מדריך במתנה



איך להפוך את הבנק לשותף חיובי בעסק שלך?

עליזה פרץ -

מלווה תהליכי אסטרטגיה וניהול פיננסי.

יוצרת מהפך פיננסי בעסקים.

מרימה את הכסף מהריצפה באמצעות התנהלות פיננסית ותזרימית נכונה.

מחכה לכם הטבה שווה בסוף המדריך!

כל הזכויות שמורות, עליזה פרץ, 2024
אין להעתיק, להפיץ, לשכפל, להציג או למסור לצד שלישי את התכנים.

עליזה פרץ
צמיחה אישית. הצלחה עסקית.

איך להפוך את הבנק לשותף חיובי בעסק שלך?

©

לקוחות רבים בוחרים לעבור בנק בהזדמנות הראשונה לאחר איזשהו קונפליקט עם הבנקאי שלהם או עם מנהל הסניף. הם כועסים ומחליטים לעבור בנק, אך בדרך זו הם פוגעים ב"תעודת הזהות" הבנקאית שלהם ובוותק שהם יכלו לצבור כלקוחות.



לא פעם ראיתי איך לקוחות מתנהלים לא נכון מול הבנק, לכן יצרתי את המדריך הזה, אשר יאפשר לך להפוך את הבנק לשותף חיובי בעסק שלך!
המדריך יאפשר לך לשפר את מעמדך מול הבנק באופן מיידי, להפוך ללקוח מוערך ולקבל שירות טוב ואישי יותר מהבנק.
בזכות השיטות שתלמדו ממני במדריך זה להתנהלות מול הבנק כבעלי עסק, לא תחששו יותר ממספר חסוי על צג הטלפון, ממנהל הבנק או מהפקידה המאיימת שתחזיר לכם שיק אם לא תפקידו עד השעה אחת.
המדריך הזה יכול לשנות את כל מה שחשבת על התנהלות מול הבנק בתור בעלי עסק עצמאי.

אז בואו נתחיל...

יש קשר הדוק בין הדרך שבה אנחנו מנהלים את חשבון הבנק לבין הדרך שבה אנחנו מנהלים את העסק שלנו

הנה מספר דברים שכל בעל עסק חייב לדעת על הבנקים:

- בנק הוא חלק בלתי נפרד מפעילותו של עסק, בין אם חדש ובין אם קיים. עובדתית, לא ניתן לנהל שום עסק ללא ליווי בנקאי מתאים. כל בנק פועל במסגרת המדיניות שלו וכל בנק מחליט מהו מבנה וגובה האשראי שיינתן לעסק החדש.
- הבנק מעדיף לקוח מסודר שיוכל לנהל לו את חשבון הבנק לאורך שנים שיוכל לבצע עמו עסקאות מתמשכות, הלוואות, מסגרת ניכיונות וכו׳.
- היום קל מאוד לעבור מבנק לבנק. הכל מתבצע און-ליין בלחיצת כפתור, כרטיסי אשראי, הרשאות, זיכויי, ספקים ומשכורות. אבל כדי שנוכל לעבור מבנק לבנק אנחנו צריכים להיות לקוחות טובים ומחוזרים, כדי שהבנק ירצה ויהיה מוכן לקלוט את הפעילות שלנו בשמחה ולעבוד איתנו לאורך זמן. לכל לקוח יש מעין ת.ז בנקאית והוותק הינו פרמטר חיובי שמוסיף נקודות לטובה במדד הסיכון של הלקוח.
- הבנק הוא ספק של כסף ואין שום סיבה שבעולם לא לנהל מולו מו"מ כמו שמנהלים מול כל ספק אחר שאנחנו בוחרים לעבוד מולו.

עליזה פרץ - יועצת פיננסית, מאמנת עסקית
www.alizap.co.il | aliza@alizap.co.il | 050-370-2453

עליזה פרץ
צמיחה אישית. הצלחה עסקית.

©

ראשית, בואו נלמד איך הבנק מגייס לקוחות? ואיך הוא מחליט למכור אשראי ללקוח?
מהם הבדיקות שהוא מבצע ומה עלינו לעשות כדי שהכוח יהיה בידיים שלנו?

