

עושים סדר בחשבון

המדריך להתנהלות נכונה עם הבנק
מסדרת הכלים הניהוליים לעסק



www.blaier.co.il

בלייר רואי חשבון | החרושת 18 רמת השרון | טל: 03-5499099



לקוח שבוי

מי שאין לו חשבון בנק שירים יד!

האם עסק יכול לוותר על עבודה עם הבנקים? כבר יש תחליפים לחלק מהפונקציות והפעולות שעד לפני זמן לא רב מידי היינו יכולים לקבל רק בבנק אבל בואו נודה על האמת: עסק לא יכול שלא לעבוד עם בנק. אז האם אנחנו עדיין לקוח שבוי...כן? לא ... !

תחליפים

היום כבר אפשר לקבל הלוואות חוץ בנקאיות, את ההשקעות אפשר לנהל דרך בתי השקעות ואפילו אפשר לתת ולקבל הלוואות באופן ישיר כך שהכח של הבנק על העסק כבר אינו כמו שהיה פעם אולם גם באלטרנטיבות החוץ בנקאיות קיימת אותה **שפה פיננסית** שאנחנו, כצרכנים, צריכים להכיר ולהבין איך הבנקאי שלנו חושב.

5 נקודות חשובות על **עמלות ועבודה שוטפת עם הבנק** ועוד

5 נקודות חשובות על **הלוואות ואשראי**



עמלות ועבודה שוטפת עם הבנק

- 1 הבנק הוא עסק שנותן לך שירותים ומרוויח ממך
- 2 אלטרנטיבות צריך להכין מראש
- 3 לעבוד עם יותר מבנק אחד
- 4 תדרשו הנחה בעמלות
- 5 גם הבנקים טועים!

הלוואות ואשראי

- 6 הכר את הבנקאי ויותר נכון הכר לבנקאי את העסק
- 7 לפגישה עם הבנקאי צריך להתכונן – שפה פיננסית
- 8 אל תופתע ואל תפתיע את הבנקאי
- 9 התאם את האובליגו והאשראי לצרכי העסק
- 10 ביטחונות

עמלות ועבודה שוטפת

ממה הבנק מרוויח ?

א. מרווח הריבית בין הריביות שהוא נותן ללקוחות שמפקידים כסף בבנק, בעיקר פיקדונות, לבין הריבית שהוא גובה מלקוחות אחרים שלהם הוא נותן את הכסף של הפיקדונות כהלואה.

ב. עמלות תפעוליות: עמלות ניהול חשבון, עמלות בגין פעולה/ שורה, עמלות מסמכים וכו.

אלטרנטיבות צריך להכין מראש

האפשרויות של שירותים פיננסיים שאינם בנקאיים הולכות ומתרחבות מיום ליום אבל צריך לזכור שיש להכין אותן מראש, הן פחות גמישות ומהירות כיוון שלרוב גופים אלו לא מכירים אתכם כמו הבנק, והתהליך לוקח זמן. כשאנחנו ממהרים האופציות החוץ בנקאיות יכולות להיות אפילו יקרות יותר מהבנק. דבר נוסף הוא רמת הסיכון גבוה יותר בשימוש בשירותים חוץ בנקאיים.

2



1 הבנק הוא עסק

1



הוא ספק של כסף ושירותים פיננסיים לעסק והוא רוצה להרוויח מהעבודה איתנו וככה אנחנו צריכים להתמקח על מחירי העמלות והריביות שאנו מקבלים ממנו כמו עם כל ספק אחר. לא רוצים לתת לכם הנחות בעמלות ותנאים טובים יותר? יש עוד כמה אפשרויות במערכת הבנקאית או מחוץ לה.



