

Zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen

INKIJKEXEMPLAAR

INKIJKEXEMPLAAR

Zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen

Maarten van Hasselt

INKIJKEXEMPLAAR

Concept uitgeefgroep

Meer informatie over deze en andere uitgaven kunt u verkrijgen bij:

Concept uitgeefgroep
Postbus 447
1200 AK Hilversum
Tel.: 035 7506 117
E-mail: info@conceptuitgeefgroep.nl
Website: www.conceptuitgeefgroep.nl

Twitter: @conceptpub
Opmaak: Manipal publishing services

Eerste druk 2014
Tweede druk 2018

© Educatieve Uitgeverij Nederland (EUN) bv, 2018
Concept uitgeefgroep is een handelsnaam van Educatieve Uitgeverij Nederland (EUN) bv. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enigerlei wijze zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische veeleevoudingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet, dient men de daarvoor verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht.

Bij het afbeelden van foto's en andere werken hebben wij al het mogelijke gedaan om de eventuele rechthebbenden te achterhalen en om overal de juiste naam en bron te vermelden. Indien u van mening bent dat uw naam ten onrechte niet (juist) vermeld is of dat sprake is van een onjuiste bronvermelding, neem dan contact met ons op. Wij zullen dit dan in een volgende druk herstellen.

NUR: 782
ISBN: 9789491743764

Inhoudsopgave

Het proces van zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen

1	Introductie op zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen	11
----------	---	-----------

Fase 1 Het kredietgesprek

2	Het kredietgesprek	25
2.1	Inleiding	25
2.2	Het doel van het gesprek	26
2.3	Vorbereiden van het gesprek	27
2.4	Voeren van het kredietgesprek	29
2.5	Vastleggen van het gesprek	31
2.6	Toezicht Autoriteit Financiële Markten (AFM)	31
2.7	Opdrachten	33

Fase 2 Het ondernemingsplan

3	Het ondernemingsplan	37
3.1	Inleiding	37
3.2	Belang van het ondernemingsplan	38
3.3	Opzet van een ondernemingsplan	39
3.4	Opdrachten	59

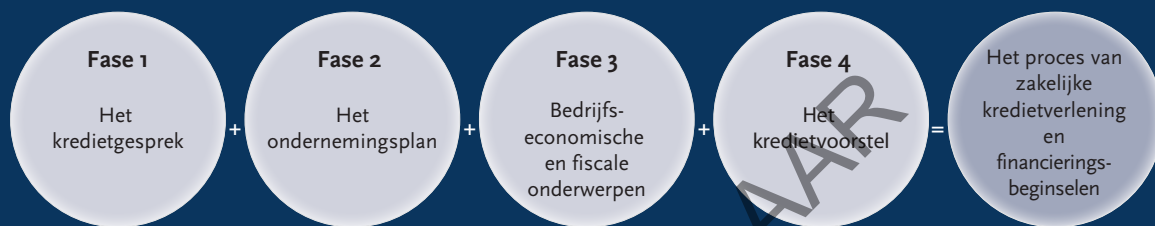
Fase 3 Bedrijfseconomische en fiscale aspecten

4	Jaarrekening	63
4.1	Inleiding	63
4.2	De inrichting van de jaarrekening	66
4.3	De samenstelling van de balans	67
4.4	Samenstelling van de winst-en-verliesrekening	72
4.5	De toelichting op de balans en de winst-en-verliesrekening	75
4.6	Samenhang tussen balans(en) en winst-en-verliesrekening	76
4.7	Het kasstroomoverzicht	77
4.8	Opdrachten	80
5	Budget	83
5.1	Inleiding	83
5.2	Planning- en controlcyclus	86
5.3	Opbouw masterbudget	90
5.4	De functies van het kortetermijnbudget en conflicterende budgetfuncties	93
5.5	Voorwaarden waaraan een goed functionerend begrotings- en budgetteringsproces moet voldoen	95
5.6	De rol van controlling bij het begrotings- en budgetteringsproces	96
5.7	Disfunctioneel gedrag van de budgethouders	96
5.8	Kostenbudgetteringssystemen	97
5.9	Versillenanalyse	98
5.10	Opdrachten	100
6	Financiering	103
6.1	Inleiding	103
6.2	Het financieringsvraagstuk	104
6.3	Indelingscriteria van het vermogen	104
6.4	Partiële en totale financiering	111
6.5	Een nadere beschouwing van de financiële structuur	112
6.6	Overige kredietvormen	113
6.7	Vermogensselectie	118
6.8	Opdrachten	119

