

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ КРЕДИТОВ)

Специфика

Тип: финансовые переговоры.

Место: офис банка или компания-заемщик по договоренности.

Формат: очные, формальные.

Состав: директор компании, финансовый директор или главный бухгалтер, представители банка: менеджер по работе с корпоративными клиентами, риск-менеджер.

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: банк заинтересован в снижении рисков, может использовать давление на условиях или ставках.

Цель переговоров: добиться более выгодных условий обслуживания долговых обязательств: снижения ставки, продления сроков погашения, консолидации кредитов.

Структура встречи

Подготовка. Проанализируйте все действующие кредиты: суммы, ставки, сроки. Рассчитайте долговую нагрузку и сценарии платежей. Подготовьте аргументацию: финансовые показатели компании, планы роста, гарантии стабильности. Определите «красные линии»: максимальная ставка, минимально допустимые сроки.

Открытие (3-5 мин). Представьтесь и обозначьте цель встречи. Подчеркните партнерский характер диалога. Зафиксируйте регламент и готовность к конструктивному обсуждению.

Позиция банка (10 мин). Дайте банку озвучить свои условия. Внимательно фиксируйте аргументы: риски, финансовое состояние компании, рыночные факторы.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ КРЕДИТОВ)

Презентация своей позиции (15-20 мин). Обоснуйте необходимость рефинансирования: рост бизнеса, инвестиции, изменения на рынке. Продемонстрируйте финансовую устойчивость: отчеты, динамику. Предложите варианты: снижение ставки, продление срока, объединение кредитов.

Обсуждение и снятие возражений (15-20 мин). Работайте с рисками: покажите наличие залогов, страховых покрытий, поручительств. Обоснуйте платежеспособность фактами и прогнозами. Согласуйте сценарии, устраивающие обе стороны.

Фиксация договоренностей (5-7 мин). Зафиксируйте ключевые параметры: ставка, срок, график платежей. Определите ответственных за подготовку нового договора. Согласуйте сроки подписания.

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Финансовый директор	Подготовит расчеты, отвечает на технические и финансовые вопросы
Главный бухгалтер	Подтвердит корректность данных и прозрачность отчетности
Юрист (при необходимости)	Проверит юридическую часть договора, убережет от рисков

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ КРЕДИТОВ)

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Финансовая устойчивость	«За последний год наш оборот вырос на 15%, задолженность снижается»
Надежность клиента	«Мы работаем с банком более пяти лет, у нас нет просрочек»
Перспективы бизнеса	«Мы расширяем производство и выходим на новые рынки»
Снижение рисков банка	«Кредит обеспечен ликвидным залогом и страховкой»
Долгосрочное партнерство	«Мы рассматриваем ваш банк как ключевого партнера и готовы на расширение сотрудничества»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ КРЕДИТОВ)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление авторитетом	«Это решение кредитного комитета, мы не можем менять»	Попросите диалога с комитетом, покажите альтернативы
Ультиматум по ставке	«Ставка не обсуждается»	Сошлитесь на рыночные ставки, предложите встречные аргументы
Перевод в эмоции	«Вы рискуете потерять кредитный рейтинг»	Верните к фактам: покажите данные об устойчивости компании
Затягивание решения	«Давайте вернемся к этому через месяц»	Фиксируйте сроки: «Нам важно согласовать график до конца недели»
Сравнение с другими	«У вас хуже показатели, чем у конкурентов»	Подчеркните сильные стороны бизнеса и реальные гарантии

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ КРЕДИТОВ)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Дополнительные залоги	Завышенные ставки
Структура графика выплат	Непрозрачные штрафные санкции
Технические детали договора	Нарушение условий партнерства и равноправия

Завершение

Подведите итоги, поблагодарите за конструктив, подтвердите параметры письмом. Договоритесь о сроке подготовки договора и назначьте следующую встречу для подписания.