



BANKU FINANSĒJUMA NOSLĒPUMI

10 faktori, kas izšķir JĀ vai NĒ tavam kredītam

Uzzini, kāpēc 80% atteikumu ir paredzami un kā Tu vari palielināt savas izredzes vēl pirms pieteikuma.

SATURS

KĀPĒC?	2
FINANSĒTĀJI NEKOŽ	4
LAUŽAM MĪTUS	4
BANKU NOSLĒPUMS	5
LATVIJĀ IR NAUDA	5
TOP 10 LIETAS,	6
KO BANKAS SKATĀS	6
1. NODROŠINĀJUMS UN LTV (LOAN-TO-VALUE)	6
2. IEŅĒMUMI UN NAUDAS PLŪSMA	9
3. PAŠU KAPITĀLS UN ĪPAŠNIEKU IESAISTE	12
4. PROJEKTS, MĒRĶIS UN VĪZIJA	15
5. CILVĒKI UN VADĪBAS KOMANDA	18
6. FINANŠU HIGIĒNA UN RISKU PĀRVALDĪBA	21
7. TIRGUS UN INDUSTRIJAS RISKS	24
8. MAKSĀJUMU DISCIPLĪNA	27
9. STEIDZAMĪBA UN SAGATAVOTĪBA	30
10. UZŅĒMĒJA ATTIEKSME UN MINDSET	33
5 BONUS NOSLĒPUMI	36
1. KREDĪTS NAV GARANTĒTS	36
2. TEV PIEŠĶIR PRIORITĀTI	36
3. KĀDS TAVS PLĀNS B?	37
4. TU MĀCIES NO KĻŪDĀM?	37
5. TU AUDZ?	37
KĀPĒC STRĀDĀT AR BROKERI?	38
PERSONALIZĒTĀ KONSULTĀCIJA	40

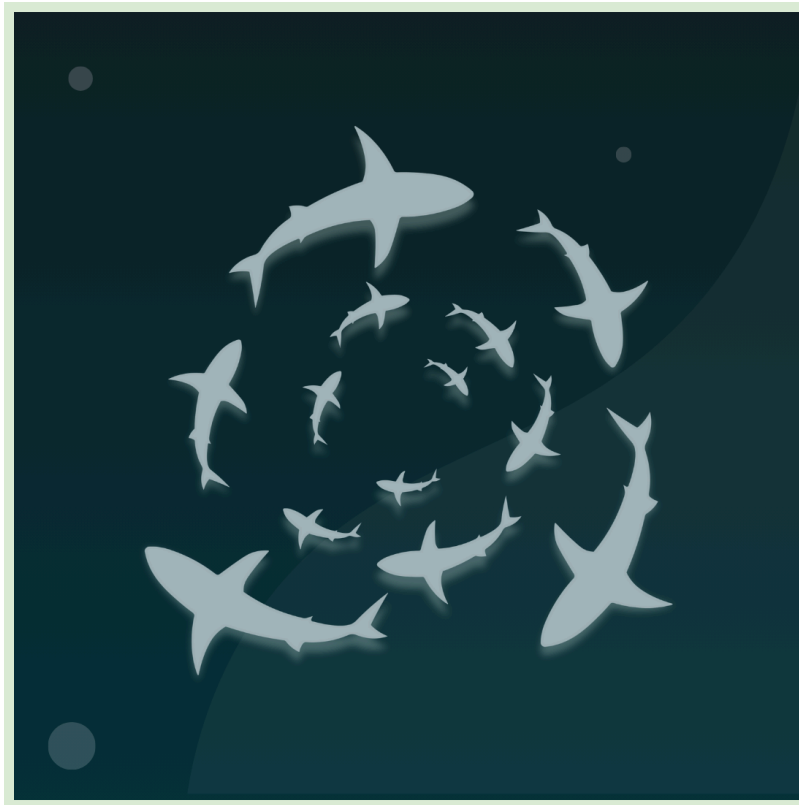


KĀPĒC?

Pēdējo gadu laikā esam palīdzējuši simtiem uzņēmumiem piesaistīt finansējumu, sadarbojoties ar 40+ finanšu iestādēm un izvērtējot 100+ dažādus produktus.

Galvenā atklāsme - uzņēmēji visbiežāk saņem atteikumus nevis tāpēc, ka viņu bizness ir slikts, bet gan tāpēc, ka viņi nezina banku iekšējos kritērijus un to, kas reāli ietekmē lēmumu, kā arī nemaina neko pirms pieteikšanās.

Šis dokuments atklāj 10 būtiskākos faktorus, kurus bankas vienmēr pārbauda, kā arī 5 bonusa noslēpumus, kas bieži izšķir pozitīvu vai negatīvu atbildi.



FINANSĒTĀJI NEKOŽ

LAUŽAM MĪTUS

Bankas ir regulētas komercinstitūcijas, kas pašas izvēlas, ar kādiem klientiem strādāt. Tas ir mīts, ka banka nedrīkst atteikt konta atvēršanu vai kredītu - tai nav pienākuma pieņemt katru klientu, kā arī skaidrot atteikuma iemeslus.

Tieši tāpat kā Tu vari atteikties sadarboties ar klientu, arī banka var pieņemt komerciālu lēmumu bez paskaidrojumiem.

