

"איך הבנק באמת מקבל החלטת אשראי-ומה בעלי העסק לא תמיד יודעים"

כחלק מהפיתוח העסקי של מחלקת האשראי שלנו, נפגשנו עם בעל יקב אשר שיתף: "אין לי צורך בייעוץ, מנהל הסניף ממש מעריך אותי. פניתי אליכם רק כי המליצו עליכם בחום." בתור אנשי אשראי שצמחו בתוך המערכת הבנקאית ו"חצו את הקווים", תפיסת העולם הזו תמיד מעלה חיוך. הרבה בעלי עסקים בטוחים שהאשראי שהם מקבלים מהבנק תלוי בעיקר במערכת היחסים עם מנהל הסניף, בוותק שלהם, או ב"רושם הכללי" שהם משאירים, אך האמת שונה בתכלית. מאחורי כל בקשת אשראי עומד מנגנון מובנה, קר ומבוסס מודלים, שרוב בעלי החברות אינם מכירים, ומי שלא מבין איך המערכת עובדת, יתקשה להשיג את התוצאה האופטימלית.

אז איך הבנק באמת עובד?

שלב ראשון- דירוג פנימי ובקשת אשראי

הבנק לא "מסתכל" עליך ולא מעריך אותך- הוא מדרג אותך. כל עסק מקבל דירוג פנימי המבוסס הן על נתונים סובייקטיביים כגון אמון, עושר אישי, ותק וכו', וכן על נתונים אובייקטיביים הכוללים בעיקר יחסים פיננסיים כגון רמת מינוף, רווחיות, הון עצמי, ענף פעילות, ביטחונות, תלות בלקוח ועוד. הדירוג הזה קובע את רמת הסיכון של הלקוח, ממנה נגזרים בין היתר:

- מסגרת מקסימלית
- רמת ריבית

כמובן שנתונים אלו נקבעים לאחר דיון בוועדות הבנק, כשרמת הוועדה (סניף, מחוז וכו') תלויה בד"כ במסגרת המבוקשת או במחזור השנתי של העסק.

רוב החברות לא מנהלות את הדירוג שלהן- הן פשוט מגלות אותו בדיעבד.

שלב שני – ועדות אשראי

גם אם הבנקאי או מנהל הסניף "בעדך", ההחלטה לא בידיו, שכן לאחר הדירוג והכנת הבקשה, הדיון עובר לוועדה. בוועדה יושבים אנשים שחלקם לא מכיר את העסק. הם שומעים את "הסיפור" של העסק ורואים נתונים יבשים בלבד. הם שואלים בין היתר:

- מה החשיפה הענפית של הבנק?
- כמה לקוחות דומים יש לנו?

- מה קורה בענף ברמה המאקרו-כלכלית?
 - האם הבטוחות מכסות Worst Case?
 - מה הבנק מרוויח מהלקוח? איזו פעילות נלווית לאשראי?
 - האם אנו בנק יחיד או שהעסק לווה מעוד בנקים?
- זו החלטה של ניהול סיכון- לא של שירות לקוחות.

שלב שלישי – התאמת התיק למדיניות הבנק

לפעמים החברה מצוינת- אבל הענף "מסומן", לדוגמא: נדל"ן בתקופת ריבית עולה, קמעונאות בתקופת מיתון, וכו'. הבנק מנהל חשיפה סקטוריאלית, ואם העסק בענף שהוגדר כרגיש, זה ישפיע עליו, גם אם הוא מצוין. רוב בעלי החברות לא מודעים לשיקול הזה.

שלב רביעי- ניתוח תרחישי קיצון

הבנק בוחן לא רק את התרחיש הריאלי, אלא גם: מה קורה אם EBITDA יורדת ב-20%? מה קורה אם לקוח עוגן עוזב? מה קורה אם הריבית עולה? ככל שהתיק "שורד" תרחישי קיצון התנאים ישתפרו, וזה בדיוק המקום בו בניית סיפור פיננסי מדויק משנה הכול.

איפה רוב בעלי החברות טועים?

- הם מציגים היסטוריה- במקום תרחיש עתידי מנוהל
- הם מבקשים מסגרת- במקום להציע מבנה אשראי
- הם מתמקדים בריבית- במקום בדירוג
- הם פונים לבנק כשהם צריכים כסף
- הם שוכחים שאשראי הוא עולם תוכן שלם ולא רק גובה ריבית

הבנק שונא לחץ. הוא אוהב תכנון.

מה כן עובד?

- בניית Credit Story מדויק
- שיפור יחסים פיננסיים לפני הבקשה
- התאמת סוג האשראי לשימושים
- פיזור סיכון

• הדגשת חוזקות

במקרים רבים ניתן לשפר תנאי אשראי רק באמצעות הצגה נכונה, תזמון, וניהול מו"מ מקצועי- ופה בדיוק נכנס לתמונה יועץ אשראי מיומן. תפקיד היועץ הוא ללוות את החברה משלב ההחלטה על מתווה האשראי הנכון, הכנת הבקשה, ניהול מו"מ מול הבנקים, ועד השלמת הגיוס. היכולת לדבר בשפה שלהם היא לעיתים ההבדל בין אשראי שמשרת את החברה לבין אשראי שמשרת את הבנק.

בהצלחה!