

WAT LOOPT DE BANK TOCH TE BAZEL-EN?

Iedere ondernemer doet zaken met één of meer banken. Vaak is er ook sprake van een kredietrelatie met een bank. Regelmatig komt het voor dat ik ondernemers spreek die wanhopig uitspreken dat de bank ze niet begrijpt. Hoe komt het toch dat sommige ondernemers problemen ervaren in de communicatie met hun bank?

De bank is feitelijk een leverancier van uw bedrijf, net als andere leveranciers. In hoofdlijnen verlenen zij zakelijke diensten op het gebied van betalingsverkeer en kredietverlening. Net als bij uw gewone leveranciers hanteert een bank leveringsvoorwaarden voor haar afnemers. Bij uw normale leveranciers zijn de leveringsvoorwaarden vaak duidelijk. U neemt goederen af, krijgt geleverd binnen de afgesproken termijn en u betaalt vervolgens ook binnen de afgesproken termijn. Over uw inkooprijzen heeft u duidelijke afspraken gemaakt, vaak met een korting gebaseerd op een bepaald afnamevolume. Bij een bank is het eigenlijk niet anders. Alle producten kennen duidelijke leveringsvoorwaarden. De kredietverlening is hierop echter een uitzondering. De regels voor kredietverstrekking zijn zeer complex en de tarievenstructuur zelfs nog complexer.

De bank hanteert bij kredietverlening twee beslissingscriteria: het wel of niet verstrekken van krediet en het tarief dat gehanteerd wordt bij verstrekking. In 1999 hebben de internationale

centrale banken uit de westerse landen een akkoord bereikt over standaard kredietregels en een eenduidige vastlegging van de kredietrisico's die ze lopen. De regels uit dit zogenaamde Bazel II-akkoord zijn per 1 januari 2007 van kracht geworden.

Wat is nu de invloed van het Bazel II-akkoord op de wijze van kredietverstrekking? Bij het verlenen van een krediet heeft de bank twee wensen:

- het verstrekte krediet dient volgens afspraak te worden terugbetaald;
- als vergoeding voor de dienstverlening wordt er een rentevergoeding betaald.

Om te kunnen bepalen of u het krediet kunt terugbetalen hanteert een bank drie financiële criteria:

1. Het belangrijkste criterium is dat uw cashflow groot genoeg is om aan uw financiële verplichtingen te kunnen voldoen, dit is de zogenaamde rentabiliteitseis die de bank stelt.
2. Mocht het eens een jaartje iets minder gaan, dan heeft het bedrijf wat spekulatie op de botten nodig om toch aan haar financiële verplichtingen te kunnen voldoen. Dit is de zogenaamde solvabiliteitseis.
3. Als het volledig mis gaat binnen de onderneming en er ontstaat discontinuïteit, dan kijkt de bank welke zekerheden er zijn om bij faillissement de schulden te kunnen voldoen. We hebben het dan over het verkopen van uw bedrijfsuitrusting, voorraad e.d. aan de hoogste bidder. De verwachte opbrengst hieruit is de dekkingswaarde.

Naast deze harde financiële criteria hanteren banken nog een aantal zachte criteria. Deze zijn samen te vatten in

het vertrouwen in het bedrijf en het vertrouwen in de ondernemer of het management.

Het tarief op kredietverlening is met het Bazel II-akkoord eenduidig geworden. De banken kopen hun geld in. De tarieven die hiervoor betaald worden zijn de zogenaamde geld- en kapitaalmarktrentes, welke vermeld worden in diverse financiële (dag)bladen en op internet. Voor de verkoopprijs van het geld hanteren de banken de inkooprijzen vermeerderd met een persoonlijke debiteurenopslag. De debiteurenopslag wordt bepaald door de dekkingswaarde, het risico op discontinuïteit en de rendementseis die een bank stelt aan haar eigen vermogen. Hiermee is de methode van tarifiering dan wel eenduidig, maar hij is nog verre van transparant.

De dekkingswaarde is nog prima uit te rekenen, het risico op discontinuïteit is niet handmatig uit te rekenen. Dit risico bepalen de banken in Nederland aan de

hand van statistische informatie die in grote databases wordt verzameld. Het risico op discontinuïteit wordt niet alleen bepaald aan de hand van financiële variabelen; ook niet financiële variabelen spelen een rol. Zoals de kwaliteit van en de tijdigheid waarmee u de bank van informatie voorziet, de positie van uw bedrijf in de branche of sector waarin u opereert en de toekomstperspectieven van deze sector of branche en de kwaliteit van de ondernemer of het management.

Ten slotte is er nog de rendementseis die de bank stelt. Deze rendementseis wordt gemiddeld gehanteerd over de totale kredietportefeuille. Per klant kan hier om redenen van afgeweken worden.

Bovenstaande toont aan dat het proces van kredietverlening een complexe zaak is. Door goed te realiseren welke criteria van invloed zijn op het wel of niet verstrekken en op de tarieven kunt u echter wel beide aspecten beïnvloeden.

Als u uw bankier goed informeert over waar u mee bezig bent en laat zien dat uw plannen niet alleen in uw hoofd zitten maar ook op papier zijn gezet en deugdelijk doorgerekend (al dan niet door uw adviseur), kan uw bankier het kredietrisico beter bepalen en ook actief met u meedenken.

Hierdoor verandert uw relatie met de bank van een strijd over tarieven en wel of niet krediet verstrekken in een relatie waar u met uw adviseur en bankier werkt aan de financiële planning van uw bedrijf, slimme financieringsoplossingen en rentemanagement.

Uw bank is dan echt een leverancier waarmee u samenwerkt om uw ondernemingsdoelstellingen te realiseren.

Chris Denneboom
Adviseur Corporate Finance
De Hooge Waarder Accountants &
Adviseurs
www.dehoogewaarder.nl