BANKU NOSLĒPUMS

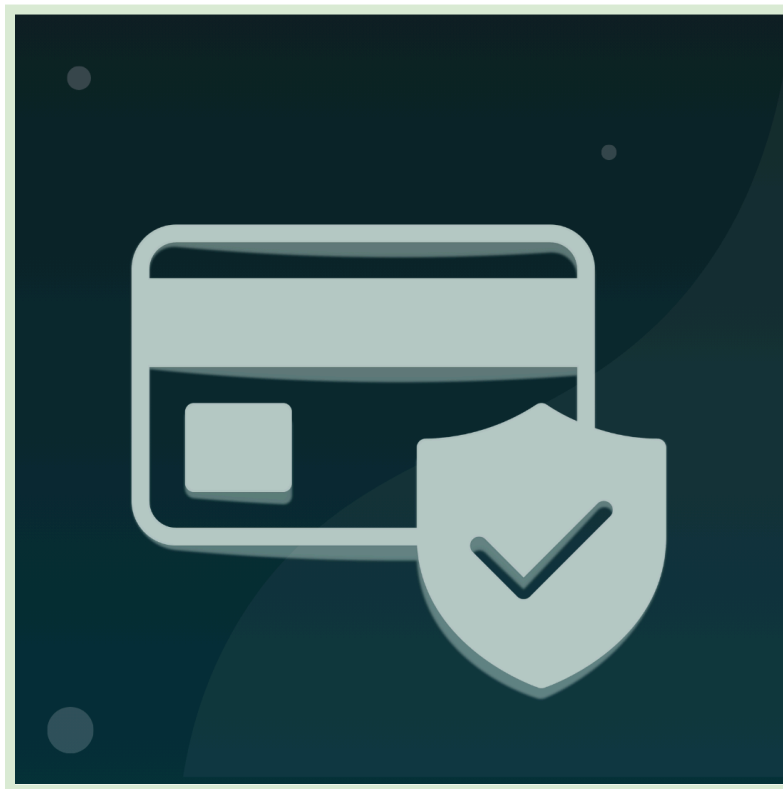
Neskatoties uz noslēpumiem ko tev atklājām, bankām arī ir savi noslēpumi. Piemēram, bankām nav pienākuma īpaši informēt Tevi par iespēju refinansēt esošos kredītus. Tā ir Tava atbildība saprast tirgus piedāvājumus un meklēt izdevīgākos risinājumus.

LATVIJĀ IR NAUDA

Latvijas finanšu sektorā naudas pietiek. Šobrīd uzņēmumiem jau izsniegti kredīti par 4,6 miljardiem eiro, un banku kapitāls ļauj trīskāršot šo apjomu. Rezultāts: Uzņēmējiem Latvijā ir pieejami 13,8 miljardi EUR.

Secinājums: Nauda nav problēma - galvenais ir **sagatavotība un atbilstība banku kritērijiem**.

TOP 10 LIETAS, KO BANKAS SKATĀS



1. NODROŠINĀJUMS UN LTV (LOAN-TO-VALUE)

Bankas galvenais princips

Uzņēmējam vienmēr jābūt gatavam riskēt ar savu naudu, un banka vienmēr iet otrā, sniedzot finansējumu tikai tad, kad redz, ka uzņēmējs pats iegulda un uzņemas risku.

Nodrošinājums ir pirmais, ko banka pārbauda, jo tas ir drošības spilvens gadījumā, ja projekts neizdodas.

Kas var būt nodrošinājums?

- **Nekustamais īpašums:** Zemes gabals, attīstāms projekts, dzīvojamais vai komerciālais īpašums;
- **Kustamā manta:** Iekārtas, transportlīdzekļi, ražošanas līnijas;
- **Citi aktīvi:** Preču krājumi, finanšu instrumenti, depozīti;
- **Saistīto uzņēmumu aktīvi:** Īpašumi vai resursi citos ar uzņēmēju saistītos uzņēmumos;
- **Privātie aktīvi:** Tev piederošs nekustamais īpašums vai citi vērtīgi aktīvi.

Noslēpumi par nodrošinājumiem:

- **Banka grib būt pirmā uz nodrošinājumu:** 90% gadījumu bankas nevēlas otrās hipotēkas vai papildus komercķīlas no citām finanšu iestādēm.
- **LTV (Loan-to-Value) 30-70%:** Pat ja īpašuma tirgus vērtējums ir 1 miljons, banka iekšēji to diskontēs un bieži aizdos 600-700 tūkstošus vai pat mazāk.
- **Īpašuma kvalitāte, lokācija un likviditāte:**
 - Analītiķi nepieņem klienta subjektīvo sajūtu par īpašuma vērtību;
 - Banka vienmēr modelē **sliktāko scenāriju**: cik ātri un par kādu cenu īpašumu varētu realizēt, ja klients nespēs pildīt saistības;
 - Lokācija, tirgus pieprasījums un objekta stāvoklis būtiski ietekmē, cik vērtīga banka uzskata ķīlu.

- **Bankas analītiķu piesardzība nav personiska:** Tas nav tāpēc, ka kāds analītiķis ir negatīvi noskaņots vai neuzticas uzņēmējam. Bankas ir regulētas iestādes, kurām ir jāspēj izstrādāt likvidācijas plānu un modelēt situāciju, kas notiek, ja klients vairs nemaksā.

Padoms uzņēmējam:

- Izvērtē visus pieejamos nodrošinājumus - arī tos, kas atrodas citos saistītos uzņēmumos;
- Pārbaudi, vai pamatlīdzekļi ir iegrāmatoti, vai ir aktuāli vērtējumi un vai kāds aktīvs nav jau iekļāts;
- Apzinies, ka banka skatās ne tikai uz nodrošinājuma vērtību, bet arī uz to, cik viegli to varēs pārdot.



2. IEŅĒMUMI UN NAUDAS PLŪSMA

Neatkarīgi no nodrošinājuma, banka vienmēr grib redzēt, ka ieņēmumi var nosegt kredīta maksājumus. Šis faktors banku sektorā ir tikpat svarīgs kā nodrošinājums. Nebanku finansētāji nereti skatās tikai uz ķīlu, taču bankas analizē reālu naudas plūsmu.

Ko banka vērtē?

