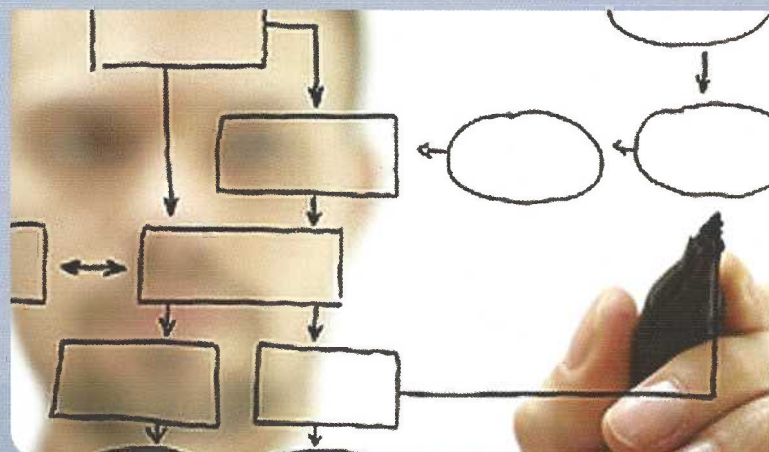


# De vijf stappen naar succes

Wat zijn uw ambities? En hoeveel wilt u lenen om uw doelstellingen te kunnen realiseren? Wij willen het graag weten, zodat we uw kredietaanvraag zo helder en duidelijk mogelijk kunnen formuleren. Uiteraard zijn we ook erg benieuwd naar het door u verwachte rendement op uw investering. Vertel het ons en we gaan voor u aan de slag.



## 1 > **Eerst maar eens kennismaken**

De eerste stap op weg naar een financiering op maat, is het kennismakingsgesprek. U belt of mailt één van onze adviseurs en we komen bij u langs. Tijdens dit gesprek beoordelen we, samen met u, de financieringsbehoefte. Zo zal onder andere aan de orde komen tegen welke condities u wilt financieren.

## 2 > **Opstellen van een adviesplan**

Heeft u voldoende cash flow? Hoe staat het met de verhouding eigen vermogen versus vreemd vermogen? Op deze en andere vragen willen we graag een antwoord van u om tot een goed onderbouwde kredietaanvraag te komen. Zo zullen we in deze stap de bankzaken van uw onderneming onder de loep nemen. Op basis van deze gegevens kunnen we de daadwerkelijke investeringsbehoefte achterhalen. Dat praat makkelijker als we met de geldverstrekker om de tafel zitten. Na deze analyse stellen we het adviesplan en de opdrachtbevestiging op, waarin heel helder voor u wordt vastgelegd wat u van uw Credion adviseur mag verwachten.

## 3 > **Kredietaanvraag**

Als we alles op een rijtje hebben gezet, schrijft uw Credion adviseur op basis van uw wensen een kredietaanvraag op maat. Vervolgens stappen we met de kredietaanvraag naar één of meerdere geldverstrekkers. In de kredietaanvraag staat alle informatie die voor de geldverstrekker van belang zijn. Zoals een investeringsplan, een financieringsvoorstel en een bancaire analyse. De kredietaanvraag is, samen met de benodigde bijlagen, een compleet en actueel financieringsdossier.

## 4 > **Onderhandelen en afronden**

Dit is de fase waarin de Credion adviseur een terugkoppeling ontvangt van de geldverstrekkers. Op basis van de offertes die we namens u hebben aangevraagd, maken we een analyse van de voor- en nadelen. Ook wordt er door ons onderhandeld over de voorwaarden die de geldverleners koppelen aan het verstrekken van de financiering. Nadat we alle voorwaarden hebben uitonderhandeld, is het tijd om de knoop door te hakken. Samen met u maken we een keuze voor de geldverstrekker die het best bij u past. De contractafroning kan beginnen.

## 5 > **Onze aftersales**

Ook nadat de inkt is opgedroogd, houdt de Credion adviseur de vinger aan de pols. Zo zorgen we voor de controle van de financieringsaktes en begeleiden we u bij de eventuele afhandeling bij de notaris. Met een minimum aan inspanning en een maximum aan rendement leiden we u in vijf duidelijke stappen naar de meest optimale financieringsconstructie.