7	Financiële analyse van de jaarrekening	123
	7.1 Inleiding	123
	7.2 Liquiditeitskengetallen	124
	7.3 Solvabiliteitskengetallen	127
	7.4 Rentabiliteitskengetallen	129
	7.5 Activiteitskengetallen	134
	7.6 Vier aandachtspunten voor de kredietverstrekker	136
	7.7 Opdrachten	137
8	Belastingen en sociale premies	141
	8.1 Inleiding	141
	8.2 Inkomstenbelasting	143
	8.3 Vennootschapsbelasting	154
	8.4 Omzetbelasting (btw)	157
	8.5 Sociale verzekeringen en loonbelasting	159
	8.6 Opdrachten	160
	Fase 4 Het kredietvoorstel	
9	Het kredietvoorstel	165
	9.1 Inleiding	165
	9.2 Het kredietvoorstel	166
	9.3 De diverse financieringsvormen en borgstellingsregelingen	175
	9.4 De interne flattering en de offerte	177
	9.5 Het (bijzonder) kredietbeheer van de verstrekte financiering	178
	Antwoorden	179
	Index	183
	Over de auteur	189

INKIJKEXEMPLAAR

Het proces van zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen



1

Introductie op zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen



1

Introductie op zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen

In dit boek staan de financieringsbeginselen en de financiering van ondernemingen centraal. Daarnaast is het boek bedoeld de (aanstaande) kredietverstrekker zodanig op te leiden dat hij dezelfde taal gaat spreken als de kredietaanvrager. Het streven is om van de kredietverstrekker en de kredietaanvrager gelijkwaardige gesprekspartners te maken. Het boek is ook interessant voor de professional die zich bezighoudt met kredietverlening en zijn kennis wil bijspijkeren.

Het boek bestaat uit negen hoofdstukken die de vier fasen van het proces van zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen behandelen (zie figuur 1.0)

Figuur 1.0 De vier fasen van het proces van zakelijke kredietverlening en financieringsbeginselen



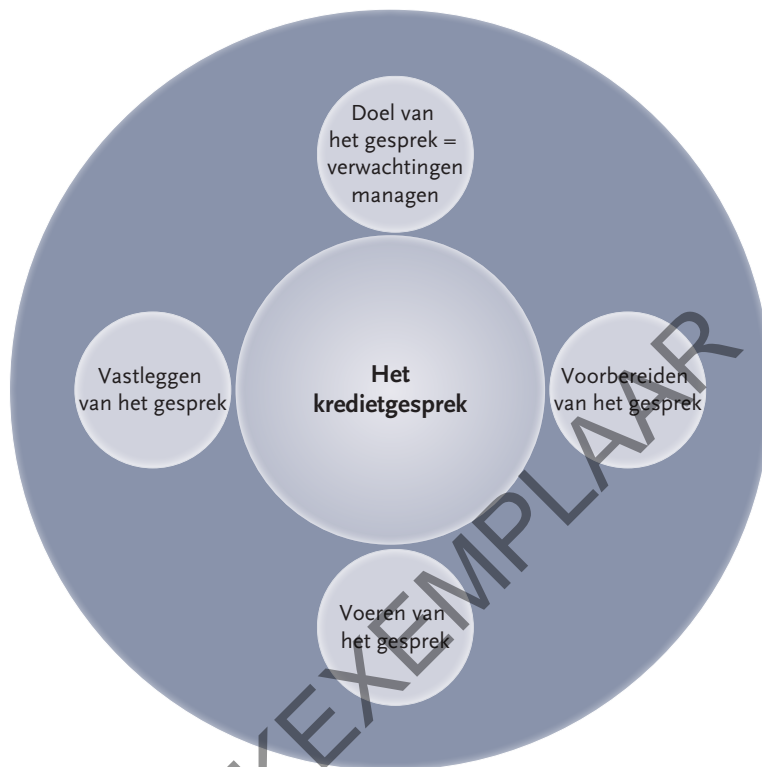
In de hoofdstukken is oefenmateriaal opgenomen. Als laatste onderdeel van dit inleidende hoofdstuk is een voorbeeldcase opgenomen. Deze case wordt in de verschillende hoofdstukken gebruikt ter verduidelijking van de behandelde materie.

