



Po kredyt wystąp

Michał Hamera

Jeszcze nie tak dawno początkujący przedsiębiorca mógł zapomnieć o jakimkolwiek kredycie na otwarcie swojej działalności.

Dziś – choć oferta nie zwala z nóg – w coraz większej liczbie banków możemy znaleźć tego typu finansowanie.

W gąszczu bankowych ofert

Przeglądając hasła reklamowe banków można zakładać, że rozpoczynający działalność może liczyć nawet na **300.000 zł** kredytu (Credit Agricole). Kiedy jednak wczytamy się w regulaminy okazuje się, że taka kwota dostępna jest tylko dla osób posiadających odpowiednie zabezpieczenie w postaci środków na lokacie. Wysoki kredyt proponuje też Idea Bank. Możemy otrzymać kredyt do **200.000 zł**, ale zabezpieczeniem jest nieruchomości, a kwotę kredytu wyznacza jej wartość, a dokładnie 30 proc. jej wartości rynkowej.

Co zatem z młodymi firmami, które nie posiadają takich zabezpieczeń? Ratunkiem wydają się oferty m.in. FM Banku i Pekao SA, gdzie otrzymamy odpowiednio 30.000 lub 20.000 zł (zabezpieczeniem kredytu jest poręczenie Europejskiego Funduszu In-

westycyjnego). Warto wspomnieć, iż FM Bank w ramach umowy z EFI przygotował specjalny **kredyt dla franczyzobiorców do kwoty 25 tys. euro**. Z kolei bank BPS także proponuje młodym przedsiębiorcom **10.000 zł** bez zabezpieczeń.

Warto też pamiętać o unijnej inicjatywie **Jeremie**, czyli preferencyjnych kredytach i poręczeniach m.in. dla start-upów. Niestety nie wszystkie województwa przystąpiły do tego programu, co ogranicza jego dostępność, mimo to warto śledzić stronę inicjatywy (www.jeremie.com.pl) z uwagi na to, iż planowana jest jego ekspansja na kolejne obszary Polski.

A może leasing?

Alternatywą do kredytu bankowego jest leasing. Leasingodawcy są bardziej liberalni niż analitycy kredytowi. Jeśli zatem planujemy zakup środków trwałych

polecam sprawdzenie aktualnych ofert dla młodych firm. Pamiętajmy jednak, że leasingodawca będzie właścicielem sprzętu do momentu jego spłaty, a koszt leasingu przeważnie będzie wyższy niż finansowanie przy pomocy kredytu.

Co zrobić, aby skorzystać?

Pierwszym krokiem, jaki młody przedsiębiorca powinien wykonać, jest wizyta u doradcy finansowego. Na takim spotkaniu – w zależności od pomysłu na biznes i potrzeb kredytobiorcy – doradca bezpłatnie przeanalizuje dostępne oferty na rynku i pomoże przygotować podstawowe dokumenty, które należy złożyć do banku. Jeśli skorzystamy z usług firmy doradczej, która zajmuje się także funduszami europejskimi, to podczas jednego spotkania – poza formami kredytowania – poznamy także możliwości otrzymania dotacji unijnej. Często także firmy mają w ofercie również pomoc w przygotowaniu prognozy przychodów czy innych analiz finansowych, jakich mogą zażądać od nas pracownicy banków.

Mając wybraną ofertę i gotowe dokumenty nasz doradca składa je w wybranym przez nas banku. Proces udzielenia kredytu może trwać od kilku dni do dwóch-trzech tygodni, w zależności od rodzaju kredytu, kwoty i zabezpieczenia (lub jego braku).

Na co warto zwrócić uwagę?

Najważniejszą rzeczą są koszty kredytu – w tym przypadku musimy sprawdzić wysokość oprocentowania, wysokość prowizji za otrzymanie kredytu, prowizję za wcześniejszą spłatę (jeśli ją planujemy), wysokość oprocentowania oraz czy nie dostajemy *w pakiecie* dodatkowych produktów od banku. Takimi bonusami najczęściej są: ubezpieczenia kredytu, rozmaite karty czy obowiązek założenia konta. Każdy produkt podraża kredyt, dlatego tym staranniej należy wybrać ofertę kredytową, a jeśli już jesteśmy zmuszeni skorzystać z takiej oferty negocjujemy z bankiem. ●

Michał Hamera, Członek Zarządu
Hossa Finance Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością
Spółka komandytowa
m.hamera@hossafinance.pl
www.hossafinance.pl



 **hossa finance**