



Beziehungen
zwischen Banken
und Unternehmen bei
der Verwaltung
mittel- u. langfristiger
Verbindlichkeiten

Vademekum Kredite

In deutscher Sprache.	3
Vorbereitung für Darlehen / Finanzierungen / Leasing.	3
Die vorläufige Dokumentation	3
Von den Finanzinstituten geforderte zusätzliche Unterlagen	3
Verhandlung	4
Überprüfung und Vergleich der Angebote	4
Entscheidende Aspekte und die bei den Verhandlungen zu beachtenden Aspekte.	5
Bestimmende Aspekte der Darlehen- / Finanzierungs- / Leasing-"Preisgestaltung"	5
Wie das Unternehmen funktionieren sollte	5
In lingua italiana	6
L'avvio di una pratica di mutuo / finanziamento / leasing	6
La documentazione preliminare	6
L'ulteriore documentazione richiesta dagli istituti finanziari.	6
La negoziazione	7
La verifica ed il confronto delle offerte	7
Gli aspetti determinanti per il buon esito della pratica e le attenzioni da riporre...	8
Gli aspetti determinanti per il "pricing" del mutuo / finanziamento / leasing	8
Come deve operare l'azienda.	8

Vorbereitung für Darlehen / Finanzierungen / Leasing

- Welche **Art von Investition** soll/will ich finanzieren? (Immobilie, Auto, Maschine, ...)
- Welche Laufzeit hat meine Investition? (Wie wird die Investition bilanztechnisch gebucht?)
- Welche **steuerliche Absetzbarkeit** passt zu mir?
Wenn Sie sich für eine Leasingfinanzierung entscheiden, haben Sie die Möglichkeit, die Kosten für die Leasingraten in kürzerer Zeit vom Einkommen abzusetzen als bei einer normalen Abschreibung.
- Wieviel **Eigenfinanzierung** habe ich?
Die Möglichkeit, die eigene Liquidität zu nutzen, erlaubt es, von der Bank/Leasinggesellschaft einen niedrigeren Prozentsatz der Investitionskosten zu verlangen, der sich nach meinen eigenen Möglichkeiten richtet.
- Wie hoch ist mein **Cashflow**?
Auf der Grundlage der Fähigkeit, betriebliche Cashflows zu generieren, wird über die Laufzeit des Darlehens/Leasings entschieden, um den Raten-/Tilgungsplan zu decken; darüber hinaus muss auf der Grundlage der Merkmale der Cashflows die Entscheidung über die Häufigkeit der Raten (monatlich/vierteljährlich/halbjährlich) getroffen werden.

Die vorläufige Dokumentation

- Der **Business Plan**
In zunehmendem Maße verlangen die Banken einen beschreibenden und bezifferten Geschäftsplan, um eine Analyse der Nachhaltigkeit der Investition des Unternehmens einzuleiten.
- Die **Bankkreditauskunft**
Es muss ein Verzeichnis erstellt werden, in dem die kreditgebenden Banken die Arten der bestehenden Kreditfazilitäten und die Beträge aufgeführt sind (oft auch mit den ausgestellten Garantien).
- Aufstellung der **mittel-/langfristigen Verpflichtungen**
Es ist ein Verzeichnis zu erstellen, in dem die ausstehenden Darlehen/Kredite/Pachtverträge aufgeführt sind.

Von den Finanzinstituten geforderte zusätzliche Unterlagen

Es handelt sich um Dokumente, die die Bank in der Regel vom Unternehmen ausfüllen lässt; jede Bank stellt besondere Anforderungen, im Folgenden werden die wichtigsten Dokumente aufgeführt, die dem Unternehmen vorgelegt werden:

- **Antrag auf Bewilligung der Kreditlinie**
Der Antrag enthält in der Regel Angaben zum Betrag und zur Art der Kreditlinie (ungesicherter Kredit, Hypothekarkredit usw.), zur Laufzeit, zu etwaigen Bürgschaften, zu ausstehenden Kreditlinien bei der Bank selbst, zu den Gesellschaftern des Unternehmens, zum gesetzlichen Vertreter und dazu, ob das Unternehmen zu einer Unternehmensgruppe gehört oder nicht; außerdem werden bestimmte Unterlagen verlangt (Bankkreditlinien, mittel-/langfristig, Selbstbescheinigung, Antimafia usw.)

