



GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



GESTIONE

Spese bancarie: come ridurle di oltre il 30%

11 gennaio 2017



Le **spese bancarie** sono una voce **importante** di ogni esercizio commerciale.

Oggi, lo sappiamo, è praticamente **obbligatorio** instaurare un rapporto con un **Istituto bancario**, al fine di poter attivare un'operatività economico-finanziaria, indispensabile alla tua impresa.

Se hai mai desiderato ridurre le spese bancarie, onerose e spesso incomprensibili, allora stai leggendo l'articolo giusto.

E la **buona notizia** è che questi consigli ti saranno utili **anche se** non hai **nessuna competenza** specifica in materia.

Perché è mia intenzione spiegarti il **motivo** e l'attribuzione di ogni singola spesa, con un **linguaggio finalmente semplice e comprensibile per tutti**.

So che hai già provato altre volte a parlare con il direttore di banca senza ottenere nessun risultato. Alle tue legittime richieste di abbassare i costi hai ricevuto solo qualche risposta "tecnica" che ti ha spiazzato e scoraggiato.

E quindi hai lasciato perdere, consapevole di non padroneggiare la materia e non avere le competenze per controbattere.

Ecco quindi delle spiegazioni approfondite relativamente al costo da sostenere per l'apertura ed il mantenimento di un rapporto con la banca.

E dei concreti suggerimenti, frutto della mia esperienza di lavoro maturata attraverso servizi a clienti come te che avevano le stesse esigenze.

CONTO CORRENTE BANCARIO

Il conto corrente è lo **strumento bancario** che raccoglie i risparmi e agevola la gestione del denaro.

Vuoi proseguire la lettura ed acquisire preziose informazioni?

È praticamente **obbligatorio** per ogni Impresa commerciale.

Consente, infatti, l'effettuazione di operazioni tipiche della gestione di impresa:

- i pagamenti degli stipendi
- l'addebito delle utenze
- l'esecuzione di pagamenti ai fornitori
- il pagamento dei servizi

Oltre ovviamente

- al **versamento degli incassi in contanti**
- l'accredito delle somme incassate attraverso pos
- etc etc.

CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX

Inserisci i tuoi dati e scarica subito



Nome

Email

Privacy Policy

Cliccando sul pulsante, dichiaro di consentire il trattamento dei dati personali ai sensi dell'art.7 del D.Lgs. 196/2003.

Voglio Scaricarlo ORA!

SEGUIMI SU FACEBOOK

 **Giacomo Tonelli Busin...**
 Like Page 916 likes

Be the first of your friends to like this



CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

IL CONTO CORRENTE QUANTO MI COSTA?

In generale i **conti correnti** prevedono i seguenti piani tariffari:

- **costi fissi (canoni mensili):** viene pattuito un **forfait** con il quale la banca ti autorizza ad effettuare operazioni illimitate. Non è una soluzione vantaggiosa per la banca (la quale comunque sostiene un costo per ogni operazione), quindi generalmente non viene concessa con facilità.
- **costi variabili:** viene pattuito un costo (elevato) per ogni operazione (dare/avere). Questo è la modalità preferita dalla Banca che non ha nessun rischio ed ottiene ricavi importanti
- **costo fisso con franchigia:** è previsto un **canone**, generalmente annuo, che include un certo numero di operazioni gratuite; superata tale soglia, viene addebitato un costo per ogni singola operazione eccedente

Inoltre sono da considerare i **costi accessori** per i servizi resi all'utente, quali:

- Home Banking (gestione telematica personale, da casa o ufficio)
- POS per accettazione pagamenti con carta di credito
- Concessione di Bancomat e carte di credito
- Pagamenti con bonifici etc.

La cosa di cui quasi nessuno è a conoscenza è che la Banca d'Italia, al fine di aumentare la trasparenza dei conti correnti bancari, ha previsto la comunicazione obbligatoria dell'ISC (Indicatore Sintetico di Costo) da parte delle banche.

L'**ISC** è una misura sintetica del **costo totale del conto corrente**.

