



## Pożyczki - podstawowe kryteria

Institucje udzielające pożyczek zawsze biorą pod uwagę (w różnym stopniu) następujące czynniki:

1. Możliwość spłaty	Jakie są przekonujące dowody na to, że pożyczka zostanie spłacona?
2. Zarządzanie	Jakie są dowody wskazujące na to, że osoba biorąca pożyczkę zarządza swoimi sprawami wystarczająco dobrze, aby być w stanie pożyczkę spłacić?
3. Inwestycja	Jakie są dowody na to, że osoba ta jest mocno zaangażowana w swój biznes, tak żebym mógł być pewien że będzie ciężko pracowała aby biznes utrzymać? (Jeśli utrzyma swój biznes, utrzyma także mój!)
4. Zabezpieczenie	Jeśli powyższe punkty zawiodą, jakie mam zabezpieczenie aby odzyskać pieniądze? Ile będzie warta upadła firma?
5. Wkład	Większość instytucji bankowych oczekuje od dłużników co najmniej 25% wkładu gotówki/kapitału w całkowity koszt projektu.

Pamiętaj, że rzadko kiedy wszystkie powyższe warunki są do końca spełnione. Jeden lub dwa punkty będą prawdopodobnie silniejsze niż pozostałe. Nie trać nadziei, jeśli tak jest. Skoncentruj się na mocnych stronach, pamiętając o słabych. Wszystkie projekty mają mocne i słabe strony.

### Wskazówki co do prezentacji projektu

1. Znaj dokładnie wszystkie dane, zawarte w propozycji.
2. Zrób próbną prezentację przed kimś, komu ufasz (niech ci zada trochę trudnych pytań)!
3. Nigdy nie "wpadaj" — zawsze ustal definitywną porę spotkania z menedżerem. Potwierdź spotkanie dzień wcześniej. Nie zgadzaj się na spotkanie typu "przyjdź kiedy chcesz".
4. Niestety menedżerowie mają kłopoty z utrzymaniem harmonogramu (zawsze jest u nich ktoś w biurze). Zdecyduj, czy chcesz czekać. Jeśli nie, umów się na nowe spotkanie. Nigdy nie zostawiaj swojej propozycji pożyczkodawcy do przeglądu.
5. Spróbuj dowiedzieć się, czy menedżer ma formalną władzę aby zdecydować o rozmiarze (sumie) pożyczki, o którą się zwracasz. Jeśli nie, upewnij się, że rozumie twoją propozycję, ponieważ będzie musiał reprezentować cię wobec swoich przełożonych.
6. Jeśli nie jesteś przekonany, że menedżer rozumie twoją propozycję, lepiej będzie jeśli zwrócisz się do kogoś innego (nawet w ramach tego samego banku, jeśli chcesz).
7. Umów się z menedżerem, że jako warunek pożyczki powinien odwiedzić twoją firmę. Odbierz go i przywieź z powrotem, jeśli to konieczne (dobrym pomysłem jest także zabrać menedżera na przyjazny lunch co najmniej raz do roku).
8. Często właściciele firm otwierają konta biznesowe w bankach, gdzie mają już konta osobiste. Wiele banków rozdziela teraz swoje działania pomiędzy oddziały



zajmujące się sprawami biznesu, a oddziały zajmujące się kontami osobistymi. Bez względu na sytuację, upewnij się, że masz do czynienia z osobą wyszkoloną w sprawach udzielania pożyczek komercyjnych.

9. Jak każdy inny biznes, banki często kierują swoich najlepszych ludzi tam, gdzie coś się dzieje. Duże oddziały bankowe mają często lepszy personel, zajmujący się pożyczkami komercyjnymi. Ich zainteresowanie zwrócone jest na konta, które dają najwyższy dochód (nie musi to być twoje konto). Mniejsze oddziały generalnie oferują usługi bardziej personalne. Musisz zdecydować, jaki rodzaj instytucji najlepiej odpowiada twoim potrzebom.
10. Dobrzy pracownicy bankowi często są przenoszeni z miejsca na miejsce, a ich klienci nie są zachęceni, aby szli za nimi. Jeśli zdarzy się to tobie, nalegaj aby pozostać ze swoim bankierem, gdy zostaje on przeniesiony na nową pozycję. Jest bardzo ważne, aby mieć do czynienia z bankierem, który rozumie twój biznes. Wprawdzie bankowi nie będzie podobał się fakt, że przenosisz się wraz z pracownikiem, będą jednak woleli zatrzymać cię jako klienta, niż stracić cię dla konkurencji.
11. Prawie z natury, bankierzy są ostrożni i konserwatywni. Wszelkie zwodne informacje, gdy zostaną odkryte, zniszczą obustronne zaufanie, które jest tak dla ciebie ważne.
12. Doświadczenie pokazuje wyraźnie, że właściciele biznesów, którzy informują swojego bankiera o sukcesach, a także o ich braku, mogą spodziewać się najlepszej współpracy gdy napotkają trudności. Twój bankier powinien oczekiwać, że biznes będzie przechodził przez wzloty i upadki. Ty powinieneś także!
13. Bankowość właściwie polega na zasadzie "ty dajesz mi to czego ja potrzebuję, ja dam ci to czego ty potrzebujesz." Znajdź swoje potrzeby i wiedz, w jaki sposób jesteś gotów za nie zapłacić.
14. Spróbuj zaplanować swoje potrzeby finansowe tak, aby propozycja przedstawiona bankowi nie wyglądała na "pilną". Planowanie jest jedną z umiejętności zarządzania. Jest to też jedno z ważnych kryteriów oceny propozycji pożyczkowych. "Pilne" propozycje wskazują na słabość zarządzania.

Ośrodek Usług Biznesowych Kanada-Ontario (The Canada-Ontario Business Service Centre, COBSC/CSECO) udziela informacji w zakresie biznesu w oficjalnych językach Kanady: w języku angielskim i francuskim. Kopie niektórych z naszych najbardziej użytecznych dokumentów zostały przetłumaczone dla dogodności na inne języki. W celu otrzymania dodatkowych informacji w zakresie biznesu prosimy telefonować pod numer 1-888-576-4444, gdzie można porozmawiać z urzędnikiem COBSC/CSECO udzielającym informacji.