

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КРЕДИТУ)

Специфика

Тип: финансовые переговоры.

Место: офис банка или компания-заемщик по договоренности.

Формат: очные, формальные.

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

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: банк будет стремиться удержать прибыльность кредита и может использовать давление: «у вас нет альтернатив», «это решение комитета».

Цель переговоров: снизить процентную ставку по текущему кредиту, сохранив условия обслуживания и долгосрочное партнерство.

Структура встречи

Подготовка. Соберите рыночные данные по ставкам конкурентов. Рассчитайте экономический эффект снижения ставки для компании и долговой нагрузки. Подготовьте аргументы: финансовые показатели, рост бизнеса, отсутствие просрочек. Определите границы: минимально приемлемая ставка, готовность рассмотреть альтернативные банки.

Открытие (3-5 мин). Представьтесь и обозначьте цель: «Мы хотим обсудить возможность пересмотра процентной ставки». Подчеркните намерение сохранить долгосрочное сотрудничество. Установите правила: диалог на фактах и взаимной выгоде.

Позиция банка (10 мин). Дайте банку озвучить их аргументы против снижения ставки. Зафиксируйте ключевые мотивы: риски, политика банка, рыночная ситуация.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КРЕДИТУ)

Презентация своей позиции (15-20 мин). Покажите финансовую устойчивость компании: рост оборота, отсутствие просрочек, исполнение обязательств. Сошлитесь на рыночные данные: ставки конкурентов, динамика ключевой ставки ЦБ. Аргументируйте, что снижение ставки укрепит платежеспособность и снизит риски банка.

Обсуждение и снятие возражений (15-20 мин). Предложите альтернативы: пролонгацию договора, дополнительные залоги, страхование. Подчеркните ценность долгосрочных отношений: «Мы заинтересованы работать именно с вами». Рассмотрите компромиссные сценарии: снижение ставки при продлении срока.

Фиксация договоренностей (5-7 мин). Зафиксируйте итоговую ставку и условия ее применения. Определите ответственных за подготовку новых документов. Согласуйте срок подписания дополнительного соглашения.

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Финансовый директор	Предоставит расчеты, экономический эффект и сценарии
Главный бухгалтер	Подтвердит корректность отчетности, дисциплину платежей
Юрист (опционально)	Проверит формулировки нового соглашения

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КРЕДИТУ)

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Финансовая дисциплина	«У нас нет просрочек за три года обслуживания кредита»
Рост бизнеса	«Оборот вырос на 20%, что снижает для банка риски»
Рыночные ставки	«Конкурирующие банки предлагают ставку ниже на 1,5-2%»
Долгосрочность	«Мы планируем брать новые кредиты именно у вас»
Снижение рисков банка	«Мы готовы предоставить залог или застраховать обязательства»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КРЕДИТУ)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
«Это решение комитета»	Ссылка на вышестоящий орган	Попросите вынести ваше предложение на рассмотрение комитета, предоставьте факты
Ультиматум	«Ставка фиксирована и не обсуждается»	Сошлитесь на рынок и альтернативные предложения, сохраните спокойствие
Давление срочностью	«Если хотите быстрее, остаемся на текущей ставке»	Зафиксируйте разумный срок рассмотрения, не поддавайтесь спешке
Сравнение с рисковыми	«Ваш сектор нестабилен»	Покажите факты по своей компании, отличающие вас от сектора
Перевод в эмоции	«Вы не цените работу банка»	Верните к фактам: «Мы ценим партнерство, но хотим рыночные условия»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КРЕДИТУ)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Дополнительное обеспечение	Ставка выше рыночной
Продление срока договора	Непрозрачные комиссии
Гибкость графика выплат	Условия, ухудшающие позицию компании

Завершение

Подведите итоги, поблагодарите за рассмотрение, зафиксируйте договоренности письменно. Согласуйте дату подписания дополнительного соглашения.