L'utente ha diritto di richiederlo, anche in fase di trattativa, prima dell'apertura effettiva del conto corrente

IL MIO CONSIGLIO PERSONALE

Per prima cosa **verificare il proprio profilo di utente**, ossia valutare preventivamente di quante operazioni necessitiamo nel corso di un anno e soprattutto di quali servizi abbiamo assoluto bisogno.

Per chiarezza elenco gli elementi caratterizzanti del conto corrente:

- Canone mensile/costo di mantenimento
- Gamma di servizi inclusa nel conto
- Costo unitario di ciascun servizio offerto
- Tasso creditore
- Tasso debitore

FONDAMENTALE è negoziare con grande tenacia ogni singolo costo del conto corrente.

Non limitarsi a valutare il canone mensile o annuo del conto, sicuramente uno dei parametri più facilmente verificabile.

Confrontare invece i **vari prodotti sul mercato**, in virtù delle proprie esigenze personali e della somma dei costi fissi e variabili.

Vuoi scoprire i SEGRETI che condivido <<solo>> con i miei allievi in AULA?

Verifica le date programmate dei miei CORSI

FINANZIAMENTI

Quando abbiamo **bisogno di una certa somma di denaro** per effettuare un **investimento** o un **acquisto** di altra natura ci rivolgiamo alla banca.

La quale ci eroga il denaro in due modi:

- finanziamento o prestito
- mutuo

Di solito il **mutuo** lo si richiede per importi maggiori, ma ovviamente anche le **garanzie** da fornire alla banca sono maggiori (ipoteca sulla casa, terzo garante, etc.).

Anche la durata del **rimborso** è più lunga rispetto ad un semplice prestito.

Una volta **concesso** il finanziamento viene fatto un **piano di ammortamento** per la restituzione calcolando un **tasso di interesse**.

Il costo che devi conteggiare sono gli interessi, ma anche le commissioni per l'istruttoria della pratica e le commissioni di ogni singola rata di rimborso.

Il valore della singola rata comprende il capitale, gli interessi e le commissioni

IL MIO CONSIGLIO PERSONALE

Relativamente al finanziamento (prestito o mutuo che sia) è assolutamente **indispensabile conoscere** ogni singola **voce di costo** (tasso di interesse e commissioni).

Spesso la banca comunica superficialmente soltanto il tasso di interesse, "mascherando" le spese di istruttoria e il valore delle commissioni di ogni singola rata.
Conoscendo ogni singola voce, possiamo **contrattare** con più forza ed attenzione, con l'**obiettivo** di ridurre l'importo del totale della rata **ottenendo un concreto beneficio** sul breve e sul lungo termine.
È **consigliato** rivolgersi a più Istituti bancari, con l'obiettivo di attivare una **sana concorrenza** ma anche scoprire la banca più aggressiva nel momento del tuo bisogno.

FIDO

L'altro modo per avere dei soldi dalla banca è l'apertura del **credito**, ossia il **fido**.

Il fido bancario è una **certa somma** che la banca ci mette a disposizione **concedendoci la possibilità di andare in rosso sul conto corrente**.

Può essere concessa una **cifra limite** (per es. € 5.000, 10.000, 100.000), con la facoltà di utilizzare l'importo **parzialmente o totalmente**.

Ovviamente saranno conteggiati gli **interessi** sulla **parte** utilizzata.

Anche il **costo** del fido bancario è fatto dagli interessi calcolati sul capitale utilizzato e dalle commissioni per l'erogazione del servizio.

La **commissione** di messa a disposizione dei fondi del fido viene **pagata** trimestralmente ed è **calcolata** sull'importo massimo del fido stesso.

Mediamente può essere circa dello 0,5% (del valore max del fido), ma si può **strappare** una percentuale **più bassa** con una scrupolosa negoziazione.

Di solito viene addebitata 4 volte l'anno (trimestralmente).

Attenzione, il **fido** è **concesso** salvo revoca, cioè la banca ha la facoltà in qualsiasi momento di interrompere questo servizio a suo insindacabile giudizio.

Questo avviene raramente ed essenzialmente per due motivi:

- la banca è in **crisi** quindi non può più concedere linee di credito
- il correntista sta attraversando un difficile regresso dell'attività economica e quindi la banca chiede l'immediato rientro

IL MIO CONSIGLIO PERSONALE

Il **tasso di interesse** del fido bancario dipende dal **momento storico/economico** e dalle tue capacità di negoziazione con la banca.

