

LA CONSULENZA BANCARIA INDIPENDENTE



INDIPENDENZA

“Se il denaro è la tua speranza per l’indipendenza, non ne avrai mai. La sola vera sicurezza che un uomo può avere a questo mondo è una scorta di conoscenza, esperienza e capacità.”

Henry Ford

CONSULENZA ALLE AZIENDE





CHI SIAMO

Da venticinque anni il nostro Studio di Consulenza Aziendale e del Lavoro assiste le aziende nella gestione del personale, occupandosi di amministrazione, relazioni sindacali, selezione del personale e formazione.

Recentemente, al fine di implementare i propri servizi di consulenza, lo Studio ha stretto una partnership con un professionista in area bancaria che ha maturato una considerevole esperienza in ruoli dirigenziali in importanti istituti di credito consolidando una profonda conoscenza nei vari ambiti del credito e della finanza.

LA CONSULENZA

L'obiettivo è quello di proporre alle aziende un servizio qualificato e professionale, fornendo assistenza e strumenti utili per gestire con consapevolezza e trasparenza i rapporti con i propri partner bancari, mediante una consulenza efficace e soprattutto **indipendente**.

Abbiamo studiato una serie di servizi volti a verificare il vostro posizionamento con le banche, sia in termini di condizioni applicate, sia di congruità dei costi.

Le varie tipologie di operazioni, effettuate con gli istituti di credito nella quotidiana gestione di un'azienda, rendono difficile monitorarne i costi, le spese, le commissioni ed i tassi applicati, con il rischio di un aggravio significativo degli oneri bancari.



I SERVIZI

- **Analisi dei rapporti bancari:** mediante visita in Azienda, si acquisiscono documentazione e dati necessari a redigere, per ogni singolo istituto di credito, un'analisi dettagliata di tutte le spese, commissioni ed interessi riguardanti la tenuta del conto corrente, bonifici, RiBa, anticipi fatture, finanziamenti e mutui, fidi e scoperti di conto, fidejussioni ecc. Al termine dell'analisi, il consulente consegnerà all'Azienda un documento analitico completo nel quale saranno evidenziati gli aspetti critici emersi nell'analisi ed i possibili margini di miglioramento rispetto alle correnti condizioni di mercato.
- **Assistenza diretta a supporto dell'azienda:** sulla base dei risultati ottenuti e delle possibili azioni di riposizionamento indicate nell'analisi, il consulente vi potrà supportare personalmente nelle trattative e negli incontri con le vostre banche per migliorare:
 - 1) l'equilibrio della struttura debitoria (cassa, smobilizzi, finanziamenti a medio termine, mutui);
 - 2) costi, spese e commissioni;
 - 3) tassi applicati.
- **Ufficio finanziario in outsourcing:** consulenza ed assistenza continua in tema di rapporti con gli istituti di credito, pianificazione finanziaria ed operazioni bancarie mediante un abbonamento annuale.
- **Monitoraggio delle condizioni bancarie:** verifica semestrale mediante il controllo di tutti i parametri indicati nell'analisi, al fine di individuare scostamenti dalle condizioni accordate.
- **Pianificazione finanziaria per accesso al credito:** consulenza mirata e finalizzata alla richiesta di finanziamenti per progetti specifici di investimento, previsione dei flussi finanziari e redazione di business plan.
- **Ristrutturazione del debito bancario:** consulenza specifica.



CONSULENZA ACQUISIZIONE IMMOBILI

MUTUI IPOTECARI

Consulenza diretta e finalizzata ad individuare e consigliare l'Azienda nella scelta del mutuo più performante e rispondente alle esigenze dell'impresa in sintonia con i parametri bancari ed i valori di bilancio aziendali, al fine di fornire una puntuale assistenza nelle varie fasi di acquisto dell'immobile.

LE FASI DELLA CONSULENZA

- Colloquio propedeutico
 - a) Colloquio con i referenti aziendali per comprendere le necessità in termini di:
 - caratteristiche dell'investimento e sue finalità;
 - forme più idonee di accesso al credito;
 - importo e durata dell'operazione e capacità di rimborso rata;
 - analisi del bilancio e dei relativi flussi di cassa e loro compatibilità con l'operazione di investimento
 - b) Illustrazione delle caratteristiche dell'immobile in fase di acquisto per comprendere:
 - valore di mercato e commerciabilità
 - prezzo di compravendita ed eventuali migliorie da apportare

- Attività Operativa
 - a) Ricerca sul mercato di operazione di mutuo aderenti alle necessità del Cliente, nell'ambito delle migliori offerte possibili in coerenza con la situazione aziendale
 - b) Messa in contatto del Cliente con la banca prescelta per l'avvio della pratica di finanziamento
 - c) Assistenza all'Azienda durante l'iter della pratica fino alla delibera del mutuo da parte della banca.

Documentazione di base e informazioni necessarie

- Ultimi due bilanci completi dell'Azienda
- Preliminare d'acquisto
- Notizie sull'immobile oggetto di compravendita o atto di provenienza
- Visure catastali
- Dichiarazioni dei redditi di eventuali garanti (se richiesti dalla banca)