEI MESSO?**

La banca che deve decidere se finanziare la tua nuova impresa oppure no, vuole capire bene come sei messo con i tuoi flussi di cassa.

Questa è un'altra informazione molto importante in quanto la banca vuole clienti che alla fine del mese paghino la propria rata senza troppe scuse o noie.

E per pagare regolarmente la rata, i tuoi flussi di cassa devono essere in ordine ovvero i soldi che ti entrano (almeno a livello previsionale) devono essere in grado di garantire il pagamento della tua rata bancaria dopo aver anche garantito il pagamento di tutte le altre spese che hai in corso.

Se previsionalmente emerge che le tue spese sono più alte rispetto alle tue entrate oppure che le tue entrate previsionali sono palesemente gonfiate per far "bella figura" con la banca, il "cattivo funzionario" di turno fa due conti e immediatamente capisce che mai e poi mai riuscirai a pagare regolarmente la tua rata e, come per magia, la concessione del tuo prestito si trasforma in una pia illusione.

Se il tuo flusso di cassa non è in ordine allora:

- accorcia i tempi di pagamento dei tuoi clienti nei tuoi riguardi e parallelamente allunga i tuoi tempi di pagamento nei riguardi dei tuoi creditori (se ti è concesso)
- crea una cassa di riserva dove poter attingere nel caso tu finisca in rosso
- fai una check-list di tutte le spese non strettamente necessarie e taglia, taglia, taglia!

## **3. OGNI PROMESSA E' UN DEBITO "GARANTITO"**

La banca 9 volte su 10 non tira fuori un euro a meno che tu non le prometta di restituirglielo.

Questa promessa si chiama "garanzia".

In altre parole, rispetto al finanziamento che chiedi devi essere in grado di offrire alla banca un bene di pari valore.



Se non restituisci il finanziamento, la banca si attacca sul bene in garanzia (macchina, casa, ecc.). Se non hai alcuna garanzia, puoi sempre fare affidamento su una terza persona che garantisca per te.

Se non hai nulla da mettere in garanzia e non hai nemmeno una terza persona che, presa da compassione, garantisca per te, non perderti d'animo.

C'è una terza via ed è la garanzia dello Stato (pressochè gratuita) e questa vale sia come [garanzia per le startup](#) sia come [garanzia per l'imprenditoria femminile](#).

#### **4. NON RIEMPIRTI DI DEBITI. ALLEGGERISCITI!**

Se ti presenti in banca dicendo che vuoi un finanziamento per avviare una nuova impresa e hai già aperto altre linee di credito (ovvero stai già pagando altre rate mensili) per il tuo nuovo Iphone, la tua nuova macchina, il tuo nuovo monocale ? la banca sarà molto esitante ad aprirti una nuova linea di credito.

Forse è il caso di pagare i debiti residui ancora in corso prima di aprire una nuova linea di credito.

Se ciò non è possibile, allora cerca di rinegoziare le condizioni delle tue linee di credito mirando ovviamente ad abbassare il tasso di interesse o ad abbattere gli importi delle rate (anche se questo inevitabilmente allunga i tempi di restituzione).

Insomma, l'ideale sarebbe che il prestito che chiedi per la tua nuova impresa sia per te l'unico prestito attivo su cui concentrare tutta la tua attenzione.

#### **5. CONVINCILI A DARTI UN FINANZIAMENTO MEDIANTE UNA BUONA DESCRIZIONE DEL TUO BUSINESS**

Vuoi aprire un negozio, un bar, un ristorante, un'agenzia di viaggi, un centro estetico, insomma una qualsiasi impresa e ti accorgi che le spese sono tante.

Ti serve un finanziamento.

Entri in banca e il funzionario ti chiede: "Ha già fatto un business-plan?".



Se tu rispondi "No, non ancora!", stai sicuro che il funzionario sta già pensando nella sua testa "allora cosa cavolo ci fai qui?".

Andare in banca a chiedere un finanziamento per avviare una nuova impresa senza il business-plan è come andare dal medico per il mal di pancia senza avere il mal di pancia. Cos'è che ti cura?

Se vuoi che la banca ti riconosca da subito un minimo di credibilità, allora presentati con un business-plan (attenzione, non un business-plan-tesi-di-laurea che tanto non leggerebbe nessuno).

Presentati con un piano d'impresa convincente in grado di dimostrare che la tua impresa ha un preciso obiettivo da perseguire, che hai fatto delle serie ricerche di mercato, che conosci a fondo i bisogni dei tuoi clienti (potenziali), che hai calcolato in modo preciso i tuoi costi e i tuoi possibili profitti.

Se fare un BP ti sembra più difficile che scalare l'Everest, a questo punto valuta di farti aiutare da un consulente esperto.

Se vuoi informazioni su come redarre un BP scarica l'ebook gratuito **Come scrivere un ottimo Business Plan**.

Se vuoi vedere un esempio completo di BP scarica l'ebook gratuito **Business Plan: Esempio Pratico**.

NB: I due ebook sopra li trovi nell'elenco degli ebook alla [pagina FREE4YOU](#) - Per scaricare gli ebook devi prima [registrarti](#) al portale sportelloagevolazioni.it.