- **Ieņēmumu stabilitāti un regularitāti:** Bankas interesē **reālais apgrozījums**, nevis tikai izrakstītie rēķini. Viņas skatās, cik naudas faktiski ienāk kontā, cik stabila un prognozējama ir šī plūsma;
- **Klientu maksātspēju un maksājumu disciplīnu;**

- **Klientu profilu:** Bankas mēdz pārbaudīt klientu uzņēmumus - to reģistrācijas datumus, tirgus reputāciju, riskus. Ja visi klienti ir nesen reģistrēti ofšoros, tas rada aizdomas;
- **Klientu ģeogrāfiju un tirgus risku:** Vai klienti ir tikai lokāli, vai ir arī starptautiska diversifikācija;
- **Valsts sektora darījumu īpatnības:** Pārlietu liela atkarība no valsts pasūtījumiem nav vienmēr priekšrocība, jo maksājumi var būt lēni;
- **Jaunu klientu plūsmu un tirgus pievienošanu;**
- **Apdrošināšanas izmantošanu:** Ja Tu apdrošini darījumus, tas ir pozitīvs signāls.

Noslēpumi par ieņēmumiem un naudas plūsmu:

- **DSCR (Debt Service Coverage Ratio):** Vidējais drošais līmenis ir **DSCR $\geq$ 1.2-1.3**, bet tas atkarīgs no nozares. Ja **DSCR < 1** , kredīta iespējas ir niecīgas - pat ar labu nodrošinājumu;
- **Bankas skatās uz 2 gadu vēsturi, nebankas - uz 6 mēnešiem:** Bankas analizē pagātni, tagadni un prognozē nākotni, vērtējot naudas plūsmas dinamiku;
- **Stabilitāte > hokeja nūja:** Bankām nepatīk nereālas prognozes ar pēkšņu izrāvienu. Labāk uzrādīt nelielu, bet stabili pieaugošu naudas plūsmu;
- **Banka pati rēķina Tavu spēju atmaksāt kredītu:** Pat ja Tu nosūti prognozes, banka tās diskontēs un uzliks savus koeficientus. Baņķieris daudz labāk saprot naudas plūsmu, nekā uzņēmējam nereti šķiet;
- **Bankas sniedz mājienus:** Bieži vien banka tieši pasaka, kas jāuzlabo: piemēram, jāmaina tirgus reģions, jāattīsta jauni klienti, jāuzlabo produkta dizains vai ražošanas kvalitāte. Ja 10 bankas Tev saka vienu un to pašu - laiks

rīkoties, nevis meklēt vēl 11. banku;

- **Laiks un darbs atmaksājas:** Ja Tu pielāgo biznesa modeli, diversificē klientus, uzlabo produktus un pēc gada atkal ej uz banku, tas vienmēr rada daudz labāku iespaidu.

Padomi uzņēmējam:

- Sagatavo konservatīvu, bet skaidru naudas plūsmas prognozi;
- Uzraugi klientu maksātspēju un laicīgi identificē vājās vietas;
- Diversificē ieņēmumu avotus, lai bankai parādītu, ka Tavs business nav atkarīgs no viena pasūtījuma;
- Klausies banku komentāros - tie ir kā bezmaksas konsultācija, kas parāda, ko vajadzētu uzlabot, lai nākamajā reizē saņemtu finansējumu.



3. PAŠU KAPITĀLS UN ĪPAŠNIEKU IESAISTE

Bankas domāšanas veids ir vienkāršs: ja pats uzņēmējs nav gatavs riskēt ar savu naudu, tad arī bankai nav pamata uzņemties risku. Skin in the game - īpašnieka personīgais ieguldījums projektā ir viens no galvenajiem signāliem, ka uzņēmējs tic savam projektam un ir gatavs uzņemties atbildību.

Banka vērtē ne tikai pašu kapitāla apmēru, bet arī tā kvalitāti, izcelsmi un struktūru. Tiek skatīts, vai ieguldījums ir reāla nauda, vai tikai uz papīra kapitāla pieaugums.

Noslēpumi par pašu kapitālu:

- **Banka sagaida, ka pirmo soli veic uzņēmējs:** Naudai, ko ieguldi projektā, jābūt **reālai naudai**, nevis tikai aktīvu ķīlai. Piemēram, nekustamo īpašumu

attīstības projektos zemes gabals parasti neskaitās kā pašu nauda. Bankai vajag redzēt brīvu kapitālu.

- **Papīra kapitāls nav vienāds ar nopelnītu kapitālu:** Ja pašu kapitāls ir palielināts ar aizņemtu naudu, bankas to uztver daudz piesardzīgāk nekā, ja tas ir uzkrāts no peļņas.
- **20-30% noteikums:** Bankas bieži grib redzēt, ka uzņēmējs finansē vismaz 20-30% no projekta summas. Tas parāda, ka viņš ir patiesi motivēts.
- **Kapitalizācija un subordinācija:** Ja īpašnieks aizdod naudu savam uzņēmumam, dažreiz ir iespējams šo aizdevumu kapitalizēt vai subordinēt par labu bankai, kas tiek uzskatīts par pašu kapitālu. *Padoms:* Neskrīen to darīt uzreiz - apspried ar banku, vai šāds solis tiešām palielinās finansējuma iespējas.
- **Aktīvu pārvērtēšana:** Pašu kapitālu var palielināt arī ar aktīvu pārvērtēšanu, īpaši, ja uzņēmumam ir vērtīgi, bet nepietiekami novērtēti aktīvi (piemēram, nekustamie īpašumi).
- **Bilances sakārtošana:** Debitoru norakstīšana, amortizācijas optimizācija, peļņas/zaudējumu korekcijas - viss likuma ietvaros var ietekmēt to, kā banka uztver uzņēmuma finanšu veselību.
- **Peļņa ir obligāts signāls:** Pat ja peļņa ir minimāla, labāk gada pārskatā rādīt +1000 € nekā -1000 €. Bankas atceras zīmi (+ vai -), nevis tikai ciparu.
- **Operatīvie dati > papīra balance:** Bankas skatās uz reālo konta izdruku, nevis tikai bilances un P/Z atskaiti. Tās izmanto specializētas analīzes programmas, kas atklāj patieso naudas plūsmu.
- **Slepti konti = slikts signāls:** Ja uzņēmumam ir vairāki konti, labāk sūtīt pilnu informāciju. Slēpjot kontus, tiek zaudēta uzticība un agrāk vai vēlāk tas tiks atklāts.

