

Credion realiseert uw bedrijfs- financiering



1

Eerste kennismakingsgesprek

Tijdens een vrijblijvend kennismakingsgesprek bespreken we uw ambities, doelstellingen, wensen en welke verschillende financieringsbronnen u aanspreken. Vervolgens doen we een Quick Scan op basis van uw aangeleverde materialen en geven we u een richting van de mogelijke financieringsoplossing.

3

Professionele kredietaanvraag - de eerste indruk

Het aanleveren van een paar jaarrekeningen en een A4-tje met aanvullende informatie volstaat al jaren niet meer. Niets is tegenwoordig zo belangrijk als een professionele volledig uitgewerkte kredietaanvraag welke past binnen het acceptatiekader van de geldverstrekkers. Het aanleveren van een professionele kredietaanvraag levert u veel voordeel op. U wordt herkend als een professioneel en serieuze ondernemer, dit geeft de geldverstrekkers vertrouwen. Met deze kredietaanvraag benadert uw Credion adviseur één of meerdere geldverstrekkers. Vervolgens bespreken we in een persoonlijk gesprek uw propositie en starten de onderhandeling. Ondertussen houden we nauwgezet contact met u voor sparring en overleg.

5

Monitoring na de kredietverlening

Ook nadat de inkt is opgedroogd, houdt uw Credion adviseur de vinger aan de pols om ervoor te zorgen dat u ook optimaal gefinancierd blijft. De Credion adviseur zal na het verstrekken van het krediet periodiek contact hebben met uw geldverstrekker. Middels de vooraf vastgestelde digitale Monitoring rapportages zal de geldverstrekker op de hoogte worden gehouden. Het grote voordeel voor u is dat u, samen met uw Credion adviseur, werkt aan een betere creditrating. Een betere creditrating resulteert in een lagere prijs die u gaat betalen én zorgt ervoor dat u optimaal gefinancierd blijft. De monitoring verdient zich dus zelf terug.

Wat mag u van ons verwachten?

Met een minimum aan inspanning en een maximum aan rendement leiden we u in **5 duidelijke stappen** naar de meest optimale financieringsconstructie.

2

Opstellen van het Credion adviesplan

Wanneer uw wensen en kansen duidelijk zijn, stellen we een Credion adviesplan en de opdrachtbevestiging op. Hierin leggen we exact uw wensen en ons financieringsdoel vast. Tevens stellen we in deze stap onze vergoeding vast, zodat u achteraf nooit voor verrassingen komt te staan. Na het ondertekenen van het adviesplan gaan we direct voor u aan de slag.

4

Onderhandelen en afronden

Uw Credion adviseur analyseert de offertes die van de diverse geldverstrekkers zijn ontvangen en zet vervolgens alle mogelijkheden op een rij en adviseert u bij de te maken keuze. Uiteraard worden alternatieve mogelijkheden vergeleken om tot een goed advies te komen. Samen met u maken we een keuze voor de geldverstrekker die het best bij u past. De contractafroning kan beginnen.