In dit boek worden meerdere termen gehanteerd voor de kredietaanvrager en de kredietverstrekker. Met de termen klant, ondernemer, eigenaar en organisatie wordt de kredietaanvrager bedoeld. Bank en accountmanager staan voor de kredietverstrekker.

Het kredietgesprek (fase 1)

In de eerste fase staat het kredietgesprek centraal (zie figuur 1.1). Bij zakelijke kredietverlening leent de bank (verstrekker) geld uit aan zakelijke klanten (aanvrager). Er bestaan vele vormen van zakelijke financieringen. Voor de klant is het doel van het kredietgesprek in veel gevallen het verkrijgen van financiering. Hiermee kan de klant bijvoorbeeld een duurzaam productiemiddel aanschaffen. De kredietverstrekker heeft als doel een helder beeld te krijgen van de wens en de mogelijkheden van de klant. Naast het doel van

Figuur 1.1 Het kredietgesprek (fase 1)



het kredietgesprek komt ook de voorbereiding op dit gesprek aan bod. Zowel de klant als de kredietverstrekker moet zich goed voorbereiden op het kredietgesprek. Om het gesprek zo effectief mogelijk te laten verlopen, moet de klant vooraf een aantal documenten aanleveren. De kredietverstrekker bekijkt deze documenten vóór het gesprek. Om beter inzicht te krijgen in de situatie van de klant kan de kredietverstrekker tijdens het gesprek hierover vragen stellen.

Het gesprek begint met een welkom en een nadere kennismaking. Deze kennismaking is de eerste stap van het gesprek. Stap twee is een toelichting op het ondernemingsplan. Wat voor type ondernemer zit er tegenover de accountmanager van de bank? In het kredietgesprek is het belangrijk dat de accountmanager het risicoprofiel van de klant goed in kaart brengt. Hoe staat de klant bijvoorbeeld tegenover het nemen van risico's? Naast de klant en zijn product of dienst is de financiële onderbouwing van de kredietaanvraag erg belangrijk. Dit is de derde stap van het kredietgesprek. Een essentieel onderdeel van de financiële paragraaf is of de ondernemer zelf ook geld

inbrengt. Door de inbreng van eigen vermogen geeft de ondernemer aan zelf vertrouwen te hebben in zijn project. Dat schept vertrouwen bij de kredietverstrekker. De zorgplicht verplicht een kredietverstrekker om voldoende informatie over de klant in te winnen. De wetgever stelt hierbij het belang van de klant centraal. Door de klant centraal te stellen, krijgt deze bescherming bij het afnemen van financiële producten en/of diensten. Een volledige vastlegging van het adviesgesprek is essentieel. Immers, de kredietverstrekker zal altijd aan de hand van het dossier moeten aantonen dat er advies gegeven is in het belang van de klant.

Fase 1 sluit af met de rol van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). De AFM controleert kredietverstrekkers die producten en diensten aanbieden op het gebied van sparen, lenen, beleggen, pensioenen en verzekeren. De AFM kijkt hierbij specifiek naar het gedrag van deze kredietverstrekkers. De AFM bekijkt of de kredietverstrekker zich naar de klant toe 'correct' heeft gedragen. Het kredietgesprek wordt behandeld in hoofdstuk 2.

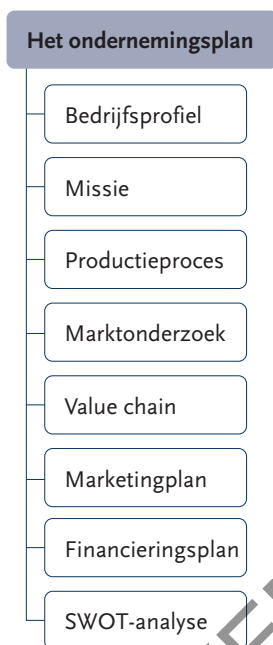
Het ondernemingsplan (fase 2)

De kredietverstrekker wil een oordeel vormen over de onderneming en vooral over de toekomstige ontwikkelingen daarvan. De kredietverstrekker vraagt de klant een ondernemingsplan op te stellen. Dit verzoek komt meestal in het eerste kredietgesprek. Het ondernemingsplan fungeert als leidraad voor de toekomstige bedrijfsvoering en is voor de kredietverstrekker een belangrijke indicator van de financiële resultaten. De kredietverstrekker kan eruit aflezen welke financiële risico's verbonden zijn aan de financiering en welke ondernemerscapaciteiten daar tegenover staan. Het ondernemingsplan bestaat onder andere uit de volgende onderdelen (zie figuur 1.2):

- persoonlijke gegevens en eigenschappen en het bedrijfsprofiel;
- missie van de onderneming;
- productieproces;
- marktonderzoek;
- value chain;
- marketingplan;
- financieringsplan;
- SWOT-analyse.

