Кредит на развитие бизнеса без проблем

У многих начинающих бизнесменов-частников по каким-то причинам слово «кредит» ассоциируется с провалом и делом, требующих специальных навыков. Чаще всего у них складывается впечатление, что сотрудники банков будут щепетильно искать причину для отказа в выдаче средств. Представленное мнение целиком и полностью является неверным, ведь самим банкам прибыльно иметь с Вами такого рода отношения.

К сожалению, чаще всего сами предприниматели виноваты в том, что появляются причины для отказа. Ведь банкам намного проще выдать кредит обычному официально трудоустроенному гражданину со стабильным заработком. Бизнес-кредит же несет за собой уйму вопросов, на которые может быть сложно дать точный ответ. Сложно поверить, но эту трудную на первый взгляд операцию можно осуществить всего за два шага.

Первый шаг: Сбор необходимых документов.
Главным и неотъемлемым пунктом является сбор всех нужных бумаг. Главным вопросом, заданным сотрудниками банка, будет цель кредитования, и откуда будут взяты средства для погашения долга. Поэтому к заявке на кредит нужно приложить: обоснование кредитной суммы, документы, подтверждающие прибыль за определенные периоды (платежные документы), бизнес-план по расширению бизнеса (цель оформления кредита) и расчеты будущих затрат с определением недостающей суммы.

Шаг второй: Подготовка к собеседованию.
За исключением вопросов, связанных с бухгалтерией, немаловажными для работников банка являются вопросы личного характера. Несмотря на то, что все счета будут указаны в документах, консультанты могут переспросить о них еще раз лично. Поэтому перед беседой можно написать себе небольшую шпаргалку с некоторыми цифрами, ведь из-за волнения многое может вылететь из головы. Ответы должны быть конкретными и уверенными. Хорошей идеей будет подготовить краткую презентацию сотруднику о достоинствах и будущем развитии своего дела.

Теперь стало ясно, что цель банка заключается не в отказе клиенту, а в твердом убеждении, что банк вкладывает деньги в по-настоящему развивающийся бизнес и получит обратно свои деньги с процентами.
Важно понимать, что для того, чтобы взять кредит, данный бизнес должен уже существовать и приносить прибыль как минимум год к моменту подачи заявки. И всегда надо быть наготове, что банк может потребовать показать управленческие (реальные) отчетные документы.