- Erklärung zur **Kreditmaklerprovision**
Es wird angegeben, ob das Unternehmen Kreditvermittler in Anspruch genommen hat oder in Anspruch zu nehmen beabsichtigt - diese Erklärung ist erforderlich, um die Maklerprovision zu den Kreditkosten hinzuzurechnen und um den effektiven Jahreszins (APR) des Geschäfts zu ermitteln, der im Vertrag anzugeben ist.
- Der **ESG-Fragebogen**
In den letzten Jahren haben führende italienische Banken damit begonnen, das Ausfüllen eines Fragebogens mit der Bezeichnung ESG (Environment; Social Governance) zu verlangen.

Verhandlung

- Ist es besser, meine Anfrage an eine Bank zu richten, die mir bereits vertraut, oder an eine neue Bank?
- Soll ich meine Anfragen auf ein oder mehrere Institute konzentrieren?

Überprüfung und Vergleich der Angebote

- Das **Angebot der Bank**
In der Regel enthält das Angebot der Bank folgende Angaben
 - Finanzierungsbetrag
 - Laufzeit
 - Höhe der Ratenzahlung
 - Häufigkeit der Ratenzahlung
 - Fester/variabler Zinssatz - im Falle eines variablen Zinssatzes wird der Basiszinssatz + Aufschlag nicht immer angegeben; wenn er nicht angegeben ist, sollte er angefordert werden
 - TAN - Jährlicher Nominalzinssatz (der im Allgemeinen eine zeitliche Gültigkeit hat)
 - Nachforschungsgebühren
 - Rateneinzugsgebühr
 - Vorfälligkeitsentschädigung (in der Regel 1% der ausstehenden Forderung - 0% für Verbraucher)
 - Sonstige Kosten (Kosten für etwaige Bürgschaften, Gutachten, Versicherungen, diverse Provisionen)
 - effektiver Jahreszins (der alle Kosten und eine eventuelle Kapitalisierung der Zinsen berücksichtigt)
 - Art des Rückzahlungsplans (französisch/italienisch)
 - Kalender für die Zinsberechnung (Kalenderjahr/Handelsjahr)
 - Tilgungsplan - stellen Sie sicher, dass der simulierte Tilgungsplan beigelegt ist
- Der **Bankbeschluss**
Nachdem das Unternehmen den (kommerziellen) Vorschlag akzeptiert hat, beginnt die Bank mit der Voruntersuchung, die mit einem Beschluss der Kreditabteilung der Bank

endet. Sobald das Unternehmen den Beschluss erhält, muss es darauf achten, den Vorschlag mit dem Beschluss zu vergleichen, der nicht immer übereinstimmt.

Entscheidende Aspekte und die bei den Verhandlungen zu beachtenden Aspekte

- Die Rechtsfragen - eingehende Untersuchung mit anschließender Intervention des Rechtsexperten
- Fester oder variabler Zinssatz?
- Französische oder italienische Tilgung?
- Welche Häufigkeit der Ratenzahlungen?
- Welche wirtschaftlichen Bedingungen kann ich aushandeln?

