

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

*Nieuwe kredietregels per 1 januari 2007*

# WAT LOOPT DE BANK TOCH TE 'BAZELEN'?

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 en krijgt geleverd binnen de afgesproken termijn en u betaalt vervolgens ook binnen de afgesproken termijn. Over uw inkooprijzen heeft u duidelijk 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 zo mogelijk nog complexer.

## Bazel II akkoord

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 en als vergoeding voor de dienstverlening wordt een rentevergoeding betaald.

## Financiële criteria

Om te kunnen bepalen of u het krediet kunt terugbetalen hanteert een bank drie financiële criteria. Het belangrijkste criterium is dat uw cashflow groot genoeg is om aan uw financiële verplichtingen te kunnen voldoen, de zogenaamde rentabiliteitseis die de bank stelt. Mocht het eens een jaartje iets minder gaan, dan heeft het bedrijf wat spek op de botten nodig om toch aan haar financiële verplichtingen te kunnen voldoen. Dit is de zogenaamde solvabiliteitseis. Als het volledig misgaat binnen de onderneming en er ontstaat discontinuïteit 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, etc. 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.

## Hoe gaat de bank ermee om?

Het tarief op kredietverlening is met de Bazel II-akkoorden eenduidig geworden. De banken kopen hun geld in. De tarieven die hiervoor betaald worden zijn de zogenaamde geld- en kapitaalmarktrentes, die vermeld worden in diverse financiële (dag-)bladen en op internet.

Voor de verkoopprijs van het geld hanteren de banken de inkoopprijs 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 tariefstelling dan wel eenduidig,

maar nog verre van transparant.

## Rendementseis

De dekkingswaarde is nog prima uit te rekenen, het risico op discontinuïteit is echter 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, maar 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, de toekomstperspectieven van deze sector of branche en de kwaliteit van de ondernemer of het management. Ten slotte stelt de bank nog de rendementseis. Deze rendementseis wordt gemiddeld gehanteerd over de totale kredietportefeuille. Per klant kan hier om move-rende redenen van afgeweken worden.

## Financiële planning

Het proces van kredietverlening is dus

een complexe zaak. Maar door u goed te realiseren welke criteria van invloed zijn op het wel of niet verstrekken van krediet en op de tarieven kunt u beide aspecten wel 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), dan kan uw bankier beter het kredietrisico bepalen en ook actief met u meedenken. Hierdoor verandert de relatie met de bank van een strijd over tarieven en wel of niet kredietverstrekking naar een relatie waarin u samen met uw adviseur en bankier bezig bent met de financiële planning van uw bedrijf, slimme financieringsoplossingen en rentemanagement. Dan is uw bank echt een leverancier waarmee u samenwerkt om uw ondernemingsdoelstellingen te realiseren.

tekst: CHRIS DENNEBOOM,  
DE HOOGHE WAERDER  
fotografie: COMPETENCE ■

