



## 대출 – 기본기준

자금을 대출해 주는 사람은 항상 다음 요소들을 고려한다 (다양한 정도에서):

1. 상환능력                      상환받을 것이라고 확신할 어떠한 증빙이 존재하는가 ?
2. 관리경영                      신청자가 상환기회를 생성할만큼 충분히 자신의 일을 잘 관리할수 있음을 나타내는 어떠한 증빙이 존재하는가 ?
3. 투자                            신청자가 자신의 사업을 지키기 위해 열심히 일할 것을 확신할 정도로 충분히 사업에 대한 의지가 있음을 나타내는 증빙이 존재하는가? (만약 그들이 자신의 것을 보호한다면, 내 것도 보호할 것이므로!)
4. 안전                            만약 (위의) 모든 사항들이 실패한다면, 내가 투자한 자본금을 회수하기 위해 어떤 보호책이 있는가 ? 사업이 실패할 경우 무엇이 가치가 있을 것인가 ?
5. 지분                            대부분의 금융기관들은 프로젝트의 총자본비용의 기여금으로 적어도 25%의 현금/지분을 요구할 것이다.

위에 언급한 모든 사항들을 완벽하게 충족시키기란 매우 이례적인 것임을 기억하라. 대부분 하나 또는 두가지 포인트들이 나머지 포인트들 보다 강하게 나타날 것이다. 만약 이러한 케이스에 해당된다고 하더라도 낙담하지 말라. 약점들을 인식하면서 강점들에 집중할 것을 확실히 하라. 모든 프로젝트들이 비슷한 상황이다.

## 프리젠테이션을 위한 몇 가지 요령

1. 제안서에 있는 모든 자료와 절대적으로 친밀한 모습을 보여라.
2. 자신감을 가지고 시험으로 프리젠테이션을 해보라. ( 예상되는 질문들을 연습한다!)
3. 절대로 "그냥 들르지" 말라— 대출 담당자와 정확한 약속을 하도록 한다. 하루 전에 약속을 다시 한번 확인하라. “언제든지 오라”는 식의 약속은 받아들여서는 안된다.
4. 불행히도, 대출 담당자들은 약속스케줄을 잡기가 어렵다 (항상 누군가가 있는것 처럼 보인다). 당신이 기다릴 용의가 있는지의 여부에 대해 결정하라. 그렇지 않다면, 약속을 다시 정하라. 절대로 대출담당자가 나중에 검토하도록 제안서를 두고 떠나지 말라.
5. 담당자가 요청한 용자금 규모를 승인할 공식적 권한이 있는지 알아보라. 그렇지 않다면, 담당자가 당신의 제안서를 잘 이해하고 있는지 확인하라. 그가 자신의 상관에게 당신의 제안서를 설명해야 하기 때문이다.



6. 만약 담당자가 당신의 제안서에 대해 이해를 하고 있다고 느껴지지 않는다면, 다른 곳을 찾아보는 것이 더 나을 것이다 (심지어는 원한다면 같은 은행내 다른 담당자를 찾는다).
7. 용자를 위한 당신의 조건들 중 하나로, 담당자에게 당신의 회사를 방문할 것을 제안하라. 담당자를 모셔오고 필요하다면 은행까지 모셔다 주라 (적어도 12개월마다 담당자와 친근한 비즈니스 식사를 하는 것도 좋은 아이디어 이다).
8. 비즈니스 오너들은 흔히 자신들이 개인적으로 거래하는 은행지점들과 비즈니스 계정을 개설한다. 많은 은행들이 이제 공식적으로 비지니스 (상업용)분야에 전문화된 지점들과 개인 계좌를 다루는 지점들사이의 운영방식을 분리하고 있다. 케이스가 어떻든간에, 당신이 훈련받은 비지니스 (상업) 부문 대출자와 거래하는지 확인하라.
9. 어느 비즈니스와 마찬가지로, 은행들도 액션이 이루어지는 곳에 최고의 인사들을 배치한다. 대형 지점들은 종종 보다 능력있는 상업 대출자를 보유하고 있다. 이들의 관심은 돈을 가장 많이 벌어주는 계정들에 집중되어 있다 (당신의 계정은 해당되지 않을수도 있다). 소규모 지점들은 일반적으로 보다 개별화된 서비스를 제공한다. 당신은 당신의 요구에 비추어 어느 금융기관이 최상인지 결정해야 한다.
10. 훌륭한 대출 담당자들은 자주 전임되며, 그들의 고객들은 그들을 따라가지 않는다. 만약 이러한 상황이 당신에게 발생한다면, 당신의 대출 담당자의 새 부임지로 따를 것을 주장하라. 당신의 비즈니스를 이해하고 있는 대표자와 지속적으로 비즈니스를 하는 것이 중요하다. 은행측에서는 당신이 해당 담당자를 따라가는 것을 탐탁치 않게 여길수 있지만, 그들은 당신을 경쟁자에게 빼앗기는 것보다 당신의 비즈니스를 계속 유지하는 것이 나을 것이다.
11. 은행가들은, 거의 태생적으로, 신중하고 보수적이다. 잘못된 정보는, 일단 결정되면, 요구되는 모든 중요한 상호신뢰성을 파괴시킬 것이다.
12. 비즈니스 오너들은 은행가에게 자신들의 사업적 성공과 부족에 대해 모두 알림으로서 어려움을 겪을 때 최상의 협력을 얻도록 한다. 당신의 은행가는 당신의 비즈니스에 재정적 상승기와 하락기가 있음을 기대해야 한다. 당신도 마찬가지로 이를 기대해야 한다!
13. 은행업은 기본적으로, “당신은 내게 내가 요구한 것을 주고, 나는 당신에게 당신이 요구하는 것을 주겠다”는 식이다. 단지 당신이 필요로 하는 것과 그것을 위해 지불해야 할 것을 준비하도록 하라.
14. 당신의 제안서가 “긴급” 으로 나타나지 않도록 재정계획을 세우도록 하라. 계획은 하나의 경영관리 자질이다. 이는 또한 대출 제안서에 있어 중요한 기준 요건이기도 하다. “긴급” 제안서는 관리경영 측면에서 약점이 있음을 내보이는 것이다.

---

작성: 사스캐추완 지역 경제 및 공동 개발부 (Saskatchewan Regional Economic and Co-operative Development)

---



캐나다-온타리오 비즈니스 서비스 센터(COBSC/CSECO)는 캐나다의 공식언어인 영어 및 불어로 비즈니스 관련 정보를 제공합니다. 본 센터에서 제공하는 가장 유용한 문서들 중 일부는 이용자의 편의를 위해서 다른 언어들로 번역되고 있습니다. 추가적 비즈니스 관련 정보를 원하시는 경우, 1-888-576-4444 로 전화하셔서 COBSC/CSECO 정보담당관과 상담하십시오.