

Kredietbeoordeling van de banken: zorgt Bazel II voor transparantie?

De Bazel II normen leggen minimale kapitaaleisen op aan de banken met de bedoeling om te komen tot een meer stabiel financieel systeem. Uiterlijk begin 2007 treedt Bazel II in voege. Vanaf dan dient elke bank op haar uitstaande kredieten risicowegingen toe te passen, die naargelang de aard van het risico meer of minder beslag zal leggen op haar eigen vermogen. Het aanhouden van kapitaal is een dure aangelegenheid voor een bank en kan wezenlijk het rendement op het eigen vermogen beïnvloeden. Onder Bazel I diende de bank 8% van het ontleende geld aan te houden als eigen vermogen. Die zogenaamde Cooke-ratio was identiek voor zowel een zeer goede ontlenaar als voor een minder solvabele debiteur. In Bazel II wenst de regelgever aan dit euvel tegemoet te komen en eist dat de bank meer of minder kapitaal reserveert afhankelijk of de kans op betalingsmoeilijkheden, groter of kleiner is. Welke effecten heeft dit op uw bankkredieten? Hoe vertaalt het aanhouden van méér of minder kapitaal zich naar uw interestlasten of leningsvoorwaarden? Welke eisen zullen de banken stellen? Hoe transparant zal het beslissingsproces zijn bij de bank?

Risicogedifferentieerde prijszetting

Indien we vertrekken van een fictieve kredietportefeuille met een brutowinstmarge van 2%, een gemiddeld af te schrijven verlies van 0,35% en een aanvaardbare werkingskost, dan bekommen we:

Kredietportefeuille:	1.000.000 €
Bruto winstmarge van 2%:	20.000 €
Gemiddeld debiteurenverlies van 0,35%:	3.500 €
Interne bankkosten (cost/income 60%):	12.000 €
Belastingen	1.500 €
Netto resultaat	3.000 €
Benodigd eigen vermogen (8% Cooke-ratio)	80.000 €

Hierdoor haalt de bank in ons voorbeeld een rendement op het eigen vermogen van 3,75% (3.000/80.000).

Onder Bazel II zal een kredietportefeuille met een hoger risico, meer eigen vermogen moeten aanhouden. Als we er van uitgaan dat de bank i.p.v. 8%

eigen vermogen 12% dient te reserveren, dan zakt het rendement van 3,75% naar 2,5% (3.000/120.000). In de praktijk zal de bank geen genoegen nemen met een daling van haar rendement en zullen de marges opgetrokken worden. Hier in het voorbeeld zal vermoedelijk de marge met 1,25% (3,75%-2,5%) opgetrokken worden, dus van 2% wordt 3,25%. Concreet, indien een bedrijf een kaskrediet had met een basis van 8,75%, dan wordt de interestvoet opgetrokken van 10,75% naar 12%. Anderzijds kan de bank voor goede risico's minder kapitaal aanhouden. In bovengenoemd voorbeeld kan haar rendement stijgen naar 7,5% (3.000/40.000) indien er maar 4% i.p.v. 8% kapitaal moet aangehouden worden. Het spreekt echter voor zich dat een triple A debiteur hiervan zal willen meegenieten en dat de marge van de bank op deze kredieten sterk zal gereduceerd worden.

De gevolgen van die zogenaamde risicogedifferentieerde prijszetting worden nu al gevoeld in de bedrijfswereeld doordat banken anticiperen op de verplichtingen vanaf 2007. Verwacht wordt dat de kosten voor kredieten aan KMO's (KMO gedefinieerd volgens EU-normen: <50 miljoen euro zaken-cijfer), gemiddeld met 15 tot 20% zullen stijgen.

Strengere bankeisen op het gebied van kredietverstrekking

Naast een aangepaste prijszetting zal ook de kredietpolitiek van de banken bijgestuurd worden.

De meeste banken gebruikten reeds een 10-tal jaar risicomodellen, doch Bazel II legt nu de banken stringentere eisen op en vraagt dat het risicobeheer wetenschappelijker en objectiever wordt onderbouwd. De kredietverstrekker zal ondermeer de professionele bekwaamheid, de marktpositie van het bedrijf, de terugbetalingcapaciteit en het eigen vermogen van het bedrijf kritisch analyseren.

