

Топ 5 мифов о бизнес кредитах

Миф №1. Проще взять несколько потребительских кредитов на физическое лицо, чем один на бизнес

Зачастую, когда глава компании понимает, что его бизнесу требуется финансирование, перед ним возникает дилемма: то ли решиться на, казалось бы, быстрый и простой потребительский кредит на руководителя компании или учредителя, то ли собрать более обширный перечень документов и получить кредит уже как предприятие малого бизнеса.

С одной стороны, для получения бизнес-кредита, например, формат «экспресс» до двух трех лет на один два миллиона рублей придется пригласить на место ведения бизнеса кредитного эксперта, который проведет финансовый анализ деятельности заемщика. Инспектор подготовит кредитное заключение и будет «защищать» бизнес перед уполномоченным органом банка при решении вопроса о предоставлении кредита.

С другой стороны, для потребительского кредита необходимо просто собрать минимальный пакет документов по физическому лицу, на основании которых будет принято скоринговое или упрощенное решение о выдаче. Это будет быстрее. Именно в данном случае «овчинка» стоит выделки.

На практике, **в текущих реалиях**, экспресс-кредиты для бизнеса оформляются достаточно просто в режиме онлайн за 1-2 дня на суммы до 3-4 млн, в то время, как потребительские кредиты предпринимателям все чаще отказывают, ориентируя их на бизнес финансирование, ведь это совершенно другая модель рассмотрения заявки и банки активно ее продвигают среди бизнеса!

Миф №2. Деньги дают только тем, кому они не нужны

На практике, $2/3$ обращаются за кредитом при падении финансовых показателей, и банки часто отказывают или запрашивают обеспечение, поручительство фонда, что многим не нравится.

Только $1/3$ кредитуются во время роста бизнеса, в этом случае вероятность одобрения гораздо выше, даже без залога.

Именно такой момент породил миф о том, что банки кредитуют тех, кому суммы не нужны. Дело в том, что для бизнеса в период роста достаточно просто привлечь финансы... инвесторов и фондом предостаточно.

Банки в приоритете кредитуют бизнес на росте, а не при падении!

Миф №3. Самый лучший залог – недвижимост

Надо понимать, что зачастую основным активом малого бизнеса являются товарные запасы, а наличие в собственности складской или офисной недвижимости характерно лишь для небольшого процента предпринимателей. Поэтому, в последнее время требования банков к залоговому обеспечению существенно смягчились и товары в обороте в качестве залога уже не рассматриваются как стоп-факторы при кредитовании. Помимо этого, в качестве залога могут быть рассмотрены оборудование и автотранспорт.


Миф №4. Невозможно себя обезопасить от «невозврата» кредита

С точки зрения теории вероятности, всегда существует возможность возникновения форс-мажорных обстоятельств, которые могут привести к временным трудностям с погашением кредита. Это могут быть несвоевременные платежи контрагентов и даже погодные факторы. Например, торгуете зимним спортивным снаряжением, а зима, как это бывало в прошлые годы, не торопится наступать, тем самым сокращая спрос на сезонный товар. В любом случае, при возникновении непредвиденных обстоятельств, настоящий предприниматель всегда найдет пути решения проблемы! Бизнес - это риски, только проактивность позволит выйти в плюс даже с кредитами во время нестабильности.

Миф №5. Ставки банка слишком «накручены»

Иногда заемщикам кажется, что банки устанавливают слишком высокие процентные ставки по кредитам, однако необходимо понимать, что банк предоставляет заемщикам не только свои деньги, но и деньги своих клиентов, вкладчиков, поэтому стоимость привлекаемых ресурсов также влияет и на стоимость кредитов для бизнеса.

Экономическая ситуация, инфляция, макроэкономические показатели – все эти данные влияют на ставку. Чем лучше развита экономика, тем ниже ставка. К тому же банк вынужден закладывать в свои ставки риски невозврата. Мошенничество на рынке бизнес-кредитования, к сожалению, явление не редкое, особенно в микрокредитовании. Бывают случаи, что заемщик в один день снимает все оборудование, находящееся в залоге, и исчезает. Именно поэтому отсутствие прозрачности бизнеса заемщика для банка приводит, в том числе, к повышению процентной ставки.



Агентство по кредитованию и
недвижимости Success Finance
8 (800) 100-10-68