היכולת שלנו להתנהל מול הבנק בעמדה גבוהה היא תלויה רק בהתנהלות הפיננסית שלנו בעסק ובכלל.
ניתן להתייחס לבנק כספק של כסף ולכן ניתן להתמקח על המחיר.



לא צריך לחשוש, הבנק לא מוכן לאבד מהר לקוח.
עלות הגיוס עבור הבנק הרבה יותר גבוה משימור.
הם יבוא לקראתכם במחיר העיקר שלא תינטשו,
אבל כדי שילחמו עליכם, אתם צריכים להיות לקוחות
שמדורגים ברמת סיכון נמוכה.

החדשות הטובות – אתם יכולים לשפר את המצב במהירות בעצמכם!
כיצד?
אתם צריכים לדעת להתנהל פיננסית נכון.

אז מהם הבדיקות שהבנק מבצע כדי לגייס לקוח ולמכור לו אשראי טוב?
להלן חמישת המפתחות:

- מפתח ראשון - בדיקת סימונים, התראות ושאין פיצול אשראי
- מפתח שני - הפרדה בין חשבון משק בית לבין חשבון העסק
- מפתח שלישי - בדיקת הנתונים הכספיים ודוחות
- מפתח רביעי - בדיקת יכולת פרעון
- מפתח חמישי- בטחונות

לאחר שנבדקו כל השלבים, מתקבלת ההחלטה הכי קריטית עבור הלקוח:
מחיר האשראי, פריים + תוספת הסיכון.
תוספת הסיכון היא הריבית שעליה יש לנהל את מו"מ מול הבנק.
שם אתם יכולים להוזיל את עלויות המימון אם אתם לקוחות מחוזרים.

עליזה פרץ - יועצת פיננסית, מאמנת עסקית
www.alizap.co.il | aliza@alizap.co.il | 050-370-2453

©

בדיקת סימונים והתראות

כדאי לבדוק ולהקפיד שאין סימונים והתראות ושאין פיצול אשראי. הסיבה לכך היא שיש בעיה לאשר במיידי הלוואות וזה אף מורכב יותר אם הלקוח הוא בסמכות הסניף, המנהלה או האיזור.
הקפידו להיות נקיים מסימונים והתראות, מבעיית מוסר תשלומים ומתביעות משפטיות.

<u>מערכת BDI</u>
הבנקים בודקים כל לקוח במערכת BDI. המערכת משקפת את מוסר התשלומים ומדרגת לקוחות טובים שיודעים לעמוד בהתחייבות ולשלם בזמן לספקים.

לפי כך חשוב מאוד לעמוד בהתחייבויות! אין להתחייב לדבר שאין יכולת לעמוד בו. לפעמים אי העמידה בהתחייבות לא תלויה בנו, אך דיי בכך שלקוח שלנו לא שילם בזמן וזה משפיע עלינו ועל היכולת שלנו לשלם את ההלוואות ואת התשלומים לספקים.
כשדבר כזה קורה אנו מצטיירים כלא אמינים וזה מערער את האמון שהבנקאי ירכוש כלפינו.
דבר שעשוי לפעול לרעתנו.

במערכת BDI כולל את התביעות המשפטיות שיש ללקוח מול כל הגורמים השונים, לכן חשוב מאוד לשלם בזמן.

<u>חוק נותני אשראי</u>
החוק אומר שאם לקוח לא שילם לספק כלשהו מעל 60 יום והספק שלח דרישת חוב, המערכת מסמנת את הלקוח כבעייתי ושיש לו בעיה במוסר התשלומים.
מהסיבה הזו אין להקל ראש באף חוב.
דין פרוטה כדין מאה.



©

הפרדה בין חשבונות

ניהול החשבון העסקי, לא כחלק מהמחלקה עסקית, פוגע בכם כי אתם לא מקבלים את התמהיל הנכון לעסק. מתייחסים אליכם כחשבון משק בית ולא כחשבון עסקי. לכן כאשר תפרידו את החשבונות תהיו מחוזרים ע"י הבנק והוא ירדוף אחריכם בכדי למכור לכם אשראי טוב וזול.