Padomi uzņēmējam:

- **Pārbaudi savu pašu kapitāla struktūru.** Ja tas ir pārāk zems, apsver iespējas palielināt kapitālu ar reinvestētu peļņu, aktīvu pārvērtēšanu vai īpašnieka ieguldījumiem.
- **Ja bankas norāda uz vājajām vietām - klausies!** Mēs bieži redzam, ka bankas burtiski pasaka, kas jādara, lai nākamreiz pieteikums būtu veiksmīgs: jāmaina tirgus, jāattīsta jauni produkti, jāpaplašina klientu bāze.
- **Atvēl laiku uzlabojumiem.** Pat ja tas prasa gadu, maini biznesa modeli, diversificē klientus, uzlabo produktus, un pēc tam atgriezies pie bankas. Tas vienmēr rada labu iespaidu.



4. PROJEKTS, MĒRĶIS UN VĪZIJA

Bankas meklē klientus, kuri domā ilgtermiņā. Tās vēlas sadarboties ar inovatīviem, ambicioziem un augošiem uzņēmējiem, kuri saprot, ko dara un kurp dodas. Banka skatās uz uzņēmuma nākotni ne tikai kā uz vienu kredīta darījumu, tā vēlas redzēt ilgtermiņa attiecību potenciālu.

Kāpēc?

Jo banka pelna ne tikai uz kredīta procentiem, bet arī uz ilgtermiņa sadarbību:

- papildu aizdevumiem un produktu piedāvājumiem
- darbinieku kontiem, kredītkartēm, līzingsiem
- uzņēmuma finanšu pārvaldības pakalpojumiem

Tāpēc banka vēlas izvēlēties klientus, kas attīstīsies un būs ilgtermiņā interesanti. Tā nav ieinteresēta vienas dienas darījumos, jo pārāk daudz resursu tiek iztērēts klientam, kurš pazudīs pēc 3 mēnešiem.

Ko banka vērtē projektā?

- **Kāpēc projekts ir nepieciešams?** Skaidrs un racionāls pamatojums: piemēram, Saules paneļu uzstādīšana samazinās izmaksas par 30% gadā.
- **Projekta izmaksas un ROI:** Cik maksā projekts, cik laika tas atmaksāsies un kāds būs reālais ieguvums?
- **Sagatavotības pakāpe:** Vai ir uztaisīts detalizēts plāns, sazināti piegādātāji, izstrādāta izmaksu tāme, izvērtēts tirgus?
- **Vīzija un mērķis:** Banka vēlas saprast: Ko šis projekts dos uzņēmuma attīstībai nākamajos 1-3 gados?

Noslēpumi par projektu un vīziju:

- **Bankām patīk skaidrība un cipari:** Skaisti stāsti bez skaitļiem neko nenožīmē. Tev jāspēj konkrēti parādīt, ko projekts dos, cik tas maksās un kā tas atmaksāsies.
- **Banka nevēlas finansēt ugunsgrēkus:** Ja projekts paredz segt nodokļu parādus, atdot kādu privātu aizdevumu vai atrisināt juridiskas problēmas, banka kļūs piesardzīga. Ja finansējums tiek izmantots šādu bedru aizlāpīšanai, aizdevuma summa būs mazāka, procentu likme - augstāka, un būs stingrāki nosacījumi (kovinanti).
- **Projekta sagatavotība = uzticamības indikators:** Ja projekts ir slikti sagatavots vai pārāk vispārīgs, banka secina, ka uzņēmējs nav nopietni noskaņots. Jo labāk viss izplānots, jo lielāka iespēja saņemt finansējumu.

- **Inovatīvi projekti + stabila bāze:** Banka grib redzēt gan izaugsmi, gan drošību. Ideālais klients ir tas, kurš nāk ar ambiciozu, bet pamatotu attīstības plānu.

Padomi uzņēmējam:

- Skaidri formulē projekta mērķi: Kāpēc Tu to dari, ko tas dos, kāds ir plāns?
- Rādi ciparus un faktus, ne tikai stāstu. Bankām patīk skaitļi: izmaksu aprēķini, ROI, atmaksāšanās termiņš.
- Nedodies uz banku ar nepabeigtu ideju. Jo labāk sagatavotos projektu, jo lielākas iespējas saņemt finansējumu.
- Ja projekts ir ugunsgrēka dzēšana, apsver, vai to var risināt ar citiem resursiem, jo banka šādos gadījumos būs ļoti konservatīva



5. CILVĒKI UN VADĪBAS KOMANDA

Bankas finansē cilvēkus, nevis tikai projektus. Aksioma ir vienkārša: ja uzņēmējs prot pelnīt naudu sev, viņš nopelnīs arī bankai. Bankas atbalsta stabilus un ambiciozus uzņēmējus, kuri ir kārtīgi saimnieki, prot pārvaldīt biznesu, gūt peļņu un domāt par izaugsmi.

Ja uzņēmējs demonstrē sakārtotu biznesu, skaidru redzējumu un konsekventu spēju radīt naudu, banka redz viņu kā drošu partneri un ir gatava sniegt papildus finansējumu izaugsmei.

Ko banka vērtē cilvēkos?

- **Īpašnieka reputāciju:** Vai viņam ir laba vēsture, vai nav negatīvu ierakstu (piem., kavēti kredīti, tiesvedības)?
- **Saistītos biznesus:** Ja uzņēmējam ir vairākas kompānijas, banka skatās:
 - Vai katrā biznesā ir spēcīga pārvaldības komanda?
 - Vai uzņēmējs nepārslogo sevi, nepievēršot uzmanību konkrētajam projektam?
- **Vadības kapacitāti:** Vai komanda spēj nodrošināt ikdienas vadību un izpildīt stratēģiju?
- **Īpašnieku struktūru:** Banka pārbauda, vai nav riskantu akcionāru (PEP - politiski eksponētās personas, AML saraksti, reputācijas riski).

