



Kako da poboljšate šanse za dobijanje kredita

Dobre veze sa vašim bankarom i poznavanje procedura i principa za donošenje kreditnih odluka mogu povećati vaše šanse za dobijanje kredita.

ŠTA:

Naučite kako da pobedite u igri sa vašim bankarom, razumite njegov način razmišljanja, principe, kriterijume za odobravanje kredita i način kako da se sa njim zblížite.

ZAŠTO:

Jedan od najvažnijih poslovnih kontakata je kontakt sa vašim bankarom. Bliskost sa bankarima, jer ih uvek treba imati više, relaksira vaš posao i njegovu finansijsku konstrukciju zbog kvalitetnih saveta iz oblasti investicija, kreditiranja, faktoringa, angažovanja slobodnog kapitala i brojnih finansijskih operacija od kojih zavisi vaš poslovni uspeh. Dobri, partnerski odnosi sa banakarima i po mogućstvu prijateljski će vam se višestruko isplatiti i zato u njih treba ulagati.

KAKO:

Aplikovanje za kredit je u najvećem broju slučajeva frustrirajuće iskustvo. Potrebno je najpre dobro razumeti način razmišljanja bankara i njihove procedure da biste mogli da im se približite i plivate u njihovom svetu. Prvo treba da znate da je najveća briga bankara kako da zaštite njihov kapital, depozite koje su im klijenti poverili. Najpre razumite bankarsku listu prioriteta:

- ✓ Prvi prioritet je da povrate glavnici koju su vam pozajmili
- ✓ Drugi prioritet je da zarade razumnu kamatu
- ✓ Treći je da vaš posao prosperira kako bi vaši depoziti bili sve veći

Međutim, bezbednost investicije je daleko najvažnija.

Vaš zadatak je da obezbedite što više razloga vašem bankaru da se oseća sigurno u saradnji sa vama. Pre odlaska u banku za dobijanje kredita pripremite odgovore na pitanja: šta vam treba, zašto vam treba, kada vam treba i kako planirate da vratite. Pogledajte očima vašeg bankari prilikom procenjivanja vaše kreditne sposobnosti.

Glavni kreditni faktori iz ugla bankara:

Karakter. Vaš karakter je najvažniji budući da su pozajmice malom biznisu personalni zajmovi. Ključan je utisak koji ostavljate na vašeg bankara. Procena nečijeg karaktera se bazira na prethodnim iskustvima, na ličnoj kreditnoj istoriji i na poslovnoj kreditnoj istoriji.

Kapacitet. On se određuje na osnovu veličine kredita koji vaš posao može da povuče. Kapacitet se određuje na osnovu vašeg prometa i kredita koje trenutno servisirate. Što je veći promet a manja zaduženost to je vaš kapacitet veći.

Biznis plan. Ako vaš plan realno prikazuje da će vam kredit omogućiti povećanje prihoda ili rasterećenje od prethodnih dugovanja vaše šanse za pozitivnim odgovorom rastu. Dobar bankar je realista i neće vas zatrpavati nepotrebim i rizičnim zaduživanjima da bi napravio posao.

Uslovi. Ekonomski uslovi i regionalni i nacionalni utiču na kreditne odluke bankara. Ako banke procene da je kriza na pomolu smanjiće obim odobrenih kredita.

Obezbeđenje. Dodatno sredstvo obezbeđenja za povraćaj kredita je pored vašeg projektovanog prihoda važan faktor odlučivanja.

Plan B. Morate imati plan za slučaj da prihodi ne dolaze tempom i obimom koji ste planirali. Bankari vole da vide da gledate unapred i imate rešenje za neželjeni scenario. Plan B isključuje paniku i loše odluke i vaše i vašeg bankara ako dođe do nepredviđene situacije.

Zašto bankari odbijaju kreditne zahteve?

Osim zbog kreditne politike banke i zakona zahtevi se odbijaju zbog sledećih razloga:

- Premala vrednost nekretnina u vlasništvu
- Slabi prihodi
- Slab menadžment
- Loš kvalitet obezbeđenja
- Loš kreditni rejting
- Neadekvatan sistem obračuna
- Nova kompanija

Pobrinite se da negujete svog bankara, da tražite njegov savet i podršku, da radite sa više banaka i da ljubazno pitate zašto je kredit odbijen pre nego se razbesnite.

Kako da se bolje upoznate sa svojim bankarom? Povedite ga na ručak. Uvek budite iskreni sa svojim bankarom isplati se. Uvek zakažite sastanak pre nego svratite, bankari su zauzeti i cene poslovnu etikeciju. Vaš odnos treba da bude kooperativan a ne antagonistički, servilan, izveštačen, pun nepoverenja ili straha. Raspitajte se za dobrog bankara od poslovnih partnera, prijatelja, računovođa ili advokata. Birajte ga kao što bi birali poslovnog partnera. Uspostavite odnose sa više bankara i podelite rizik. Nemojte da zavisite od jednog bankara. Oni se sele iz banke u banku, penzionišu, dobijaju otkaze, napreduju u karijeri. Ako imate dve, tri banke uvek imate više rešenja, možete kombinovati kredite i tražiti povoljnije kamate i uslove.

DO KADA:

Razradite strategiju za zблиžavanje sa svojim bankarom i odredite datum kada ćete sa tim procesom početi. Pripremite se proučavanjem gornjih strategija i kvalitetnih pitanja za vašeg bankara.

Datum:



Zašto:

„Veliki korak u razvoju dešava se u trenutku kada dođete do spoznaje da vam drugi ljudi mogu pomoći da radite bolje nego što biste to mogli sami.“

Endru Karnegi