



借贷 - 基本准则

贷款人通常多少都会考量下列各因素：

1. 还款 有证据显示借款人的还款能力吗？
2. 自理能力 有证据显示借款人有自理能力，因此有机会还款吗？
3. 投资能力 有证据显示借款人全心投入创业，因此必会悉力以赴，务求创业成功吗？（借款人珍惜自己的投资，亦会保障银行借出的资金！）
4. 担保 如果上述各因素均失败，我手上有何担保，一定可以拿回贷款？如果创业失败，这担抵押品值多少钱？
5. 股本 大多数贷款人均要求借款方在所创事业中，投入占该项目总资本的25%的现金/股本。

请记住，贷款人难得对上述各项因素完全满意，极可能只有其中一、两个因素是比较有利，请不必为此气馁，你只要集中介绍自己的有利因素，同时对自己的弱点了然于胸；每个生意计划都会有强点，也有弱项。

向贷款机构解说计划的诀窍

1. 必须完全熟识建议书内的资料及数字。
2. 找一个心腹知己练习解说一次（多听善意的提醒）。
3. 应该跟贷款经理预先约定一个会面时间，并在前一天确实约会；千万别「随意拜访」。对方如果说「随时候教」，千万别照做。
4. 很可惜，银行经理对于守约按时会面总是身不由己（因为他们好像总是在接见客人）；出现这种情况时，自己当下要拿主意，希望稍等一下，还是安排另一个拜访的时间。千万别把建议书放下，让贷款经理自己审阅。



5. 先打探一下，这位银行经理是否有权审批你所需要的贷款额。如果没有审批权，你便更需要确保这位贷款经理充份了解建议书，因为这经理将会代你把建议书呈交上司审批。
6. 如果你没有信心这位经理充份了解建议书，那倒不如去找别家银行（甚至在同一家银行内，找另一位贷款经理）洽谈吧。
7. 可以建议银行贷款经理在审批贷款前，先到你的商号实地视察一下；如果有需要，你应该管接管送（每年最少请银行贷款经理出外商务午膳一次，这是不错的主意。）
8. 生意人通常会到办理自己个人银行事务的分行开设商业帐户；目前不少银行却分开专做工商生意的分行和个人业务的分行。不论是到那一种分行，大家都要找一位受过培训的商业贷款经理洽商。
9. 银行和其他行业一样，都把最优秀的人才安排到业务繁忙的分行；优秀的商业贷款经理通常驻守大分行，赚钱的客户（你可能尚未属于此类客户）才是他们专心经营的对象；在银行的小分行，他们则通常愿意配合/体会客户的情况及需要。你要自己考量一下，那一种分行对自己申请贷款最有利。
10. 成功能干的贷款经理经常被调派到另一家分行，而银行却不鼓励他们的客户随着他调。如果你遇到这种情况，必须坚持追随自己的贷款经理调到新分行去，因为这位贷款经理已经了解你的事业，持续保持已经建立的关系，对你才最有利。虽然银行可能不喜欢，可是为此而失去你这个客户，银行还是明白得失之利弊。
11. 银行家本质上都是谨慎而保守，只要发现有人使用不实资料，误导他们，双方所建立的信赖便荡然无存。
12. 从经验中所领会，凡是随时把生意得失成败通知银行的老板，即使生意遇上困局，银行总会尽量配合协助，因为银行岂会不知生意起落实在难免，你自己亦应该有此心理准备。
13. 银行家的立场不过是「双方各取所需」，你心中要有一个想法，自己需要什么，自己愿意为此付出什么代价。



14. 请提早规划贷款融资，那么你所预备的建议书便不会看起来「十万火急」。规划是一种管理技巧，亦是银行审批贷款的重大考量因素。「十万火急」的建议书显露你的管理能力不足。

编制单位：萨斯喀彻温省地区经济合作发展厅

加拿大 – 安大略省工商企业服务中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方语言 - 英语和法语 - 提供商业信息。为了方便用户，我们还将一些最常用的文件资料翻译成了其它语言。如果您需要额外的商业信息，请致电 1-888-576-4444 与 COBSC/CSECO 信息官员接洽。