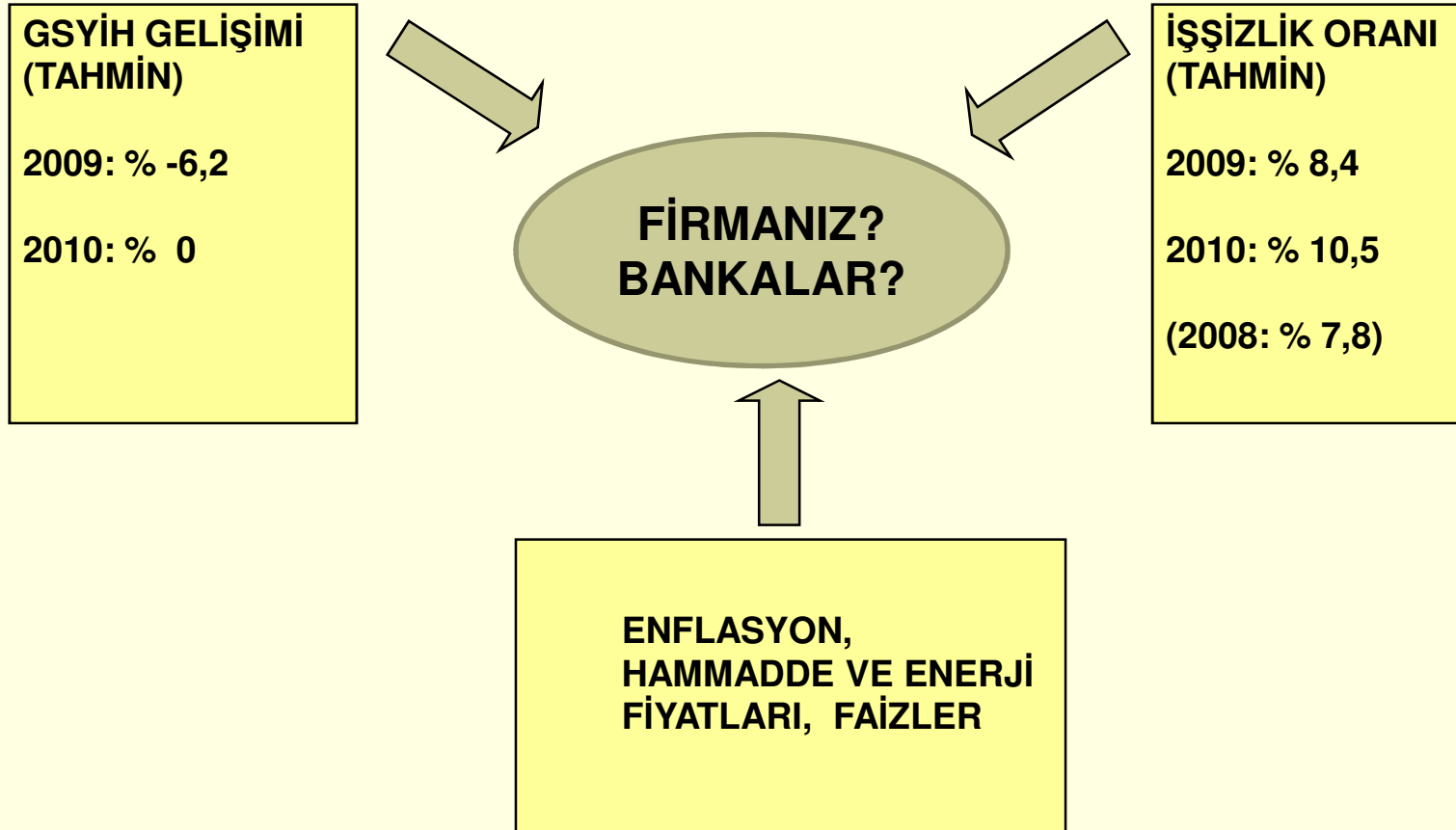


KREDİ BAŞVURU VE TEMİNİNDE BAŞARI FAKTÖRLERİ

ALMANYA'DAKİ GENEL EKONOMİK ORTAM



BANKALARIN BERMUDA ÜÇGENİ

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Güvenilirlik
Saydamlık
Faiz ve Ücretler
Mali Tablolar



YASAL DENETİM

BaFin
KWG § 18,25...
MaRisk
Basel II
Rating

Rekabet
Kaynak Maliyeti
Sabit Giderler

VERİMLİLİK-KARLILIK

FARKLI BAKIŞ AÇILARI VE ÇIKARLAR

■ Firma

- Uygun faiz ve ücretler
- Daha az teminat
- Kendini değerlendirme
- Daha az bürokrasi
- Hızlı onay
- Erişilebilirlik



Banka

- Yüksek gelir
- Sağlam teminat
- Kredi değerliliği
- İş planı
- 4 Göz ilkesi-Bilgi ihtiyacı
- Şube-Personel

KREDİ TAHSİS SÜRECİ



- ✓ Genel değerlendirme
- ✓ Teminatlar
- ✓ Faiz oranı ve ücretlet
- ✓ İş konsepti ve planı
- ✓ Karlılık öngörüsü
- ✓ Mali tablolar

Kredi Kararı:
Evet /Hayır?