Bestimmende Aspekte der Darlehen- / Finanzierungs- / Leasing-"Preisgestaltung"

- **Das Bankenrating**
Das Bankenrating ist ein von den Banken durch einen Indikator ausgedrücktes Urteil, das die Zuverlässigkeit eines Unternehmens und genauer gesagt seine Fähigkeit zur Rückzahlung eines Kredits innerhalb eines bestimmten Zeitraums zum Ausdruck bringt. Die Bewertung fasst die den Kreditinstituten zur Verfügung stehenden quantitativen und qualitativen Informationen über ein Unternehmen zusammen.
- **Unternehmensgröße**
Ob ein Unternehmen ein KMU ist oder nicht, wirkt sich auf die Möglichkeit aus, wie viele der vom Staat und den Regionen zur Verfügung gestellten Anreize und Einrichtungen in Anspruch genommen werden können.

Wie das Unternehmen funktionieren sollte

Der Unternehmer oder Verwalter muss versuchen, auf die folgenden Hebel zu wirken:

- **Bilanz**
Optimierung der Bilanzkennzahlen, z.B. durch ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital und eine ausgewogene kurz- und mittel-/langfristige Verschuldung.
- **Qualität**
Optimierung der Strategie-, Finanz- und Managementplanung
- **Zentrale Risiken (Centrale Rischì) und Leistung**
Vermeidung von Überziehungen von Kreditfazilitäten, Begrenzung - wo möglich - von Überziehungen (sowohl von Kunden, mit entsprechender Geschäftspolitik, als auch von Lieferanten), Nutzung von Kreditfazilitäten in einem Umfang, der nicht "gedeckt" ist, Vermeidung von ausbleibenden Kreditraten, die zu negativen Meldungen führen.

Dott. Davide Da Ponte

Consulente di gestione e finanza aziendale

Rapporto Banche / Imprese nella gestione dell'indebitamento a medio/lungo termine

L'avvio di una pratica di mutuo/finanziamento/leasing

- Quale tipo di **investimento** devo finanziare? (immobiliare, autovettura, strumentale)
- Che **durata** ha il mio investimento? (il bilanciamento fonti/impieghi)
- Quale **deducibilità fiscale** mi conviene?
Scegliere una forma di finanziamento tramite leasing permette la possibilità di dedurre dal reddito d'esercizio il costo dei canoni in un tempo più breve dell'ammortamento ordinario.
- Di quale quota di **autofinanziamento** dispongo?
La possibilità di utilizzare liquidità propria permette di chiedere alla banca/leasing un importo percentualmente inferiore al costo dell'investimento in base a quanto dispongo.
- Quali sono i miei **flussi finanziari**?
In base alla capacità di generare flussi di cassa gestionali, viene presa la decisione sulla durata del finanziamento/leasing, in modo da dare copertura alle rate/canoni del piano di ammortamento; non solo, ma in base alle caratteristiche dei flussi finanziari dovrà essere presa la decisione della cadenza delle rate (mensile/trimestrale/semestrale)

La documentazione preliminare

- Il **business plan**
Sempre più frequentemente le banche richiedono un business plan descrittivo e numerico per avviare la pratica di analisi di sostenibilità dell'investimento da parte dell'impresa.
- Il **prospetto dei fidi bancari**
Deve essere predisposto uno schema che riporti le banche affidanti, le tipologie di fidi in essere e gli importi (spesso anche accompagnata dalle garanzie rilasciate).
- Il **prospetto degli impegni a medio/lungo**
Deve essere predisposto uno schema che riepiloghi i finanziamenti/mutui/leasing in essere.

L'ulteriore documentazione richiesta dagli istituti finanziari

Si tratta di documenti che generalmente la banca fa compilare; ogni banca effettua richieste particolari, di seguito i principali documenti che vengono fatti predisporre all'azienda:

- Richiesta di **concessione del fido**
Nella richiesta, solitamente, viene indicato l'importo e la tipologia di fido (finanziamento chirografo, mutuo ipotecario,...), la durata, le eventuali garanzie, i fidi in essere con la banca stessa, i soci dell'impresa, il legale rappresentante, l'appartenenza o meno a gruppi societari; inoltre viene richiesta l'allegazione di alcuni documenti (fidi banche, medio/lungo, autocertificazioni, antimafia,...)
- **Dichiarazione commissione mediatori creditizi**
Si dichiara se l'azienda si è avvalsa o intende avvalersi di mediatori creditizi – questa dichiarazione è necessaria per sommare la commissione del mediatore al costo del mutuo in

modo da determinare il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale) dell'operazione, da indicare nel contratto.