Visto che siamo in tema di ebook, ti segnalo anche l'ebook **Banca e Impresa - Come ottenere i soldi che ti servono - Guida al Credito Bancario**. Lo trovi nell'elenco degli ebook alla [pagina FREE4YOU](#). In questo caso però il download è riservato agli utenti che hanno sottoscritto un [abbonamento di accesso completo](#) a sportelloagevolazioni.it

## 6. LE PREVISIONI DEL TEMPO DANNO SOLE?

Stai valutando di andarti a fare un bel week-end a Venezia.

Non sai ancora se il primo o il secondo w.e. del prossimo mese.

Le previsioni del tempo mettono sole per il primo w.e. e tempesta/grandine/fulmini/gelo/nebbia per il secondo w.e.

Domanda: quando andrai a Venezia, il primo o il secondo w.e.?

Bene, in banca succede più o meno la stessa cosa.

Un prestito ti viene concesso se le "condizioni meteo" sono buone ovvero se il tuo settore è un settore che "tira" e non è bloccato da anni, se il tuo settore è consolidato e non ci sono in programma nuove leggi o leggine restrittive, se i prezzi delle tue materie prime sono in calo tendenziale e non in previsione di rialzo costante ?

Ti faccio un esempio: se vuoi aprire una pizzeria nel deserto, difficile prevedere che da qui a 5 anni, si creerà intorno alla tua nuova pizzeria un centro abitato con cittadini affamati di pizza.

Viceversa, se vuoi aprire una pizzeria in un contesto abitativo dove non esiste alcuna pizzeria e in cui è programmata la costruzione di 10 nuovi condomini per un afflusso di nuovi residenti di 1.000/2.000 persone beh ? in questo caso le "condizioni meteo" sembrerebbero buone e la trattativa per il finanziamento della tua nuova pizzeria non potrà che essere agevolata.

## **7. DETTO TRA NOI, A COSA TI SERVE IL FINANZIAMENTO?**

Può sembrare scontato, ma forse è meglio precisarlo.

In banca non puoi chiedere un finanziamento per finanziare la "fuffa".

Un conto è chiedere un finanziamento perché devi acquistare un software CRM, un macchinario, 10 pc e una scrivania.

Un conto è chiedere un finanziamento perché ti piacerebbe avere in ufficio una poltrona presidenziale in pelle di capra selvatica dell'Himalaya.

La banca differenzia tra investimento "sostanziale" ed investimento "effimero", ed è molto meglio per la tua nuova impresa se lasci perdere il secondo e ti concentri esclusivamente sul primo.

## **RIEPILOGHIAMO**

Se ti serve un finanziamento per far partire la tua nuova impresa, prima di approcciare una qualsiasi banca, leggi con attenzione questo riepilogo:

NO merito creditizio - **NO** Finanziamento

NO flussi di cassa in ordine - **NO** Finanziamento (per una nuova impresa i flussi di cassa sono previsionali)

NO garanzie - **NO** Finanziamento (in proposito, ricordati sempre che esistono le garanzie nazionali ad hoc per [startup](#) e [imprenditoria femminile](#) che puoi richiedere nel caso tu non abbia alcun tipo di altra garanzia)

NO prestito unico - **NO** Finanziamento (o comunque è molto più difficile ottenere un prestito se ne hai già in corso altri)

NO BP (ben fatto e non buttato giù su fogli volanti il giorno prima di andare in banca) - **NO** Finanziamento

NO Sole - **NO** Finanziamento (per sole ovviamente intendo i fattori esterni che condizionano la concessione del prestito)

NO Sostanza - **NO** Finanziamento (per sostanza intendo gli investimenti funzionali allo sviluppo del tuo business)

## **8. VALUTA ALTRI CANALI DI FINANZIAMENTO**

Dopo quello che hai letto sopra ti sarai reso conto che ottenere un prestito bancario per una nuova impresa NON è facile!

Chi parte sicuro di ottenerlo, il più delle volte torna a casa con le orecchie basse!

La verità è che la banca diffida molto di chiunque si presenti a chiederle soldi con in mano un sacco di belle previsioni e nient'altro.



Quello che la banca ricerca solitamente è un minimo di esperienza di mercato, una base di clientela documentabile (non solo sulla carta, per quanto patinata possa essere) e movimenti solidi (ordini, commesse, entrate stabili), tutte cose quindi che fai molto fatica a dimostrare non essendo ancora nata la tua impresa.

La buona notizia è che fortunatamente la tua nuova impresa non deve necessariamente contare solo su un prestito bancario; ci sono finanziamenti alternativi al canale bancario che vale la pena di conoscere in quanto potrebbero rappresentare la migliore strada da percorrere per avviare la tua impresa (per esempio ci sono i [fondi UE](#) e i [fondi nazionali](#) che ti finanziano l'avvio senza bisogno di alcuna garanzia, oltre a premi, contributi camerali e regionali che vengono pubblicati quotidianamente in [sportelloagevolazioni.it](#)).

Dunque se la banca ti risponde picche non è il caso di scoraggiarsi.

Consideralo soltanto uno dei primi ostacoli che come aspirante imprenditore/trice e/o startupper sei chiamato a gestire e superare nella consapevolezza che le opportunità alternative al tradizionale canale bancario, fortunatamente non mancano!

## **Buon'impresa!**

PS: Aiutami a far conoscere questo articolo a tutti quelli che, come te, vogliono mettersi in proprio! TENKIU!