הקפידו לנהל את חשבון העסק וחשבון משק הבית באופן מקצועי ולהציג את פעילותכם בצורה ברורה כלפי הבנק. כולל חשבון בן/בת הזוג, קבוצות והשפעה של בני הזוג על הסיכון בחשבון.

הבנק, בדיוק כמו כל הספקים שלנו, מעוניין במערכת יחסים ארוכת טווח. הוא ישמח לתת לנו את השירות הכי טוב, אך זה תלוי בנו בין אם קיבלנו את המחיר הטוב ביותר או לא.
במידה ואנחנו מנהלים את החשבון בצורה נכונה ובמידה ואנחנו יודעים להתמקח, נקבל מחיר טוב יותר.

<u>מעקב יומיומי באינטרנט</u>
היום יותר מתמיד ניתן לעקוב אחרי התנהלות בחשבון באינטרנט באופן קל, נוח וזמין.

<u>תוספת הסיכון</u>
הבנק מסתכן כאשר הוא מלווה לנו כסף, שכן ישנו סיכון שלא נוכל להחזירו.
לכן זה תמיד נכון לבקש הלוואה בזמן שאנחנו מתנהלים נכון ולא כשאנחנו לחוצים או בחריגה.
כאשר לא נתנהל בצורה נכונה, אנחנו נהיה שבויים לו. במצבים אלו הבנק ייתן לנו ריבית גבוהה כי אנחנו ניחשב כלקוח בסיכון גבוה.

איך הבנקאים יודעים זאת?
ישנם קריטריונים ממחושבים שלפיהם הלקוח מדורג כל חודש בהתאם להתנהלות שלו בחודש שעבר. הבנק בעיקר בודק תשלום הלוואות בזמן, חריגות ושיקים חוזרים.

<u>התנהלות בתוך מסגרות האשראי המאושרות</u>
אמינות היא שם המשחק!
יש לדווח מראש על חריגות צפויות, עיכוב בתקבולים מלקוחות או תשלום לספק שנשכח.
לא כדאי להעלים עובדות או לא לשתף את הבנקאי, מפני שהבנק אינו אוהב הוצאות לא צפויות ובלת"מים. כלקוחות, אם נעלים עובדות, אנו נפסיד ונשלם לבנק את הסכום הגבוה ביותר.

©

דוחות כספיים

בדקו את הנתונים הכספיים שלכם כולל: דוחות רווח והפסד, מאזן בוחן ותזרים מזומנים.

הבנק יבקש מכם דוחות אלו על מנת לבדוק את הפעילות שלכם ולבדוק האם העסק רווחי, האם הדיווח למע"מ תואם את ההכנסות בדוח רווח והפסד, האם יש הוצאות גדולות מידי ברווח והפסד. הבנקאים יבקשו גם תשובות על כל פעילות חריגה וחשוב שתדעו לתת הסברים.

בעיה נוספת שעלולה לצוץ: לעיתים רואה החשבון שלכם ימליץ לבצע תכנוני מס או לדווח על הפסדים.כשתגיעו לבקש אשראי בלי יכולת החזר הבנק יבין שאתם בהפסד, כך שהוא לא יוכל לאשר את ההלוואה.

תדאגו שהדוחות הכספיים שלכם ישקפו את המצב הנכון, כל עסק המטרה שלו היא רווח.
אם אתם רוצים לגדול ולהתפתח ושהבנק יעזור לכם לצמוח תציגו את המספרים הנכונים.
שתפו את הבנק בכל התפתחות עסקית, בקשו פתרונות לבעיות פיננסיות והכי חשוב – עשו זאת בטרם הבעיות צצות לפתע. ברוב המקרים, הבנק ישמח לסייע לכם מכיוון שהוא לא רוצה לאבד אתכם כלקוחות.

