

Транспорт, он же рабочий инструмент, в кредит – опыт “ЛионКредит”

Тематика: Экономика и финансы
Статьи и исследования

Дата публикации: 2.08.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 28.07.2022

Рассказываем, как помогли молодой транспортной компании сделать первые шаги от арендуемого транспорта к собственному автопарку. Как всегда, ситуация оказалась не без сложностей.

Рассказываем, как помогли молодой транспортной компании сделать первые шаги от арендуемого транспорта к собственному автопарку. Как всегда, ситуация оказалась не без сложностей.

В нашу компанию за помощью в подборе и получении кредита обратился руководитель молодой, но амбициозной транспортной компании. На рынок она зашла сравнительно недавно, поэтому с собственными ресурсами пока туго. В частности, автотранспорт используется арендованный. И это создает существенные трудности. Во-первых, зависимость от подрядчика. Во-вторых, часть прибыли неизбежно уходит на сторону. Чтобы выйти из-под такой зависимости, руководитель решил приобрести собственный транспорт. Поначалу хотя бы пару малотоннажных грузовиков. И на эту задачу и нужны заемные средства в размере 2 млн рублей.

Специфика ситуации

Проанализировав ситуацию, мы выявили целый комплекс усложняющих обстоятельств:

Молодость компании – недостаток статистики по оборотам и рентабельности ощутимо повышает рискованность кредитования такого бизнеса.

Организационно-правовая форма ИП – у предпринимателей с банками отношения традиционно сложные. Тем более с учетом молодости предприятия.

Текущая закредитованность – не критичная, но тем не менее оказывающая свое давление.

Отсутствие активов, потенциально подходящих на роль залога – и офис, и автопарк арендуемые.

Пока еще низкие обороты – вкуче с отсутствием ликвидного имущества очень весомый минус.

В кредитной истории клиента никаких сюрпризов мы не нашли – платит добросовестно, займами пользуется давно. По линии ИП проблем опять же не обнаружилось – ни исков, ни просроченных налоговых платежей, ни других претензий. Однако и без этого надежности нашему клиенту не доставало. Что же, будем увеличивать ее.

Решаем задачу

По результатам анализа мы определили приоритетное направление работы: нужно подтвердить надежность и платежеспособность нашего клиента. Поскольку собственных активов у него не оказалось, нужно было найти их во внешних источниках.

Анализируем совместно с клиентом его окружение – и определяем, что обеспечить банку гарантии может его сестра. У нее в собственности имеется квартира, которая вполне подходит на роль залога. Наш клиент получает ее предварительное одобрение, далее мы подробно объясняем ей суть ее участия, права и обязанности. Женщину все устраивает, и мы начинаем работать дальше.

Заключение эксперта-оценщика и проверка документов на квартиру показали, что она полностью подходит для

использования в качестве залога. Анализируем доступные кредитные программы, отсеивая их до тех пор, пока не остается один вариант – наиболее выгодный и одновременно с высокой вероятностью одобрения. Мы обосновали его преимущества клиенту, после чего он с нашей помощью собрал все необходимые документы. Весь пакет документов был перепроверен нашими специалистами андеррайтинга – и не зря, в одной из бумаг была обнаружена ошибка.

Когда все документы были полностью “отшлифованы”, заявка ушла в банк. И в тот же день пришло положительное решение. Банк согласовал нашему клиенту сумму в 2.2 млн рублей под 16.5% годовых. К этому времени были уже выбраны предложения по автотранспорту, и одобренной суммы хватало для них с избытком. Поэтому остаток кредитных средств был пущен на покрытие старых кредитов – взятых, к слову, по более высокой ставке.

Так что от одного обращения наш клиент получил двойную выгоду!

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/145686/>