De professionele bekwaamheid van het management is belangrijk voor de waardering van een bedrijf. In de ratingmodellen zal dit criterium echter minder gewicht meekrijgen dan harde cijfers, doordat men streeft naar objectieve criteria i.p.v. subjectieve. Hetzelfde geldt voor het businessplan: het is aangewezen om een degelijk uitgewerkt bedrijfsplan, marketingplan, concurrentieanalyse, productstrategie, enz... te hebben maar de meeste ratingmodellen zullen er minder waarde aanhechten omdat de beoordeling van die plannen te subjectief is. De terugbetalingcapaciteit zal voornamelijk beoordeeld worden aan de hand van de historische cashflows van het bedrijf. Hier ook zal men eerder kijken naar de reële prestaties dan naar de plannen. Er zal ook rekening gehouden worden met eventuele liquiditeitsspanningen of achterstanden in aflossingen in het verleden. De cashflows zullen ook meer aantoonbaar en transparanter moeten zijn dan vroeger. Daar waar dat een KMO bedrijfsleider zijn "reële rentabiliteit" vroeger kon toelichten in een confidentieel gesprek met zijn bankier, zullen de toekomstige ratingmodellen hiermee geen of nauwelijks rekening mee houden. Om de rentabiliteit

van de exploitatievennootschap transparanter te maken en een betere rating te bekomen bij zijn bank, zou een bedrijfsleider bijvoorbeeld kunnen opteren om te werken met een managementvennootschap. Het is duidelijk dat financiële ratio's belangrijker zullen worden in kredietbeslissingen.

Naast rentabiliteit en liquiditeit, zal het eigen vermogen van het bedrijf bepalend zijn voor het al dan niet toekennen van een krediet. Onderkapitalisatie zal in de ratingmodellen zwaarder afgestraft worden. Vaak is onderkapitalisatie het gevolg van de oude "Belgische fiscale reflex". Doordat de banken gebruik zullen maken van Europese modellen zal er echter geen rekening gehouden worden met de Vlaamse eigenheden in de balansen. Winstreservering en kapitaalinjecties zijn al fiscaal interessanter geworden. Extra fiscale stimuli zouden bedrijven kunnen aanmoedigen om hun eigen vermogen te verstevigen. Dit zou kunnen door verder de vennootschapsbelasting te verlagen of door een belastingskrediet toe te kennen bij een kapitaalsverhoging.

Ook voor de KMO bankier is hier een rol weggelegd: de bankier zou de ondernemer moeten helpen om het familievermogen zo te structureren dat het optimaal inzetbaar wordt voor het bedrijf.

Vele KMO's hebben al de gevolgen van onderkapitalisatie ondervonden doordat bankiers leningen niet wilden verlenen of doordat er bijkomende persoonlijke garanties werden gevraagd. Dergelijke persoonlijke waarborgen leiden uiteraard tot een minder duidelijke scheiding tussen het bedrijfsrisico en het privé-kapitaal van de ondernemer.

Transparantie

De Raad van de Europese Unie gaf in 2001 de opdracht aan de Commissie, om een Europese gedragscode op te stellen bestemd voor de banken en de KMO's. In 2003 werd de tekst ter ondertekening voorgelegd aan de betrokken partijen. Tussen de leden van de Europese Bankfederatie (FBE) was echter geen consensus mogelijk doordat ze vreesden dat hun beslissingsmacht zou lijden onder de verplichtingen op het gebied van transparantie. De FBE vreesde dat het volledig transparant maken van het beslissingsproces, een eerste stap zou betekenen naar het verwerven door de bedrijven van "een recht op krediet". De Belgische Vereniging van Banken (BVB), samen met Agoria, VBO, Unizo en UCM, spraken als reactie op deze mislukking een gedragscode af op Belgisch niveau. Deze nieuwe gedragscode legt de nadruk op wederzijds vertrouwen, open dialoog tussen de partijen en transparantie.

"Transparantie" is blijkbaar het nieuwe buzzword geworden in de Bazel II problematiek. We moeten echter vaststellen dat die transparantie voornamelijk van de bedrijfskant moet komen: "De KMO zal alle nuttige informatie, zoals een ondernemingsplan, jaarrekeningen, haar huidige financiële situatie ter kennis brengen..., alsook al haar verbintenissen ten opzichte van andere banken...". Verder lezen we: "De KMO zal de kredietinstelling informeren wanneer zij belangrijke veranderingen verwacht of ondervindt

SAMENGEVAT

Op korte termijn zal de impact van Bazel II op de kredietverlening naar bedrijven duidelijk worden. Op heden zijn de nieuwe ratingmodellen een gesloten blackbox.