Noslēpumi par komandas izvērtēšanu:

- **Bankas dara detektīva darbu:** Tiek pārbaudīti visi pieejamie resursi:
 - Iekšējie banku reģistri un starpbanku informācija
 - Kredītu informācijas birojs (KIB)
 - Publiskās datubāzes (Lursoft, Firms.lv)
 - Google, ziņu arhīvi, sociālie tīkli
- **AML (Anti-Money Laundering) un risku pārbaude:** Pat neliels ēnas faktors (piemēram, 20% akcionārs ar aizdomīgu reputāciju) var radīt papildu jautājumus vai kavējumus.
- **Vadības kvalitāte = drošība bankai:** Ja īpašnieks pats pārāk izkliedējas starp projektiem un nav komandas, kas nodrošina ikdienas vadību, bankas riska novērtējums būtiski palielinās.

- **Visi iepriekšējie punkti** (nodrošinājums, ieņēmumi, kapitāls, projekts) patiesībā ir tiešs atspoguļojums vadības spējām. Ja šie punkti ir kārtībā, tas nozīmē, ka īpašnieks un vadība labi prot pārvaldīt biznesu.

Padomi uzņēmējam:

- **Izcel komandas spēku.** Sagatavo īsu profilu par īpašnieku un vadību ar pieredzes faktiem, sasniegumiem un konkrētām lomām.
- **Sakārto akcionāru struktūru un AML dokumentus.** Ja ir riska personas, skaidri paskaidro situāciju un lomu uzņēmumā.
- **Ja Tev ir vairāki biznesi, parādi sistēmu.** Paskaidro, kā tiek nodrošināta pārvaldība katrā uzņēmumā, lai banka redzētu, ka nevienam projektam netrūkst uzmanības.
- **Klausies bankas jautājumos** - tie bieži norāda uz vājajām vietām.



6. FINANŠU HIGIĒNA UN RISKU PĀRVALDĪBA

Banka vērtē, cik profesionāli un caurspīdīgi uzņēmums pārvalda savas finanses. Pat lieliski ieņēmumi un nodrošinājums nepalīdzēs, ja finanšu dokumenti ir haotiski vai nav uzticami. Finanšu higiēna bankām ir viens no galvenajiem indikatoriem, vai uzņēmums ir nopietns partneris.

Ko banka skatās?

- **Grāmatvedības kvalitāti:** Vai uzņēmumam ir stabils grāmatvedības process, profesionāls grāmatvedis vai ārpalpojums? Cik bieži mainās grāmatvedis? Biežas izmaiņas signalizē par nestabilitāti vai iespējamiem riskiem.

- **Auditētus gada pārskatus:** Ja uzņēmumam ir audits, tas bankai ir pozitīvs signāls, ka finanšu dati ir pārbaudīti un uzticami.
- **Dokumentu nodošanas disciplīnu:** Vai gada pārskats un nodokļu deklarācijas tiek iesniegtas laicīgi? Katra kavēšanās rada jautājumus par uzņēmuma disciplīnu.
- **Reakcijas ātrumu un datu gatavību:** Ja banka prasa atšifrējumus un uzņēmējs tos var uzreiz nosūtīt, tas rāda kārtību. Ja jāsaka gaidiet nedēļu, tas signalizē, ka grāmatvedība nav sakārtota un operatīvie dati nav uzticami.
- **Naudas atlikumus kontos:** Banka skatās, vai uzņēmumam vienmēr ir brīvie līdzekļi kontā - ideāli 5-10% no apgrozījuma. Ja konts pastāvīgi iziet uz nulli, tas tiek uztverts kā zems drošības spilvens pret krīzēm.

Noslēpumi par finanšu higiēnu un riskiem:

- **Operatīvās bilances patiesums ir kritiski svarīgs:** Ja operatīvie dati neatspoguļo realitāti, bankai ir neiespējami pieņemt pamatotu lēmumu.
- **Kontu analīze notiek dziļi:** Bankas izmanto programmas, kas analizē naudas plūsmas, klientu un piegādātāju maksājumus, darījumu regularitāti un riskus.
- **Naudas rezerves = uzticamība:** Uzņēmumam, kurš vienmēr saglabā rezervi kontā, banka piešķir lielāku uzticību. Tas parāda, ka vadība domā uz priekšu.
- **Dokumentu kavēšana ir sarkanais karogs:** Ja dokumenti netiek iesniegti ātri un kārtīgi, bankas bieži uzskata, ka iekšā ir problēmas vai neatbilstības.

Padomi uzņēmējam:

- **Pārliecinies, ka finanšu dati ir uzreiz pieejami.** Sagatavo atšifrējumus, bilances un P/Z pārskatus tā, lai tos var nosūtīt bez kavēšanās.

- **Strādā ar profesionālu grāmatvedi vai piesaisti auditoru.** Tas palielina uzticamību bankas acīs.
- **Uzturi rezerves kontā.** Mēģini turēt 5-10% no apgrozījuma kā drošības spilvenu.
- **Neiztukšo kontu līdz nullei.** Banka redz, ja ienākošā nauda uzreiz tiek aizsūtīta prom, un tas samazina finansējuma iespējas.



7. TIRGUS UN INDUSTRIJAS RISKS

Banka vērtē ne tikai uzņēmumu, bet arī nozari un reģionu, kurā Tu strādā. Pat stabils un peļņu nesošs uzņēmums var saņemt atteikumu tikai tāpēc, ka banka ir sasniegusi iekšējo limitējošo griestu konkrētā nozarē vai reģionā.

Dažreiz šos limitus uzņēmēji pat nejūt - menedžeris sola jā, būs kredīts, bet komiteja pieņem lēmumu atteikt tieši šī limita dēļ. Bankas par šādiem iekšējiem ierobežojumiem nekad publiski nerunā.