Ricordati sempre che le banche portano avanti il loro business. I loro ricavi sono dati dagli interessi che gli utenti pagano per la concessione di prestiti e dalla riscossione delle relative commissioni.

Non bisogna essere timorosi nel contrattare scrupolosamente ogni voce, ogni richiesta accolta dalla banca si tramuta in risparmi molto importanti per i nostri conti

È necessario, inoltre, mettere in **competizione** più banche.

Un'altra avvertenza: ci sono banche che periodicamente, previa comunicazione cartacea o avviso telematico, azzerano tutto quanto è stato negoziato (tassi interesse,

costo delle commissioni etc.).

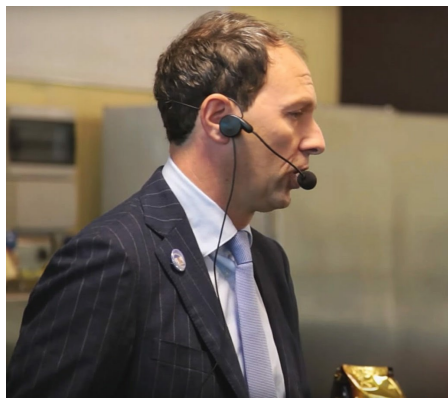
Se non te ne accorgi in tempo o **trascuri la comunicazione**, e non ti **rechi immediatamente in banca** per contrattare nuove condizioni, puoi pagare inavvertitamente un **conto molto salato**.

Poi è difficile, se non impossibile, convincere il direttore a far stornare la cifra pagata.

Bene, se ti fa piacere condividere la tua esperienza relativamente al tuo rapporto con la banca lasciami un commento qua sotto.

E se hai trovato questo articolo utile e formativo, ti chiedo di condividerlo sui canali Social.

Giacomo Tonelli - Business Coach



Aiuto i GELATIERI ITALIANI a migliorare il proprio Business attraverso:

- 1) Con il Metodo numero UNO per Acquisire nuova clientela.
- 2) Ottimizzare le Vendite in Gelateria e facendo crescere lo Scontrino Medio.
- 3) Creazione di un piano di Fidelizzazione infallibile.
- 4) Analizzando il mercato, la tua concorrenza ed attuando una Strategia efficace.
- 5) Scoprendo le Soluzioni più incisive per superare i 4 Ostacoli Comuni.
- 6) Comprendendo e gestendo i numeri che contano della tua attività.
- 7) Conoscedo le 10 tecniche di emergenza che ti faranno aumentare da subito gli incassi.

Voglio partecipare al tuo corso Live "SISTEMA GELATERIA VINCENTE"



0 Comments



YOU MIGHT ALSO LIKE



[Gli elementi del controllo di gestione](#)

19 maggio 2017

Gelato Coaching



[Sigeo 2017. Un grande show, un grande Business?](#)

13 febbraio 2017



[Come Creare e Gestire un Team Vincente](#)

17 luglio 2017

Copyright 2017 - All Rights Reserved.

GELATO COACHING

giacomo@gelatocoaching.it

P.Iva 01680110499

SEDE LEGALE

Latte & Co. Srl

Piazza del Municipio, 32

57123 - Livorno

Chiama Giacomo

al +3939335428764

LATEST POSTS



[Sei un Gelatiere o un Imprenditore?](#)

12 novembre 2017



[COME far crescere gli UTILI in Gelateria](#)

1 ottobre 2017



[Come Incrementare gli Incassi in Gelateria](#)

17 settembre 2017

CATEGORIE ARTICOLI DAL BLOG

Gestione (12)

Marketing (13)

Vendite (4)

PAGINE UTILI

[Blog](#)

[Consulenza](#)

[Contatti](#)

[Home](#)

[Privacy e Cookie Policy](#)

[Testimonianze](#)

[Videointervista Ciro Gelato Artist](#)

SISTEMA GELATERIA VINCENTE TOUR
2017

Scopri il Tour 2017