Toch kunnen we enkele belangrijke richtingen onderkennen in het kredietbeoordelingsproces bij de Belgische banken en zijn er interessante voorbeelden in het buitenland van banken die de kredietrating wel transparant willen maken voor hun klant.

Zijn er onder Bazel II winnaars, verliezers maar ook opportuniteiten te verwachten?



Voor u doen we alles, behalve de schijn hoog houden.

Dicht bij u staan, maar zonder overdrijven. Uw mening respecteren, maar objectief advies geven. Tot uw dienst staan, maar zonder loze beloften. Dat is Private Banking bij ING. U kunt bij één enkele gesprekspartner terecht: uw Private Banker. Die laat u meegenieten van de internationale expertise van ING. Hij helpt u om uw vermogen op te bouwen, efficiënt te beschermen en in de allerbeste omstandigheden over te dragen. Telkens pakt hij uit met de oplossingen die het best aansluiten bij uw persoonlijke situatie. Zodat hij uw volledige vertrouwen verdient. Bel hem vandaag nog.

☎ 02 464 64 64

www.ingprivatebanking.be

ING 
PRIVATE BANKING

die een invloed op de betrekkingen met haar bank kunnen hebben.”

De bank verplicht zich anderzijds om transparante voorwaarden te hanteren, de kredietbeslissing op een duidelijke manier mee te delen, alsook de belangrijkste factoren die de beslissing en risico inschatting hebben beïnvloed, te verduidelijken wanneer die relevant zouden zijn. De bank houdt hiermee wel een forse slag om de arm. Wat is relevant is en wat niet? Hoe gebeurt de risico inschatting? Welke factoren zijn doorslaggevend?

De vrees bij de bedrijven bestaat dat de vroegere uitleg bij een weigering “het kredietcomité heeft beslist om geen extra krediet te geven”, vervangen zal worden door “uw interne kredietrating volgens het Bazel II model laat niet toe uw krediet te verhogen”.

Tijdens een ronde tafel discussie die georganiseerd werd op 30 november jl. door CEPS pleitte de heer Sven Matthiessen, verantwoordelijke bij één van de grootste Duitse spaarbanken (DSGV) en een belangrijke kredietverstrekker aan KMO's, voor een volledige transparantie van het kredietbeslissingsproces. Hij is sterke voorstander om de elementen en de formules in de kredietrating openbaar te maken, zodanig dat de klanten weten waaraan zij moeten werken om te voldoen aan bepaalde normen om meer krediet te kunnen krijgen of om te kunnen genieten van lagere tarieven. De heer Fred von Dewall, General Manager en Chief Economist van de ING Group, begreep de frustratie bij de bedrijven, die de ratingmodellen bij de bank de nieuwe blackbox noemden en hoopte dat er onder concurrentiele druk meer transparantie zou ontstaan bij de kredietverleners. Hij achtte echter de kans klein dat die openheid er snel zou komen, doordat de angst bij de banken te groot is om verplicht te worden om te financieren als er voldaan is aan een aantal parameters.

Ondertussen maakte de CEO van DSGV bekend dat de bank vanaf 1 april 2005 aan alle kredietvragers, een volledige sterktezwaakanalyse van hun bedrijf zal aanbieden, zodanig dat de klant weet welke acties hij moet ondernemen om een betere rating te bekomen bij DSGV.

De bedrijfsweld in België kan enkel hopen dat Belgische banken snel “openheid in de interne kredietrating” zal gebruiken als argument in hun marketingstrategie en afstappen van “dat is interne keunen..., meesterkoks maken ook hun recepten niet bekend” of “we kunnen ons ratingmodel niet bekend maken omwille van de concurrentie”.

Conclusie: verliezers, winnaars en opportuniteiten

Aan de verliezerszijde vinden we bedrijven die onder gekapitaliseerd zijn waaronder, starters en snelle groeiers. Indien zij geen privé-waarborgen kunnen stellen, dan zullen deze bedrijven weinig of geen bankkredieten kunnen gebruiken. Kleine bedrijven zullen op hun kredieten ook hogere marges aangerekend krijgen dan een aantal jaar geleden.

