

La scuola che insegna come negoziare un prestito con la banca

Come si chiede un prestito o un finanziamento alla banca? La risposta non è semplice. Anche se le banche hanno iniziato a riaprire i canali del credito, quella dei finanziamenti alle imprese rimane ancora una strada in forte salita. Una mano agli imprenditori (e ai responsabili finanziari oltre che ai professionisti che operano in un mercato stravolto e definitivamente cambiato dalla crisi del 2008) prova a darla WinTheBank, un innovativo servizio in Italia. Si tratta, in pratica, di una "scuola" che insegna come negoziare al meglio il prestito. Questo attraverso utili corsi di formazione pratica (gli appuntamenti si svolgono in diverse città in Italia e, assicurano gli organizzatori, sono sempre overbooked).

L'idea è venuta a due soci consulenti di azienda che negli anni hanno messo insieme una lunga esperienza sul campo. «Abbiamo pensato a un sistema di riposizionamento finanziario basandolo sulle tre C solitamente non disponibili in una piccola azienda, ovvero Competenza, Cultura e Comportamento adeguato» dice Valerio Malvezzi co-ideatore con Massimo Bolla del progetto. L'obiettivo è insegnare agli imprenditori come porsi per convincere la banca che sono un'opportunità e non un problema. I canali bancari con la crisi hanno chiuso le maglie. Non solo. Le nuove regole di Bruxelles hanno completamente riscritto i meccanismi che regolano la concessione di finanziamenti alle imprese. Occorre quindi arrivare preparati. Eppure la gran parte delle Pmi, e ancora più delle microimprese, sottovaluta questo aspetto, e magari si presenta al funzionario di banca all'ultimo minuto pensando alla vecchia logica della "conoscenza", senza una pianificazione finanziaria ade-

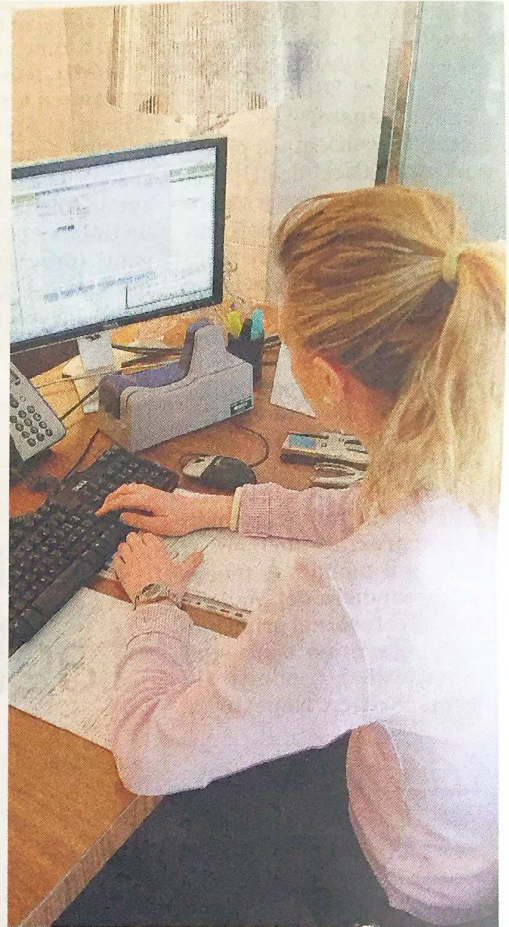
**WinTheBank
è un servizio
che fornisce
corsi pratici**

**Per i giovani
la nuova risorsa
è su Internet:
larancia.org**

guata oppure improvvisando politiche finanziarie affidandosi a professionisti non aggiornati sulle moderne tecniche di negoziazione e totalmente all'oscuro del concetto di riposizionamento finanziario.

Non solo prestiti e aziende. Per i giovani imprenditori c'è www.larancia.org, la risorsa web, realizzata dal Consiglio

**Start-up
Consigli
e strategie
per negoziare
i prestiti
sono rivolti
a giovani
imprenditori
A Milano
sono inoltre
organizzati
aperitivi
durante
i quali
si scambiano
idee
e nascono
nuove
iniziative**



Nazionale del Notariato, dedicata a tutti i ragazzi, e non, che vogliono tradurre la loro idea in impresa. Si tratta di un magazine online, una rassegna stampa, una community per chi vuole fare impresa. Ed è una fonte d'informazione sempre a portata di mano con schede di approfondimento sui temi legati all'imprenditoria e alle nuove

legislazioni. In occasione del 50° Congresso Nazionale del Notariato, larancia.org organizzerà un incontro in modalità aperitivo gratuito e con accesso libero rivolto in particolare ai ragazzi delle università milanesi. L'appuntamento è fissato per oggi 9 novembre a Milano in Fiera Milanocity - Via Gattamelata 5, ingresso Gate 14-15.