

很高兴与您谈话。我叫Carlos Almanza，是California Capital的融资计划经理。今天想和您谈谈创办企业的一些要求，以及要提高您的小企业贷款需求和融资机会，作为理财经理，我们会关注什么。

首先想和您谈谈可能的资金来源。California Capital能够为您提供一些特定资金，我们称之为“种子资金”。试想一下，如果您的项目或业务需要100 000美元的启动资金，至今您各种形式的投资已达60 000美元，我们可以为您提供缺口融资，补齐剩余的40 000美元。

当人们问您：“你的所有者资本是多少，所有者权益是多少，您投了什么，高管投资有多少？”我们想确认您是有些兴趣的。这不仅仅是100%的融资。与抵押贷款不同，这不是一笔总金额。

当您前来咨询时，您会拿到一份预算明细表，说明您的资金用途以及预算。很多时候，当我们坐下来与企业家详谈时，我们发现他们用不着50 000美元，其实20 000就够了。这一点我们后面会谈到。

贷方看重什么，申请表中有什么？我们要确保涵盖4C——信用（credit）、能力（capacity）、抵押（collateral）和特征（characteristic）。还有一点，我现在暂时不说。以及什么是信用评分以及它们如何产生实际影响。但不管您相信与否，我们确实有一些把信用放在第二位的计划，这是获得融资的有利条件和绝佳机会。即使发现您的信用有些小问题，我们也不会揪住不放。

此外，也谈一谈避免常见的掠夺性贷款做法，尤其是金融科技行业，该行业中您会看到这样的广告，“在此处签名，我们会在一天内存入这笔钱。”您没有意识到您实际上要支付60%至80%的利率。没错，确实有这样的情况。

从哪里筹钱创业？显然是您的积蓄、投资人或亲友的钱，如果您进行了募资或众筹，则是家人或朋友给您或借给您的钱，或者您个人借的钱（无论是不是信用卡），我们知道您为了实现梦想会负债累累。其实，您可以使用各种不同的资源，可以通过商业借贷筹资，这就是我们可以继续探讨的可能性，特别是我们的小额贷款计划，此外还有州或地方贷款计划以及银行、贷方或小型企业管理局（SBA）的贷款服务。

其他来源包括信用合作社、小额放贷人、社区贷款计划，以及其他确实存在的贷款平台，这些平台随时准备放贷给金融科技行业。因此，我们要确保您谨慎对待要签约的计划内容，对于您不了解的事情不要轻易点头。信息就是力量。

什么是小额贷款？通常，像我们这样的小额贷款公司的优点是，信贷要求更加灵活，这很重要，因为我们更加关注企业主的特点，会与您紧密合作。我们是一家女性创业中心，能够提供大量一对一的咨询服务。我们的业务专家、业务指导会和您面谈。无论您是初创公司还是现有公司，无论您收入稳定还是下降，我们都能与您面谈，找出有效和无效的方法，以及如何改变。

如果有需要，除了业务指导，我们还可以提供一些技术帮助和建议。当然，我们要了解当地社区的情况，以及这可能如何影响您的业务。例如，您开了三间毗邻的汽车修理店。

您吸引消费者的市场地位是什么？您的独立项目是什么？我们将深入探索可用机会。我们常常将其称为业务交叉授粉，我们将您与您行业中的非竞争公司的业务对接并互换服务。与您一对一面谈时，我们会更详细地介绍。

小额贷款，特别是SBA的小额贷款计划。该计划依靠许多像California Capital的社区机构提供融资渠道。我们的商业贷款范围为500美元到50000美元，到100 000美元，上限为100万美元。这完全取决于您当前的需求，最重要的是要确保您有偿还能力。

贷款，其中一些贷款可用于流动资金、库存、用品、设备、家具、承租人装修，等等。有一些不能用于房地产或偿还现有贷款。贷款的要求因贷款人而异，因此最重要的是，信息就是力量。我们只要明白您的贷款用途，就不会喋喋不休地问您：“您要怎么用这笔钱？作什么用途？能向我们提供预算明细吗？”我们希望能先拆分再提炼，这为双方建立双赢的合作关系，让我们能够发现并了解您的当前需求并对其进行评估，而不是只为了让我们给您一笔可观的资金，而您却不知道为什么申请这笔资金。

贷方看重什么。无论您向谁借钱，贷方都会关注几点。他们要了解您的公司、业务，您的企业是否有足够的收益来偿还贷款，您作为企业主的投资。您作为公司高管至今投入了多少资金，这至关重要。

我们会查看您的资信，作为参考依据，即您如何偿还债务，有哪些可用信贷。我们查看您的现金流，即还款能力。您可以继续利用业务收益偿还贷款吗？许多年轻的创业者或年轻的企业家常常是从全职工作逐步转到自己的业务，最终实现全职创业，那时他们仍然可以用另一份工作来补贴他们的创业收入。如果您是房主，您是否会抵押房屋？在某些情况下，我们能够按照您的既有合同实行贷款证券化，有时会采取这种方式。

资本、出资。您至今投入了多少钱？这很重要。有时小额放贷人可能会问您，特别是针对您申请的贷款金额：“您能拿出您所要求的20%吗？”那可能是您迄今为止所投入的时间成本。基本上高管投资以及所有者权益已经在其中实现了。