Ko banka analizē tirgū un industrijā?

- **Nozares stabilitāti un limitus:** Katrai bankai ir noteikts maksimālais apjoms, ko tā vēlas finansēt noteiktā nozarē (piem., būvniecība, lauksaimniecība). Ja limits ir sasniegts, banka kļūst ļoti piesardzīga vai pilnībā atsakās no jauniem klientiem šajā sektorā.
- **Politiskos un ģeopolitiskos riskus:** Ja uzņēmums eksportē uz karstajiem reģioniem (piem., tuvu karadarbības zonām vai politiski nestabilām valstīm), banka vai nu paaugstinās procentu likmes, vai atteiks finansējumu.
- **Regulatīvos riskus:** Nozare, kurā sagaidāmi jauni likumi, kvotas vai nodokļu izmaiņas, tiek vērtēta ar lielāku piesardzību.
- **Ģeogrāfisko ekspozīciju:** Pat ja uzņēmumam ir stabils bizness, ja klientu bāze ir saistīta ar riska valstīm (piem., Krievija, Baltkrievija), finansējums var tikt atteikts vai piešķirts uz stingrākiem noteikumiem.

Noslēpumi par tirgus risku:

- **Limitu efekts:** Atteikuma iemesls var nebūt tavs bizness, bet gan bankas iekšējā politika - ja banka jau ir finansējusi pietiekami daudz klientu no šīs nozares, tā atsakās, lai nesamazinātu portfeļa kvalitāti.
- **Reģionālā politika:** Dažreiz bankas nepieņem maksājumus no noteiktām valstīm vai sadarbības partneriem - tas saistīts ar AML un reputācijas risku.
- **Makroekonomiskās tendences:** Karš, sankcijas, globālas piegādes ķēdes - visi šie faktori var piespiedu kārtā slēgt durvis noteiktiem darījumiem.

Padomi uzņēmējam:

- **Diversificē klientu tirgus.** Neatkarīgi no tā, cik labs ir bizness, nedrīksti būt pilnībā atkarīgs no vienas riska ģeogrāfijas vai nozares

- **Domā stratēģiski par valsts juridisko vidi.** Ja Latvijas bankas nefinansē noteiktus darījumus, iespējams, ir vērts izskatīt mātes uzņēmuma atvēršanu citā valstī (piem., Polijā, Vācijā), kur banku politika ir elastīgāka
- **Pārbaudi, vai Tavi klienti ir balto sarakstu valstīs.** Ja Tev ir maksājumi no aizdomīgiem reģioniem, pārskati sadarbības modeli vai maksājumu kanālus



8. MAKSĀJUMU DISCIPLĪNA

Nauda ir par uzticību. Bankas pastāv jau tūkstošiem gadu, un viss finanšu sektors balstās uz uzticību - cilvēki tic, ka nauda kontā ir droša, ka kredītkarte darbosies, un ka pārskaitījums notiks, nospiežot pogu. Tieši tāpat banka skatās uz Tevi: Vai mēs varam Tev uzticēties?

Viens no galvenajiem rādītājiem, pēc kā banka mēra uzticību, ir Tava maksājumu disciplīna - kā Tu izturies pret savām saistībām.

Ko banka vērtē maksājumu disciplīnā?

- **Attieksmi pret esošajiem kreditoriem:** Ja Tu kavē maksājumus citām finanšu iestādēm, tas ir signāls: Tu kavēsi arī mums. Bankas ļoti sargā savu reputāciju starp ekosistēmas brāļiem un māsām - citiem aizdevējiem.
- **Kredītvēsturi un KIB ierakstus:** Pat nelielas summas (piem., nemaksāts 15 € stāvvietas sods) var parādīties Kredītu informācijas birojā, radot negatīvu signālu.
- **Attiecības ar VID:** VID var nobloķēt kontu ātri, un banka to redz kā augstu risku. Ja VID redz, ka Tu maksā aizdevumus sev kā īpašniekam, bet nemaksā nodokļus, tas ir ļoti slikts signāls.
- **Piegādātāju un partneru maksājumus:** Banka skatās, vai Tu ievēro principu soli = dari. Ja kavē maksājumus piegādātājiem, tas nozīmē, ka Tev trūkst finanšu disciplīnas.
- **Naudas izmantošanas loģiku:** Ja redz, ka Tu pērc sev jaunu auto, bet neapmaksā piegādātājus vai VID, tas bankai skaidri parāda prioritātes un tā nav biznesa ilgtermiņa attīstība.

Noslēpumi par maksājumu disciplīnu:

- **Maksājumu kultūra parāda cieņu pret ekosistēmu:** Banka vērtē, vai Tu spēji sadarboties ar visiem - piegādātājiem, VID, citām bankām. Ja tur ir problēmas, būs problēmas arī ar finansētājiem.
- **Mazās lietas rada lielu iespaidu:** Pat 60 € soda parāds vai 300 € tiesvedība liecina par Tavu attieksmi un var radīt negatīvu iespaidu.
- **Labāk strukturēt problēmas, nekā slēpt tās:** Ja rodas grūtības, paziņo, restrukturizē, paraksti vienošanos. Tas ir daudz labāk nekā klusēt un gaidīt X dienu, kad parāds nav samaksāts.

- **Bankas skatās, kur nauda aiziet:** Ja redz, ka īpašnieks regulāri pārskaita naudu sev, bet VID vai piegādātāji paliek rindā, tas ir sarkanais karogs.