תתאימו את מסגרות האשראי להתנהלות הבנקאית, כדאי להגדיל מעט את מסגרת האשראי על מנת שלא תחרגו ותשלמו ריבית חריגה, ריבית החובה מדורגת בכל בנק כך שככל שאתם מתקרבים לקצה של המסגרת אתם משלמים יותר ריבית.



©

בדיקת יכולת פרעון

בשלב זה בדקו את יכולת הפירעון שלכם.
בדוחות מע"מ צריך לראות שיש רווח ועודף תזרמי על מנת שתוכלו להחזיר את ההלוואה, לכן חשוב להגדיל הכנסות ולצמצם הוצאות.
כושר ההחזר, ללקוח עסקי, מחושב משורת הרווח ובניכוי תשלום הלוואות שוטפות ותשלום משכורת לבעלים.
הבנק בודק כמה הלקוח ממונף, המינוף צריך להיות עד 35% מההכנסות ללקוח פרטי.
במידה ואין יכולת פירעון הבנק לא יכול לאשר לכם את האשראי.



בטחונות

זהו השלב האחרון בשיקולי האשראי של הבנקאי הביטחונות הם רק חלק מתהליך ההלוואה.
הכרתי לקוחות רבים שהיו מציעים בטחונות ולא מקבלים אשראי בגלל שהדוחות הכספיים שלהם שלילים, הבנק מבקש שהלקוח ימציא בטחונות בעיקר כדי להראות שהלקוח עומד מאחורי העסק, שהוא אחראי, שהוא משקיע כסף מכיסו הפרטי.
ישנם מנהלי סניפים בעלי סמכות לתת אשראי ללא בטחונות, דבר התלוי באופי הלקוח. אם הלקוח מציג איתנות פיננסית ושהוא עומד בכל התחייבויותיו, מוסר תשלומים גבוה, העסק רווחי , הוא יודע לייצר פיקדונות וחסכונות, אם התחייב להפקיד והוא עומד במילתו - מנהל הסניף ירצה למכור לו אשראי גם ללא בטחונות.

הבנק מחזר אחרי לקוחות וכמו כל עסק גם הוא מעוניין להגדיל רווחים מגיוס לקוחות, לקוח חדש לבנק מביא הכנסה גבוהה, הבנק כל הזמן נמדד על הגידול בלקוחות שמביאים לגידול באשראי. עולם הדיגיטל והרצון של הבנקים לגדול תמיד מאפשר לך הלקוח לנהל מו"מ על המחיר, כולם רוצים שתנהל אצלם את חשבונך.

לאחר שתאמצו את אסטרטגיית הלקוח המחוזר, תיישמו את חמשת המפתחות ולתנהלו מו"מ ממקום של עוצמה וכוח **תהפכו ללקוחות מחוזרים ע"י הבנק.**

לאחר שתתנהלו פיננסית נכון כל בנק ירצה לקוחות כמוכם.

אז כמה טיפים אחרונים:

- בצעו סקר שוק.
- נהלו משא ומתן מול מספר בנקים, במטרה לשפר תנאים ולהפחית עלויות.
- בצעו פגישות עדכון תקופתיות - אחת לתקופה כדאי להיפגש עם הגורם המטפל בבנק המהווה בדרך-כלל את סמכות האשראי המתאימה. זאת לשם עדכון, התאמת מסגרות למצב קיים ובהתאם לצפי עתידי, בחינה של הרחבת הפעילות, עדכון עמלות ותעריפים. רצוי וכדאי שהפגישה תתקיים בבית העסק. מנהלי סניפים ובנקאים אוהבים להגיע ולבקר בבית העסק, ככה גם הם רואים את העסק שלכם ובוחנים את התנהלותו. אם המקום מסודר ואתם מתנהלים נכון מול העובדים שלכם - זה יעזור לכם בשיקולי האשראי.
- תערכו תחזיות בצורה ריאלית - עסקים רבים נוטים להציג תחזיות המשקפות מאוויי לב יותר מאשר מציאות. בטווח הקצר הדבר אולי יהווה לעזר לעסק לקבל מסגרות ותנאי אשראי מועדפים, אך יש לקחת בחשבון כי בטווח הארוך אם אכן בסופו של דבר התחזיות לא יתממשו, הדבר יכול להוות עילה בידי הבנק לדרוש פירעון חלק מהאשראי או לבקש חיזוק לביטחונות הקיימים. כמו כן, הדבר יכול לפגוע באמינות הלקוח שאת חשיבותה ציינו לעיל.
התאימו המימון לצורך הספציפי - אל תממן נכסים שהם במהותם לזמן ארוך, באשראי לזמן קצר, ולהיפך, אל תממנו צורכי הון חוזר באשראי לזמן ארוך. עלינו לשלוט על תזרים המזומנים של העסק ולא לבצע השקעות מהשוטף.
- התאימו את גובה החזר הוק של ההלוואה ליכולת הפירעון שלכם, אל תיקחו הלוואות קצרות מועד כי הריבית היא אטרקטיבית. אם בסופו של דבר לא תעמדו בהחזרים, תאלצו לשלם ריבית דריבית כי אתם מנצלים את מסגרת האשראי על מנת לשלם את ההלוואה.