İlave bilgilerin değerlendirilmesi

Banka içi derecelendirme/Rating

Mali, ticari durumun değerlendirilmesi

Kredi talep eden firma hakkında temel bilgiler

Yeniden değerlendirme ihtiyacı

KREDİ İLİŞKİSİNDE TEMEL PRENSİPLER

- **Bankanızı iş ortağı gibi değerlendirin**
- **Karşılıklı güven ilişkisi oluşturun, diyalog kurun**
- **Ne kadar açık ve bilgilendirici olursanız, bankanız da o oranda karşılık verecektir.**
- **Olumlu ve olumsuz her gelişmeyi zamanında bildirin**

İLK AŞAMA: ÖN GÖRÜŞME

- **2-3 yıllık dönemin mali tablo ve faaliyet raporlarının sunumu**
- **Bilanço zorunluluğu yoksa, gelir-kar hesabı (Einnahmen-Überschussrechnung), vergi beyanı**
- **Tamamlayıcı bilgi ve belgeler:**
 - **Ara dönem mizanı**
 - **BWA**
 - **Ciro vergisi (Umsatzsteuer) bildirimleri**
 - **Güncel faturalar**
 - **Alınan siparişlerin listeleri, satış-hizmet sözleşmeleri**
 - **Nakit akım ve likidite planı (Cash-Flow)**

İLK AŞAMA: ÖN GÖRÜŞME

- Kredinin kullanım amacının ayrıntılı açıklaması
- Kullanım amacı, proje için firmanın tahsis edeceği öz kaynağa (finansal, maddi, personel v.b.) ilişkin veriler
- Kişisel vergi beyanı, varlık ve borçların dökümü
- Teminat önerisi:
 - **Özel**
 - Temlik (Hayat sigortası, kira gelirleri)
 - Rehin (Mevduat, menkul kıymet v.b.)
 - İpotek, kefalet
 - **Firma kaynaklı**
 - Alacak temliki
 - İşletme, taşıt, makina rehni

İLK AŞAMA: ÖN GÖRÜŞME

İPUCU:

**Görüşmeden 7-10 gün
öncesinden belgeleri ilgilere
iletin**

GÖRÜŞMEYE HAZIRLIK

Öneriler:

- **Görüşmenin asıl amacı nedir?**
- **İlettiğim belgelerin ayrıntılarını biliyor muyum?**
- **Kredi başvurumu destekleyen argümanlar nelerdir?**

VERİMLİ VE ETKİN GÖRÜŞME

Öneriler:

- **Bankacı başvurumu nasıl yorumluyor?**
- **Sorabileceği muhtemel sorular ve buna cevaplarım nelerdir?**
- **Hangi tamamlayıcı belgeleri bulundurmalıyım?**

VERİMLİ VE ETKİN GÖRÜŞME

Bu noktalara dikkat edin:

- **Doğal, olumlu, kendinden emin ve ikna edici bir tavır**
- **Açık ve anlaşılır argümanlar**
- **İlgili ve dikkatli dinleme**
- **Bankacıyı karşı taraf olarak değerlendirmeyin. Zira söz konusu olan orta bir hedefe varmaktır.**
- **Kritik sorular asla saldırı amacı taşımaz.**

GÖRÜŞME SONRASI

İPUCU:

Görüşme sonrasında, açık kalan soruları hızlı ve öngörülen zamanda cevaplamak ve tamamlayıcı belgeleri iletmek için ek bir çalışma yapın

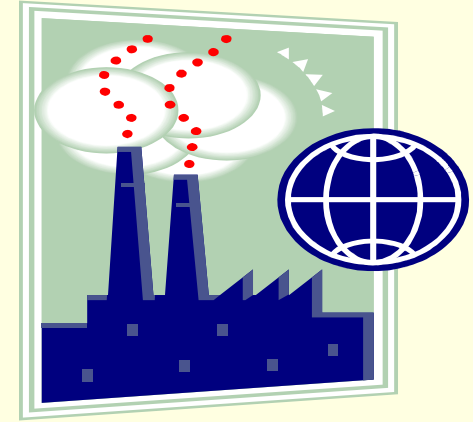
FİRMA ZİYARETİ

İPUCU:

Bankacıyı iş yerinizde misafir edin. Firmanızı kendinden emin bir şekilde takdim etmek kredi değerliliğinizi oldukça arttırabilir.

SON TAVSİYELER

- **Banka ve kredi ilişkisi firma için asli bir konudur, delegasyona mümkünse yer vermeyin**
- **Görüşmeyi banka içinde uygun yetkiye sahip kişilerle gerçekleştirin**
- **Mevcut bankanızla ilişkilerinizi avantaj olarak kullanın**
- **Fiyatlamada iyileştirme için:**
 - **'Cross Buying' önerin, diğer hizmetleri de kullanın**
 - **Sunduğunuz teminatlardan yararlanın**
- **Kredi ilişkisinin devamını belirleyin (Kim neyi, ne zamana kadar, nasıl yapacak?)**



Teşekkür ederim...