Padomi uzņēmējam:

- **Pārskati savus parādus un mazās saistības.** Samaksā visu, kas atstāj melnu pleķi kredītvēsturē, pat ja summa ir neliela.
- **Uzturi dialogu ar VID un piegādātājiem.** Ja nevar samaksāt laicīgi, vienojies par grafiku. Tas vienmēr ir labāk nekā ignorēt problēmu.
- **Domā par prioritātēm.** Pārdomā, kā izskatīsies tavs finanšu modelis bankas acīs - ja prioritāte ir jauna mašīna, bet nav apmaksāti rēķini, banka uzskatīs Tevi par riskantu klientu.
- **Skaties uz maksājumu disciplīnu kā uz reputācijas valūtu.** Tā parāda, vai Tevi var uzskatīt par uzticamu partneri.



9. STEIDZAMĪBA UN SAGATAVOTĪBA

Bankas vēlas redzēt, ka uzņēmējs plāno un progresē, nevis skrien pēdējā brīdī dzēst ugunsgrēkus. Ja pieteikums ir haotisks vai nāk pēdējā minūtē, tas automātiski liecina, ka uzņēmējs nepārvalda savas finanses proaktīvi.

Bankai ir svarīgi redzēt, ka no pirmās sarunas līdz pēdējam vērtēšanas posmam uzņēmums uzrāda uzlabojumus. Piemēram:

- ja banka pēc 2-3 mēnešiem pieprasa operatīvos datus, redzams, ka rezultāti uzlabojas, tas ir spēcīgs signāls par uzņēmuma stabilitāti un potenciālu;
- ja dati ir tādi paši vai sliktāki, tas liecina par stagnāciju vai risku.

Ko banka skatās sagatavotībā un procesā?

- **Dokumentu ātrumu un kvalitāti:** Cik ātri Tu spēj nosūtīt pilnus atšifrējumus un atbildēt uz jautājumiem? Ātra un precīza reakcija = profesionāla pieeja.
- **Vai uzlabojas finanšu rādītāji procesa laikā?** Banka analizē, vai uzņēmums 2-4 mēnešu laikā parāda progresu, piemēram, uzlabotu naudas plūsmu vai sakārtotākus datus.
- **Cik nopietni uzņēmējs pieiet procesam?** Ja ir redzams, ka uzņēmējs plāno, uzlabo un pielāgojas, viņam ir augstāka prioritāte. Ja uzņēmējs ir haotisks, banka viņu automātiski ieliek zemākā prioritātē.
- **Vai pieteikuma mērķis atbilst bankas produktiem?** Ja uzņēmēja vajadzības nav saskaņotas ar bankas pakalpojumu specifiku, banka vilcināsies.

Noslēpumi par sagatavotību un prioritātēm:

- **Bankas nosaka prioritāti klientiem, kuri gatavojas laicīgi un uzrāda progresu:** Labs klients vienmēr nonāk augstākajā prioritātē, savukārt, nesagatavoti uzņēmēji gaida ilgāk vai saņem atteikumus.
- **Bankas nepieņem lēmumus steigā:** Lielākajai daļai kredīta produktu vērtēšana aizņem 1-3 mēnešus, tāpēc pieteikums vakar vajadzēja tiek uzskatīts par riskantu.
- **Banka negrib būt ugunsdzēsējs:** Ja redz, ka uzņēmējs gaida, lai banka glābtu, tas rada sajūtu, ka uzņēmējs pats neuzņemas atbildību par savām problēmām.

Padomi uzņēmējam:

- **Sāc pieteikšanās procesu savlaicīgi.** Dod sev 3-6 mēnešus, lai sagatavotu finanšu rādītājus, dokumentus un prognozes.

- **Uzturi progresu.** Ja banka redz, ka Tavi dati uzlabojas no mēneša uz mēnesi, tas ir spēcīgs signāls par stabilitāti.
- **Neizturies pret banku kā glābēju.** Banka vēlas sadarboties ar partneri, nevis risināt haosu Tavā vietā.
- **Saskaņo mērķi ar bankas produktiem.** Ja nepieciešams, konsultējies iepriekš, lai saprastu, kuras bankas un produkti ir atbilstoši Tavam projektam.



10. UZŅĒMĒJA ATTIEKSME UN MINDSET

Bankas finansē cilvēkus, nevis tikai ciparus. Lēmumus pieņem nevis abstrakts institūts, bet konkrēti cilvēki ar savām pieredzēm, mērķiem un intuīciju. Tāpēc tas, kā Tu sevi pasniedz, ir tikpat svarīgi kā finanšu dati.

Ko banka vēlas redzēt uzņēmējā?

- **Pārliecību, bez augstprātības:** Bankai nepatiks, ja uzņēmējs izturēsies augstprātīgi - es esmu uzņēmējs, Jūs man esat parādā. Tāpat nav labi, ja uzņēmējs baidās, trīc un mēģina pārspīlēti pierādīt savu vērtību. Pareizā formula ir vienlīdzīga partnerība - cieņpilna, bet profesionāla saruna.

- **Precīzas atbildes:** Bankām patīk, ja uzņēmējs atbild īsi, kodolīgi un tieši uz uzdoto jautājumu. Pārāk gari stāsti un nevajadzīgi fakti bieži rada sajūtu, ka uzņēmējs slēpj būtību vai nav sakārtots.
- **Spēju stāstīt pareizo informāciju:** Noslēpums ir tāds, ka bankas jau tāpat saprot, kas notiek Tavā biznesā. Ja sāksi stāstīt katru detaļu (īpaši tās, ko neviens neprasa), tas var radīt nevajadzīgas aizdomas. Ja atbildes ir pārāk īsas un neko nepasaka - tas arī ir slikti. Tev jāatrod balanss starp pārāk lielu atklātību un nepietiekamu informāciju.
- **Kompetentu pārstāvi:** Ja uz tikšanos ierodas cilvēks, kas nesaprot biznesu, banka uzreiz saprot, ka tas nav lēmuma pieņēmējs, un kredīta iespējas krītas.

