

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА)

Специфика

Тип: финансовые переговоры.

Место: офис банка.

Формат: очные, официальные.

Состав: генеральный директор, финансовый директор или главный бухгалтер, представители банка: менеджер по корпоративным клиентам, риск-менеджер, кредитный аналитик.

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: банк оценивает риски и будет стремиться получить максимум гарантий и обеспечение. Важно показать прозрачность и платежеспособность.

Цель переговоров: получить кредит на оптимальных условиях: сумма, ставка, срок, обеспечение.

Структура встречи

Подготовка. Подготовьте полный пакет документов: бухгалтерскую отчетность, управленческие отчеты, бизнес-план использования кредита. Составьте расчеты: как кредит будет погашаться, прогноз cash-flow. Определите приоритеты: сумма, срок, ставка, залог. Подготовьте аргументы: устойчивость бизнеса, рост выручки, надежные контракты.

Открытие (3-5 мин). Представьтесь и обозначьте цель: «Мы хотим обсудить возможность получения кредита для развития». Подчеркните долгосрочные планы сотрудничества. Зафиксируйте регламент: обсуждаем факты и условия, без отвлечений.

Позиция банка (10 мин). Дайте банку изложить их требования к заемщикам. Выясните ключевые критерии: обеспечение, кредитная история, ставка. Запишите все условия, которые для них обязательны.

Презентация своей позиции (15-20 мин). Изложите бизнес-план: на что будут направлены средства и как это увеличит доходность компании. Покажите

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА)

расчеты по cash-flow: как будет гаситься кредит. Подчеркните, что компания надежна: укажите на контракты, активы, положительную кредитную историю.

Обсуждение условий и возражений (15-20 мин). Оработайте сомнения банка: риски отрасли, объем кредита, срок. Предложите варианты обеспечения: залог имущества, гарантии акционеров, страхование. Согласуйте диапазон по ставке, срокам и форме выплат: аннуитет или дифференцированный график.

Фиксация договоренностей (5-7 мин). Зафиксируйте предварительные условия кредита. Определите ответственных за подготовку кредитного договора. Согласуйте срок рассмотрения заявки и дату следующей встречи.

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Финансовый директор	Предоставит расчеты по cash-flow, погашению кредита, прогнозы
Главный бухгалтер	Подтвердит корректность отчетности и налоговой дисциплины
Юрист (опционально)	Проверит формулировки кредитного договора

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА)

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Финансовая устойчивость	«За последние три года выручка выросла на 25%»
Надежные контракты	«У нас подписаны долгосрочные договоры с крупными клиентами»
Целевое использование	«Средства будут направлены на расширение производства, что увеличит прибыль»
Погашение	«Прогноз cash-flow подтверждает стабильное выполнение графика выплат»
Долгосрочность	«Мы заинтересованы в постоянном партнерстве именно с вашим банком»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Завышение ставки	«Учитывая риски, ставка выше рыночной»	Покажите рыночные данные, предложите дополнительные гарантии
Давление срочностью	«Предложение действительно только неделю»	Возьмите паузу, уточните, откуда срочность
Занижение кредитоспособности	«Ваш бизнес нестабилен»	Приведите цифры: рост выручки, контракты, активы
Ультиматум по залог	«Только при полной залоговой стоимости»	Предложите альтернативы: страхование, поручительство
Перевод в эмоции	«Мы рискуем ради вас»	Верните к фактам: «У нас устойчивые показатели и бизнес-план»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Срок кредита: увеличение или сокращение	Ставка выше рыночной
Форма графика выплат	Непрозрачные комиссии
Дополнительное обеспечение	Условия, ухудшающие финансовую устойчивость

Завершение

Подведите итоги, поблагодарите за рассмотрение заявки, зафиксируйте договоренности письменно. Согласуйте срок подготовки кредитного договора и дату подписания.