最后是条件。我们经融资渠道为您提供资金的计划到位后，执行该计划的条件是什么？

另外，根据Fair Isaac Company的FICO信用评级系统，您的得分是多少？对大多数人来说，很多时候，我们可以在拿到资金时……抱歉，在遭到拒绝时，我们才能拿到信用报告。但在这种情况下，您每年会拿到三份信用报告，最好能弄明白“里面有什么”，因为里面常有很多意想不到的结果，对吧？

大多数贷方使用评分作为批准贷款的因素，可能会有条件地批准贷款。一些贷方也会根据您的FICO得分提高利率。California Capital严格规定所收费用，我们目前是基础利率加5，所以现在……假设五年期借据或五年期贷款，无预付罚金，则借贷10 000美元，利率为9.25%，每月费用约为206美元。

只要您的企业有能力或能产生足够的收益来偿还该款项，或者您的兼职收入足够偿还，那么就没问题。注意，还款能力能带来现金流。您需要确定业务收益是否足够偿还贷款在内的所有账单，而我们可以为您提供帮助。我认为很多时候许多业务确实都卡在现金流上。

如果您是一家现有企业，贷方将查看您的过往收益。如果您要创立企业，贷方将查看您的商业计划，这将一直是工作文件，以及您创立企业后的您预估或预计收益。

抵押品是有形物品，是您拥有或用贷款购买的资产。因此，如果您没有住房，不是房主，我们可以将贷款证券化，可以是您店里的贷款抵押品，例如库存等。但是请记住，作为非传统贷方，这对我们来说很不传统。换句话说，如果我们向您提供的贷款在500美元至10 000美元之间，那么我们将不会将贷款过度证券化。我们知道它有效，我们会与您合作。也请记住，一旦您突破了这种历史上著名的偿还方式，您能贷到更多钱，我们希望您这么做。

准备申请贷款就是要充分准备。您要讲好故事，要诚实，记住商业计划，这份工作文件会告诉我们所有内容，即使几个月或一年前创建后一直没有更新。它将决定您的基本需求是什么，你需要多少前，以及如何使用这笔钱。我一直跟您说，你需要营运资金吗？营运资金是用来帮您支付日常开支

的，例如租金、水电、工资以及存货。

这是您贷款申请的基础。当我们评估贷款申请时，无论您是否营业满三年，我们都要求您提供三年的纳税申报单。如果您过去三年没有营业，我们会要求您提供个人纳税申报表。我们将要求您提供至少两个月的银行对帐单，最好是商业银行对帐单。如果没有，我们会评估您的动产，以及年初至今的损益表或资产负债表，以便全面了解我们要评估的内容，以及您当前的需求是什么。

我回头会再谈您能负担多少费用，这也是我们开始为您提供和提取该信息时的决定。评估您真正需要多少，您可以事先与我们联系。“听我说，我正在努力做这个。我已投了60 000美元，还缺40 000美元。能贷款吗？”我们可以迈出第一步，与您谈谈此类事宜，好吗？

请记住，整个贷款过程中最关键的文件是您的商业计划，它包含所有的财务信息、损益表、预测和营销。您是如何吸引人与您交谈或至少看一看您的业务？如果您还没有这些信息，我们可以协助您进行现金流预测。

登录我们的网站，查看“造梦者计划”，这12或13步的过程会向您详细介绍，通过一系列问题创建商业贷款计划，并在模块结束时呈现您的商业计划。

最后我想重申，一定、一定、一定、一定要意识并认识到不公平的借贷行为。通过学习如何识别这些做法来保护自己。它们是模棱两可、吹毛求疵的贷款类型，但通常它们把贷款流程设置得非常容易，尤其是当许多企业都在说：“我被拒了，我需要现款”，他们按下了绝望的输入键，就是这样。您可能得到的是您从未申请过的贷款，但请记住，我们看到很多人都寻找摆脱已签署的协议的办法。我会说90%的时间里，他们都希望自己没有进入金融科技行业。我并不是在全盘否定，但请记住，您需要明确两个关键问题，即利率是多少以及条款是什么。一旦清楚这两点，您就知道这份贷款不适合您，贷方必须公开这些信息。

看起来不公平或不合适的贷款还款条款，包括大额尾付贷款、提早还款罚款，不会发生在California Capital，我们不收取任何还款费用，不存在还款或预付款罚金。再次提醒您要谨慎，如果您有任何疑问，请咨询您的法律顾问或能完全理解条款的可信赖朋友后再签名。也可以让我们看看这些条款。

我想您已经基本准备好了。如果您有任何问题，欢迎您有机会与我们面谈，明确您是否真的想要贷款。与我们交谈后，可能您会说：“你知道吗，我想我可能还没准备好”，那也没关系。

我敦促您访问我们的官网www.cacapital.org，了解我们即将举行的一些研讨会，获取大量信息。作为女性创业中心，如果您是残疾退伍军人、少数族裔女性企业家、LGBTQ（性少数群体）的一员，我们欢迎您继续申请并查询可用信息。祝您一切顺利！