Noslēpumi par komunikāciju ar banku:

- **Bankām patīk pragmatiski uzņēmēji:** Tie, kas runā skaidri, izskaidro būtību bez liekām detaļām, bet parāda pilnu pārredzamību, kad jautājumi kļūst specifiski.
- **Vienas personas parādība:** Latvijā bieži bankai parādās papīros viens cilvēks, bet reāli lēmumus pieņem cita persona vai saistītās personas. Banka to vienmēr redz un saprot, tāpēc jāizvēlas pareizais cilvēks komunikācijai.
- **Bankas ir gatavas pievērt aci:** Dažās lietās (piemēram, nelielos trūkumu jautājumos) banka var nepievērst uzmanību, ja pārējais izskatās sakārtots. Taču nevajag viņām gāzt uz galvas visu informāciju, kas nav būtiska.
- **Mindset = partnerība:** Sarunā ar banku jāuztur vienlīdzīga līmeņa komunikācija. Tu esi uzņēmējs, viņi - finanšu partneris. Nav jēgas skatīties uz banku kā uz glābēju vai pārākumu. Godīgums, cieņa un skaidrība ir labākā pieeja.

Padomi uzņēmējam:

- **Pirms tikšanās pārdomā, ko Tu teiksi.** Sagatavo īsus un kodolīgus skaidrojumus par biznesu, plāniem un riskiem.
- **Sūti uz banku to cilvēku, kas pārzina biznesu.** Ja pats nevar piedalīties, pārliecinies, ka pārstāvis saprot visus datus un spēj pieņemt lēmumus.
- **Atbildi uz jautājumiem tieši un bez liekiem komentāriem.** Neizplūsti stāstos par vēsturi vai problēmu detaļām, ja to neprasa.
- **Uzturi cieņu un līdzvērtīgu toni.** Neesi ne upuris, ne boss. Bankas mīl partnerus, kas domā ilgtermiņā.



5 BONUS NOSLĒPUMI

1. KREDĪTS NAV GARANTĒTS

Tas ir mīts, ka banka nedrīkst atteikt. Tā var atteikt jebkurā brīdī un bieži vien pat neskaidrot iemeslus. Bankas ir komerciestādās, un tām ir tiesības izvēlēties savus klientus.

2. TEV PIEŠĶIR PRIORITĀTI

Jo skaidrāk un caurspīdīgāk Tu parādi savu biznesu, jo lielāka iespēja, ka banka pelnīs ar Tevi un piešķirs aizdevumu. Bankas pelna uz apgrozījumu, procentiem, papildus

produktiem - jo labāk tu izskaties, jo izdevīgāks klients esi. Un tad Tavu pieteikumu ātrāk virzīt uz kredītkomiteju.

3. KĀDS TAVS PLĀNS B?

Bankas vērtē, vai Tev ir alternatīvas finansējuma iespējas, ja viena banka atsaka. Ja Tu esi pilnībā atkarīgs no vienas iestādes, tas rada papildus risku.

4. TU MĀCIES NO KĻŪDĀM?

Ja Tavā vēsturē ir vairāki atteikumi, banka skatīsies: Vai šis uzņēmums ir kaut ko mainījis? Ja neesi uzlabojis rādītājus vai pieeju, katrs nākamais atteikums samazina iespējas.

5. TU AUDZ?

Banka grib redzēt pozitīvas izmaiņas - lielāku apgrozījumu, labāku naudas plūsmu, sakārtotāku grāmatvedību. Ja Tu atnāc ar tādu pašu vai sliktāku situāciju, apstiprinājuma iespēja krītas.



KĀPĒC STRĀDĀT AR BROKERI?

Visi šie 10 banku kritēriji un 5 bonus noslēpumi ir kā neredzamā eksāmena jautājumi, kas izšķir, vai Tu saņemsi finansējumu vai atteikumu. Pat pieredzējušiem uzņēmējiem vienam pašam to visu ir grūti izpildīt, jo:

- Bankas skatās simtiem nianšes - sākot ar LTV un DSCR līdz pat klientu reputācijai un maksājumu disciplīnai
- Tu nekad nezini, ko banka patiesībā redz Tavos datos, jo viņi paši veic iekšējus aprēķinus, risku modeļus un aktīvu diskontēšanu
- Pat mazs sākums var sabojāt Tavu pieteikumu - kavēts nodoklis, haotiski dokumenti vai nepareiza komunikācija

Un šeit nākam mēs, **Oferta Finance** komanda. Jau 15 gadus palīdz uzņēmējiem sagatavoties šiem neredzamajiem eksāmeniem un iziet tos ar pirmo reizi.

Mēs:

- **Sakārtojam dokumentus un finanšu higiēnu** tā, lai banka redzētu Tevi kā uzticamu partneri.
- **Salīdzinām vairāk nekā 40+ finanšu iestāžu piedāvājumus** un atrodam labāko finansējuma variantu.
- **Zinām iekšējo banku virtuvi** - kas patiesībā ietekmē lēmumu un kā uz to sagatavoties.
- **Palīdzam ne tikai saņemt aizdevumu**, bet iegūt ilgtermiņa sadarbību ar bankām.



PERSONALIZĒTĀ KONSULTĀCIJA

Ja vēlies pilnu atbalstu un personalizētu pieeju, tad sazinieties ar mūsu ekspertiem individuālai konsultācijai.

**Neļauj, lai 80% paredzamie atteikumi kavē Tava biznesa izaugsmi.
Sagatavojies profesionāli un piesaisti finansējumu ar pirmo reizi!**

Lai Tev foršs bizness!

JURIDISKĀ ATRUNA

Šis dokuments ir informatīvs un izglītojošs materiāls. Tajā paustie viedokļi, piemēri un ieteikumi nav uzskatāmi par juridisku, nodokļu vai finanšu konsultāciju.

Oferta Finance un tā pārstāvji neuzņemas atbildību par jebkādiem zaudējumiem, kas var rasties, balstoties uz šajā materiālā sniegto informāciju.

Pirms pieņemat jebkādas finanšu vai biznesa lēmumus, iesakām konsultēties ar licencētu finanšu speciālistu, grāmatvedi vai juristu.