



# Il primato dell'assetto finanziario



# L'azienda liquida è competitiva

Per una corretta programmazione dell'attività futura servono risorse finanziarie



## Individuare l'assetto finanziario

A differenza dell'assetto commerciale, economico e patrimoniale, quello finanziario non è un dato in evidenza



## Gestire l'assetto finanziario

Le variabili contabili dell'azienda devono essere gestite per conseguire l'equilibrio finanziario



## Spostiamo la prospettiva





### 253.1 ALGOS

Consente di impostare delle simulazioni per anticipare l'impatto delle nostre scelte

- Individua l'assetto finanziario dell'azienda attraverso l'acquisizione dei valori di contabilità analitica
- Indica quali interventi vanno messi in pratica da subito
- Evidenzia gli strumenti finanziari più adatti
- Elabora la richiesta da presentare agli Istituti bancari per eventuali affidamenti





#### il livello della capacità di credito della MPMI



#### SULL'EQUILIBRIO E SULLA SOLIDITA' FINANZIARIA

La MPMI ha la possibilità di impostare in modalità decentrata la propria istruttoria di fido da sottoporre all'esame della Banca: dall'Anagrafica agli sviluppi prospettici fino alla formulazione degli importi e delle forme di utilizzo dei fidi da richiedere.

Il software produce due fondamentali indicazioni:

a) livello di **eleggibilità** dell'attuale assetto economico/finanziario dell'azienda;

b) indicazioni operative da porre in essere da subito per migliorare/consolidare il livello di eleggibilità





### Il fascicolo completo

un documento fascicolato in formato PDF





#### COME PRESENTARE LE PROPRIE RICHIESTE DI FIDO

Il software fornisce un fascicolo informativo completo, utilizzabile anche come M.I., che l'azienda può già inviare alla banca con la richiesta delle linee come da indicazioni operative fornite





#### PER L'AZIENDA

Imposta <u>autonomamente</u> la sua **istruttoria del fido** e la corretta **richiesta di affidamento**, accorciando di conseguenza i tempi e gestendo la pratica tutta on line

Ha la possibilità di prendere consapevolezza di **quanta finanza necessita** e quali ricorsi finanziari attivare (elevare il proprio livello di "eleggibilità")

Può **migliorare la sua capacità contrattuale** acquisendo **maggiore competitività** (essendo più "liquida")

Può trattare con migliore cognizione le condizioni economiche con le sue Banche (oneri finanziari)

Può prefigurare e **simulare più scenari futuri**, utilizzando la piattaforma anche per preparare un <u>piano previsionale di sviluppo</u> su 2/3 anni



Qualifica il suo attivo patrimoniale nel quadro della normativa di **BASILEA 3** 

Verifica la richiesta della Controparte, analizzando la documentazione ricevuta, il programma di lavoro, la **CONGRUITA'** della richiesta di affidamento in linea ai dati elaborati

Può esercitare la funzione di **CONTROLLO CREDITI** in quanto ha la possibilità di verificare l'andamento del suo cliente nell'arco dell'esercizio

Libera risorse da potere dedicare allo SVILUPPO

Può fare un ampio attività di sviluppo con un **CROSS SELLING** intermediando i prodotti finanziari



### **Documentazione richiesta**

#### Cosa serve per un'analisi puntuale



Partendo dalle voci di conto analitico, l'analisi sarà più puntuale e veritiera



#### Pianificazione futura

Le proiezioni sull'andamento dell'attività nel prossimo futuro sono necessarie per valutare le azioni da intraprendere



### Dato CR

L'incrocio delle informazioni ricevute dall'azienda con la Centrale Rischi conferma la veridicità dei dati