In het ondernemingsplan vindt een uitgebreide analyse plaats van de sterke en zwakke punten van de organisatie, de kansen die de onderneming ziet en de bedreigingen waarmee de onderneming wordt geconfronteerd. Het ondernemingsplan is daarmee een prima instrument om de toekomstmogelijkheden van de organisatie op de juiste manier te bepalen. Het ondernemingsplan wordt behandeld in hoofdstuk 3.

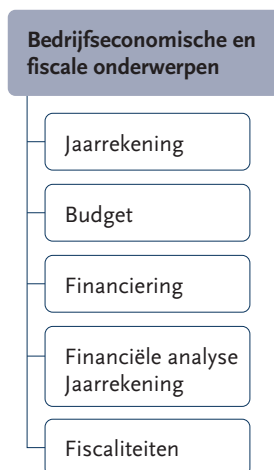
Figuur 1.2 Het ondernemingsplan (fase 2)



Bedrijfseconomische en fiscale onderwerpen (fase 3)

Bij de kredietaanvraag krijgt de kredietverstrekker te maken met jaarrekeningen, kasstroomoverzichten, budgetten, financieringsvormen, financiële ratio's en fiscaliteiten. Door een analyse van deze materie moet de kredietverstrekker ook een uitspraak doen over de huidige en verwachte financiële kracht van de organisatie. De kredietverstrekker moet dus weten welke documenten hij aan de klant moet vragen, maar hij moet ook de inhoud van die documenten goed kunnen begrijpen. Omwille van de complexiteit van deze materie is fase 3 opgebouwd uit meerdere onderwerpen (zie figuur 1.3).

In hoofdstuk 4 staat de jaarrekening centraal. Een belangrijk onderdeel van de jaarrekening is de balans. Een balans is een overzicht van alle bezittingen, schulden en het eigen vermogen. Doorgaans wordt er jaarlijks een balans opgesteld. Dit is tevens het moment dat er wordt teruggekeken op de afgelopen periode. Wat is er anders ten opzichte van de vorige balans? Door de vergelijking met de balans van vorig jaar kan het resultaat over het afgelopen jaar worden vastgesteld. Dit resultaat noemen we winst. De balansen van de kredietaanvrager spelen tijdens het kredietgesprek een belangrijke rol. De balans is niet het enige element van de jaarrekening.

Figuur 1.3 Bedrijfseconomische en fiscale onderwerpen (fase 3)

De jaarrekening bestaat uit drie onderdelen:

- de balans;
- de resultatenrekening of winst- en verliesrekening;
- de toelichting op de balans en de resultatenrekening.

Naast deze drie onderdelen behandelt hoofdstuk 4 het kasstroomoverzicht. Een kasstroomoverzicht geeft de kasstromen binnen de organisatie weer. Hiermee is het een belangrijke indicator van de liquiditeit van de onderneming.

In hoofdstuk 5 staat het budgetteringsproces centraal. Budgettering is voor de kredietverstrekker een belangrijk onderwerp. Tijdens het kredietgesprek komt niet alleen de langetermijnontwikkeling van de organisatie van de kredietaanvrager aan de orde, maar worden ook de langetermijnverwachtingen omtrent financiën besproken. In dit hoofdstuk komen onderwerpen als planning- en controlcyclus, masterbudget en de voorwaarden waaraan een begrotings- en budgetteringsproces moet voldoen aan bod. Naast de theoretische kant van budgetteren, is er ook aandacht voor de gedragscomponent die bij budgettering om de hoek komt kijken, zoals disfunctioneel gedrag van budgethouders. Tot slot is er een uitleg van de verschillenanalyse. Aan het einde van een budgetperiode kan er dan een vergelijking worden gemaakt tussen het kostenbudget en de werkelijke kosten.

In hoofdstuk 6 staan de financieringen centraal. De kredietverstrekker is degene die het verzoek om financieringsmiddelen moet beoordelen op basis van de leencapaciteit van de ondernemer. Deze leencapaciteit is afhankelijk van de te stellen zekerheden en winst- en kasstromen. De kredietverstrekker dient niet alleen de financieringsmogelijkheden van zijn eigen organisatie