איך להפוך את הבנק לשותף חיובי בעסק שלך?

לקוח שיפעל על-פי עקרונות וכללים אלו יוכל לשפר את יחסיו עם הבנק, מה שמוביל במקרים מסויימים לקבל תעריפים משופרים ולהתנהל מול הבנק בצורה אפקטיבית יותר. דאגו שיהיה לכם בנקאי אישי שידאג לאינטרסים שלכם, שידו לא תהיה קלה על ההדק בזמן שאתם בצרה, תפתחו אתו קשרים אישיים, תפרגנו לו.
כדאי לנסות וליישם את הסעיפים בהדרגה ולזכור כי "הבנק אינו אויב"
נהפוך הוא: **שיתוף-פעולה עם הבנק עשוי להצעיד עסקים קדימה בבטחה.**

על מנת שתוכלו לעשות את הצעד הראשון ולהתנהל נכון בחשבונות הבנק שלכם, אני מזמינה אתכם ליהנות מההטבה המצורפת. ביחד נזהה את הטעויות הקיימות בניהול החשבון ותקבלו את הפתרונות הרלוונטיים עבורכם:

חצי שעת ייעוץ פיננסי ללא עלות וללא התחייבות



למימוש ההטבה לחצו על האייקון ונעבור לשיחת וואטסאפ

אם עדיין לא הכרנו...

אני עליזה פרץ, מובילה אנשים ועסקים לצמוח ולמקסם את היכולות, העוצמות והחוזקות הטמונות בהם. מלווה עסקים להצלחה מעשית, פיננסית ומקסום מכירות.

לאחר כ-17 שנה בעולם הבנקאות, במחלקות העסקיות בבנק הפועלים – החלטתי לצאת לעולם העצמאות, ללוות ולעזור לבעלי עסקים לממש את החלום, לחיות באיכות חיים וברמת חיים שחלמו עליה ולממש את החזון שלהם.

מאז שיצאתי לעצמאות ליוויתי מאות בעלי עסקים באמצעות שיטה שפיתחתי. בתהליך בונים גם אסטרטגיה עסקית, ותכנית פעולה שיעניקו לך סדר במספרים, תכנון פיננסי המובילים לגידול שורת הרווח.
בשנתיים האחרונות שותפה ובעלים בחברת ייעוץ עסקי גדולה.

אני בעלת תואר שני (MBA) במנהל עסקים, דרקטורית במכללת עמק יזרעאל ובחברה הכלכלית בגלבוע, מאסטרית NLP, כותבת טור כלכלי בעמקניוז המתפרסם כל בשבוע.

כל הזכויות שמורות, עליזה פרץ, 2024
אין להעתיק, להפיץ, לשכפל, להציג או למסור לצד שלישי את התכנים.

עליזה פרץ - יועצת פיננסית, מאמנת עסקית
www.alizap.co.il | aliza@alizap.co.il | 050-370-2453
עליזה פרץ
צמיחה אישית. הצלחה עסקית.