עמלות ועבודה שוטפת

3 לעבוד עם יותר מבנק אחד



זו אינה אלטרנטיבה אלא נק' שהיא **חובה**, וחשובה לכל עסק ובייחוד לעסק גדל, שצורך אשראי או מגוון שירותים בנקאיים אחרים. כמה סיבות לכך:

- א- **יכולת מיקוח על המחירים** - לא להיות קהל שבוי ולתת לכם את היכולת לעשות שריר לבנק. הבנק רוצה להרוויח מהפעילות שלכם ושווה לו לתת הנחה ולא להפסיד אתכם.
- ב- **יכולת לקבל עוד אשראי** - הדרישות והביטחונות שכל בנק דורש קצת שונות ובטח אם הוא רוצה שתעבירו אליו יותר נפח פעילות (נרחיב בהמשך).

4 תדרשו הנחה בעמלות!



בררו איזה מסלולי עמלות הבנק מציע ומה הכי טוב לכם וזכרו שלכל מסלול יש תוקף, וכשהוא מסתיים המחיר עולה, תמיד עולה - בנק זה עסק - אמרנו !?

בכל בקשה מהבנקאי (העברת כספים, הגדלת מסגרת וכו') שאינה כלולה במסלול העמלות שלכם **בררו מראש מה הריבית ומה העמלה ובקשו הנחה** (בקשו את זה כתוב), מקסימום יגידו לכם שאי אפשר! מיד עונים את התשובה: **"תמתין! אני אבדוק בבנק הנוסף של העסק"** (וחזרה לסעיפים 2 ו 3).



עמלות ועבודה שוטפת

טיפ שיחסוך לכם כסף

הידעתם שיש בכל הבנקים **מסלול עמלות מוזל לעסק קטן** (עם מחזור נמוך מ 5 מיליון ₪)

כל מה שצריך לעשות זה פשוט להביא מכתב מרואה החשבון על גובה המחזור.

5 גם הבנקים טועים

כל מי שעושה גם טועה. רק שהטעויות של הבנק עולות לכם הרבה כסף - חייבים לעקוב אחרי החשבון באופן שוטף ולבדוק שהעמלות והריביות שגובים מכם תואמות את מה שסגרתם עם הבנק. לא תאמינו למה שתגלו!

אפשר לדרוש החזרים מהבנק גם על שנים קודמות, בתנאי שיש לכם את מה שהבטיחו לכם כתוב.



יש אמרה ידוע בין בנקאים:

"הלוואות נותנים למי שיש כסף!"

מוזר? לא כל כך! צריך להבין את השיקולים של הבנקאי לתת או לא לתת לנו אשראי



הלוואות ואשראי

תציגו את העסק בעצמכם

גם אם עזרו לכם להכין את הנתונים, בסוף תציגו את העסק בעצמכם! זה מראה על רצינות כשבעל העסק יודע מה קורה אצלו בעסק ושולט בנתונים.

וכששואלים אתכם שאלה מעבר למה שאתם מציגים ואתם נותנים תשובה לעניין, זה סימן שהעסק מנוהל ואפשר לתת לכם הלוואה.

לפגישה עם הבנקאי צריך להתכונן

לפגישה עם הבנקאי צריך להתכונן ולהכין **נתונים פיננסיים**. גם אם זו רק פגישה שנתית וגם אם זו פגישה לפני פרויקט חדש ובטח שאם זו פגישה לצורך בקשת אשראי צריך להציג נתונים כספיים על העסק, על המגמות בענף שלכם ומה התחזית שלכם. זו בתמצית **השפה שהבנקאי מכיר ואם אתם לא שולטים בה קחו עזרה** מרואה החשבון שלכם או יועץ פיננסי אחר.

7



הכר את הבנקאי

6



יותר נכון הכר לבנקאי את העסק. כשהוא נותן לך אשראי הוא הופך לשותף עסקי שלך. גם אם אין צורך מיוחד בכך לפחות פעם בשנה קבע פגישה עם הבנקאי ומנהל הסניף, הזמן אותם לעסק, ועדכן אותם איך עברה השנה החולפת ומה אתה צופה לשנה הקרובה. "עסקים עושים עם אנשים" וכשהסניף יעביר להנהלה בקשה להגדלת אשראי עבורך הוא ידע מה לכתוב עליך ועל העסק.

המנע מבקשת אשראי חוזרת

המנע מבקשת אשראי / הלוואה נוספת כי "הקודמת לא הספיקה". זה משדר חוסר שליטה בתזרים.

