



借貸 - 基本準則

貸款人通常多少都會考量下列各因素：

1. 還款 有證據顯示借款人的還款能力嗎？
2. 自理能力 有證據顯示借款人有自理能力，因此有機會還款嗎？
3. 投資能力 有證據顯示借款人全心投入創業，因此必會悉力以赴，務求創業成功嗎？（借款人珍惜自己的投資，亦會保障銀行借出的資金！）
4. 擔保 如果上述各因素均失敗，我手上有何擔保，一定可以拿回貸款？如果創業失敗，這擔保將值多少錢？
5. 股本 大多數貸款人均要求借款方在所創辦事業中，投入佔該項目總資本的25%的現金/股本。

請記著，貸款人難得對上述各項因素完全滿意，極可能只有其中一、兩個因素是比較有利，請不必為此氣餒，你只要集中介紹自己的有利因素，同時對自己的弱點了然於胸；每個生意計劃都會有強點，也有弱項。

向貸款機構解說計劃的訣竅

1. 必須完全熟識建議書內的資料及數字。
2. 找一個心腹知己練習解說一次（多聽善意的提醒）。
3. 應該跟貸款經理預先約定一個會面時間，並在前一天確實約會；千萬別「隨意拜訪」。對方如果說「隨時候教」，千萬別照做。
4. 很可惜，銀行經理對於守約按時會面總是身不由己（因為他們好像總是在接見客人）；出現這種情況時，自己當下要拿主意，希望稍等一下，還是安排另一個拜訪的時間。千萬別把建議書放下，讓貸款經理自己審閱。
5. 先打探一下，這位銀行經理是否有權審批你所需要的貸款額。如果沒有審批權，你便更需要確保這位貸款經理充份瞭解建議書，因為這經理將會代你把建議書呈交上司審批。



6. 如果你沒有信心這位經理充份瞭解建議書，那倒不如去找別家銀行（甚至在同一家銀行內，找另一位貸款經理）洽談吧。
7. 可以建議銀行貸款經理在審批貸款前，先到你的商號實地視察一下；如果有需要，你應該管接管送（每年最少請銀行貸款經理出外商務午膳一次，這是不錯的主意。）
8. 生意人通常會到辦理自己個人銀行事務的分行開設商業帳戶；目前不少銀行卻分開專做商業生意的分行和個人業務的分行。不論是到那一種分行，大家都要找一位受過培訓的商業貸款經理洽商。
9. 銀行和其他行業一樣，都把最優秀的人才安排到業務繁忙的分行；優秀的商業貸款經理通常駐守大分行，賺錢的客戶（你可能尚未屬於此類客戶）才是他們專心經營的對象；在銀行的小分行，他們則通常願意配合/體會客戶的情況及需要。你要自己考量一下，那一種分行對自己申請貸款最有利。
10. 成功能幹的貸款經理經常被調派到另一家分行，而銀行卻不鼓勵他們的客戶隨著他調。如果你遇到這種情況，必須堅持追隨自己的貸款經理調到新分行去，因為這位貸款經理已經瞭解你的事業，持續保持已經建立的關係，對你才最有利。雖然銀行可能不喜歡，可是為此而失去你這個客戶，銀行還是明白得失之利弊。
11. 銀行家本質上都是謹慎而保守，只要發現有人使用不實資料，誤導他們，雙方所建立的信賴便蕩然無存。
12. 從經驗中所領會，凡是隨時把生意得失成敗通知銀行的老闆，即使生意遇上困局，銀行總會盡量配合協助，因為銀行豈會不知生意起落實在難免，你自己亦應該有此心理準備。
13. 銀行家的立場不過是「雙方各取所需」，你心中要有一個想法，自己需要什麼，自己願意為此付出什麼代價。
14. 請提早規劃貸款融資，那麼你所預備的建議書便不會看起來「十萬火急」。規劃是一種管理技巧，亦是銀行審批貸款的重大考量因素。「十萬火急」的建議書顯露你的管理能力不足。



編製單位：薩斯喀徹溫省地區經濟合作發展廳

加拿大 – 安大略省工商企業服務中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方語言 - 英語和法語 - 提供商業資訊。爲了方便用戶，我們還將一些最常用的文件資料翻譯成了其它語言。如果您需要額外的商業資訊，請致電1-888-576-4444 與COBSC/CSECO 資訊官員接洽。