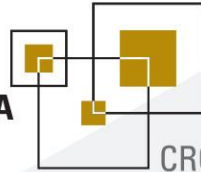


**HRVATSKA UDRUGA BANAKA**



CROATIAN BANKING ASSOCIATION

# Kako pristupiti kreditnim institucijama?

---

Tamara Perko  
Hrvatska udruga banaka

Lipanj 2024.

# Nekoliko informacija o SME klijentima u RH



- Kao i u većini zemalja svijeta, mali i srednji poduzetnici pokrivaju veći dio ukupnog gospodarstva.

U Hrvatskoj se mali i srednji poduzetnici odnose na:

- ✓ 99% svih poduzeća,
- ✓ preko 70% svih zaposlenih,
- ✓ oko 60% svih prihoda i
- ✓ preko 50% udjela u ukupnim izvoznim aktivnostima.

# Kako banke vide SME klijente?



- Klijenti koji značajno doprinose rastu gospodarstva jer nakon stabilnog rasta postaju veliki klijenti.
- „Stali su na noge”, ali su još uvijek dovoljno mali da budu visoko fleksibilni.
- Najveći broj poslovnih klijenata te jedan od najpropluzivnijih segmenata bankarstva.
- SME klijenti se u pravilu na tržištu bore s većim klijentima → dobivaju poslove ako imaju komparativnu prednost u odnosu na velike klijente ili specifična znanja.

# Što banke rade u cilju poticanja SME klijenata?



- Ubrzavanje poslovnih procesa i skraćivanje vremena od zaprimanja zahtjeva do odobrenja kredita → fleksibilnost i brzina vrlo važna za uspjeh navedenih klijenata:
  - Napredak mobilnog i Internet bankarstva te općenito unaprjeđenja u platnom prometu;
  - Kreditni scoring za bržu poslovnu odluku banaka;
  - Smanjenje potrebne dokumentacije obzirom na raspoloživost pojedinih digitaliziranih baza;
  - Ubrzanja u procesu kreditiranja i izdavanja garancija.

# Kako pristupiti kreditnim institucijama?



- Prvi korak je analiza tržišta - usporedite uvjete poput kamatnih stopa, naknada i rokova otplate te potražite banku koja vam može ponuditi specijalizirane programe za poduzetnike ili određene industrije.
- Vrlo je važno da klijent ima razrađenu potrebu ili razrađenu ideju te da unaprjeđuje odnose s bankom koja mu može biti i savjetnik/partner u realizaciji njegovih potreba.
- Razumijevanje potreba financiranja - jasno definirati zašto vam treba kredit (kapital za rast, oprema, operativni troškovi itd.).
- Financijski plan - pripremiti detaljan financijski plan uključujući predviđene prihode i rashode.
- Dokumentacija - pripremiti potrebne dokumente (poslovni plan, bilance, P&L izvještaje, porezne prijave).
- Banka ima cilj uspješno plasirati sredstva uz umjereni rizik, a klijent što jednostavnije doći do kredita.

Zahvaljujem na pozornosti!