כדאי לבקש מראש הלוואה גדולה יותר (גם אם זה עולה עוד קצת) ותמיד לשמור על שוליים רחבים, מסגרת האשראי לא מנוצלת, שתאפשר לתת תגובה ל"תקלות" בתזרים.

אל תפתיע את הבנקאי שלך

בשום פנים ואופן אל תפתיע את הבנקאי שלך כשהחשבון שלך יופיע לו בבוקר בדוח של "חשבונות חורגים מהמסגרת – לטיפול" בלי שהוא יודע מזה, גם אם זו תקלה שלך שלא הצלחת לסדר. יהיה לו הרבה יותר קשה לעזור לך, הוא יצטרך לתת הסברים לאחראים עליו למה זה קרה ואיך סוגרים את החריגה? ותהיה לו הרבה פחות יכולת (ונכונות) לעזור לך. במילים אחרות הוא כבר לא יהיה בצד שלך. בכל מקרה עדכן אותו לפני!

אל תופתע - נהל את האשראי של העסק

8



כל עסק חייב להתנהל עם יעדים ותקציב מול ביצוע (להכנסות ולהוצאות) וכן עם **תזרים מזומנים** שמאפשר לחזות מראש מקרים של בעיות בתזרים ומחסור במזומנים **ומאפשר להתכונן ולהגיב לכך מראש**. אם לא מצליחים לפתור את הבעיה בתוך העסק, פנה לבנקאי מבעוד מועד, הסבר לו את הצורך ואת הסיבה שבגללה צריך פתאום אשראי נוסף ולכמה זמן הוא נדרש. כך הבנקאי יוכל גם הוא להיערך מראש ולקבל לכך את האישורים הדרושים ולהיות בצד שלך.

כשהעסק משתנה גם צרכי האשראי משתנים

צריך לבחון באופן תקופתי את התאמת הרכב האשראי לצרכים ולסביבה המשתנים. גם במקרה שתנאי השוק השתנו או שפשוט נפתחות אפשרויות מימון חדשות.

הינה טיפ שיכול לחסוך לכם כסף איחוד הלוואות ושינוי תמהיל יכול לשפר ריביות ולאפשר לעסק יותר גמישות בניהול התזרים השוטף.

ביטחונות

10



הגדלת המינוף של העסק מעלה את רמת הסיכון, מעלה את הריבית על הלוואות ותדרוש מתן בטחונות ושעבודים. כדאי להימנע ככל האפשר ממתן שיעבוד שוטף (שש"ק) על כל נכסי העסק ויש להעדיף מתן שעבודים ספציפיים. מתן שש"ק לבנק אחד יקשה על בנק אחר לתת מסגרת אשראי נוספת ויחייב קבלת הסכמות מהבנק בעל השש"ק מה שיפגע ביכולת המיקוח שלכם וביכולת לקבל אשראי נוסף.

התאם את הרכב האשראי לעסק

9



התאם את הרכב האובליגו לצרכי העסק - אשראי צריך להיות מותאם לצורך שעבורו הוא נדרש וליכולת ההחזר של העסק. לדוגמה אשראי לצורך השקעה או רכישה של נכס צריך להיות מותאם לתזרים הצפוי מההשקעה לאורך חייה בשונה מאשראי לצורך רכישת מלאי חומרי גלם לפני פרויקט שנדרש באופן נקודתי ולזמן קצר.





הבנקים הם ספקים חשובים של העסק וחלק מסיפור הצמיחה שלו. תשמרו עם הבנקאי על קשר רצוף ודברו אתו בשפה שלו – השפה הפיננסית. אל תבואו לבנק רק כשאתם במשבר וצריכים עזרה ומצד שני תתמקחו על מה שאתם מקבלים ותמיד תדאגו שיהיו לכם אלטרנטיבות נוספות ומראש.

בלייר רואי חשבון

בלייר רואי חשבון | החרושת 18 רמת השרון | טל: 03-5499099

אהד בלייר, רו"ח: 052-6044554