- **Il questionario ESG**

Negli ultimi anni le primarie banche italiane hanno iniziato a richiedere la compilazione di un questionario denominato ESG (Environment; Social; Governance).

La negoziazione

- Mi conviene indirizzare la mia richiesta su una banca che già mi affida o su una nuova?
- Mi conviene concentrare le mie richieste su un istituto o su più istituti?

La verifica ed il confronto delle offerte

- La proposta della banca
Generalmente la proposta della banca contiene i seguenti dati:
 - Importo finanziamento
 - Durata
 - Importo rata
 - Cadenza della rata
 - Tasso fisso/variabile – nel caso di tasso variabile non sempre viene indicato il tasso base + spread; nel caso non sia indicato va richiesto.
 - TAN - Tasso interesse nominale annuo (che generalmente ha una validità temporale)
 - Commissioni istruttoria
 - Spesa incasso rata
 - Costo estinzione anticipata (generalmente 1% del debito residuo – 0% per i consumatori)
 - Altre spese (costi eventuali garanzie, perizie, assicurazioni, commissioni varie)
 - TAEG – Tasso annuo effettivo globale (che tiene conto di tutte le spese e della eventuale capitalizzazione degli interessi)
 - Tipo di piano di ammortamento (francese/italiano)
 - Calendario per il calcolo interessi (anno solare/commerciale)
 - Piano di ammortamento – assicurarsi che venga allegato il piano di ammortamento simulato
- **La delibera bancaria**
In seguito all'accettazione della proposta (commerciale) da parte dell'azienda, la banca procede con la fase istruttoria che si conclude con una delibera da parte dell'ufficio fidi della banca stessa. Una volta ricevuta la delibera, l'azienda dovrà aver cura di confrontare quanto proposto con quanto deliberato, che non sempre coincide.

Gli aspetti determinanti per il buon esito della pratica e le attenzioni da riporre nel corso delle trattative

- Le problematiche legali – approfondimento con successivo intervento dell'esperto legale
- Tasso fisso o variabile?
- Ammortamento alla francese o all'italiana?
- Quale cadenza delle rate?
- Quali condizioni economiche posso trattare?

Gli aspetti determinanti per il “pricing” del mutuo / finanziamento / leasing

o Il Rating bancario

Il rating bancario è un giudizio espresso dalle banche, TRAMITE UN INDICATORE ALFANUMERICO, che esprime l'affidabilità di un'impresa e più precisamente la sua capacità di ripagare un prestito in un determinato periodo di tempo. La valutazione riassume le informazioni quantitative e qualitative di un'impresa a disposizione degli istituti di credito.

o Dimensione d'Impresa

Essere o meno PMI incide sulla possibilità di accedere a molte degli incentivi ed agevolazioni messi a disposizione da Stato e Regioni.

Come deve operare l'azienda

L'imprenditore o l'amministratore deve cercare di intervenire sulle seguenti leve:

- **Bilancio**
Ottimizzare gli indicatori di bilancio, ad esempio con un buon equilibrio tra capitale proprio e capitale di terzi ed un equilibrato indebitamento a breve e medio/lungo.
- **Qualità**
Ottimizzare la pianificazione strategica, finanziaria e gestionale
- **Centrale Rischi ed Andamentale**
Evitare sconfinamenti dai fidi, limitare – ove possibile – gli insoluti (sia da clienti, con adeguate politiche commerciali, che vs fornitori), utilizzare i fidi in misura non “a tappo”, evitare di saltare rate di finanziamenti, che comportano segnalazioni negative.

Dott. Davide Da Ponte

Consulente di gestione e finanza aziendale