Voor het uitbreiden van bankkredieten zal er minder gewerkt worden met vage waarborgen zoals “pand handelsfonds”, “krediet op basis van notoriëteit” en zullen er sneller harde privé-garanties gevraagd worden. Tot de winnaars mogen we zeker de bankwereld en al haar klanten rekenen. Immers door de toepassing van Bazel II bekommen we de zekerheid dat het financiële systeem stabiel zal zijn op internationale schaal. Crisissen in het financiële systeem, zoals we die gekend hebben in Zuid Oost Azië, Japan of Mexico, zouden hiermee moeten kunnen worden vermeden. De grote solvabele bedrijven zullen zich gunstiger kunnen financieren. De middelgrote bedrijven zullen kunnen onderhandelen over hogere of goedkopere kredieten indien zij de elementen kennen die zij kunnen beïnvloeden in het ratingsysteem van de banken. Leasing- en factoringmaatschappijen zullen meer klanten aantrekken die niet aan de bak komen bij hun bankier. Vaak gebeurt het nu al dat banken hun klanten met een zwakkere solvabiliteit of snelle groeiers waar het eigen vermogen de omzet niet kan volgen, doorverwijst naar hun factoringfilialen. We mogen vermoeden dat de factoring en aanverwante bedrijven hun omzet sterk zullen zien stijgen in de komende jaren. In de markt zal er vermoedelijk ook een verschuiving plaatsvinden van bankkrediet naar leverancierskrediet. Immers, bedrijven die weinig of

geen bankkrediet genieten zullen (moeten) teren op leverancierskredieten. Hierdoor zullen de kredietverzekeraars een groter risico ondergaan: gemiddeld zullen de openstaande bedragen langer openstaan (hogere DSO), waardoor het risico op niet-betaling stijgt. Daarnaast zullen de minder goede debiteuren, meer leverancierskrediet gebruiken en de solvabele debiteuren zullen doordat ze goedkoper bankkrediet kunnen gebruiken, minder leverancierskrediet behoeven. Er zal dus een verschuiving optreden naar slechtere debiteuren.

Anderzijds biedt het ook kansen voor de kredietverzekeraars: door de langere DSO zal er in de markt een verhoogd gevoel van onveiligheid ontstaan. De stimulus om zich te verzekeren verhoogt hierdoor. Ook de bedrijfsinformatiekantoren en de incassokantoren kunnen garen spinnen uit de grotere onzekerheid en langere DSO. Bazel II biedt ook aan alle overige bedrijven opportuniteiten. Het toekennen van extra krediettermijnen aan kleine bedrijven, aan starters, aan snel groeiende bedrijven of aan bepaalde sectoren die in het ratingmodel van de bank als negatief gebrandmerkt worden, kan -meer dan vroeger- een goede marketingstrategie zijn om binnen te dringen in bepaalde markten, om belangrijke klanten aan zich binden of om concurrenten uit bepaalde markten te houden. Uiteraard heeft een dergelijke strategie gevolgen voor de leverancier zelf: hij zal extra bedrijfskapitaal moeten aanspreken en neemt een groter debiteurenrisico. Voor het eerste gevolg kan hij extra bankkredieten aangaan. Indien hij een goede solvabiliteit en trackrecord heeft zal hij die kredieten krijgen aan een goede prijs. Voor het tweede gevolg kan hij een gedeeltelijke of een volledige kredietverzekering aangaan.

De vraag is echter of de leverancier die kosten zal kunnen opnemen in zijn totale prijs. Alles hangt af van de prijselasticiteit: welke prijs is de afnemer bereid om te betalen voor de financiering die hij nu krijgt van zijn leverancier i.p.v. zijn bankier?

LUDO THEUNISSEN, INSTITUUT VOOR KREDIETMANAGEMENT, VLERICK LEUVEN GENT MANAGEMENT SCHOOL

Procedures afdwingbaar maken

Om het kredietmanagement op een beheersbare manier te laten verlopen hebben we regels en richtlijnen nodig, liefst in de vorm van geschreven procedures.

In de voorgaande bijdragen hebben we dan ook de noodzaak en de inhoud van dergelijke procedures voor de verschillende aspecten van kredietmanagement behandeld. Ervaren kredietmanagers zullen daarbij ongetwijfeld de kritische bedenking maken, dat het wel mooi is een hele reeks procedures en richtlijnen uit te werken, maar dat daardoor het kredietmanagement nauwelijks vooruit komt als de betrokkenen (en dat kunnen er toch heel wat zijn) zich niet aan deze procedures houden.

In de afdeling kredietmanagement

Bij de betrokkenen hebben we om te beginnen

uiteraard het kredietmanagement zelf: in de afdeling kredietmanagement waar men zowel preventief als curatief optreedt zal men zeker het goede voorbeeld moeten geven. Het slechtst denkbare scenario hierbij is er een waarbij we vaststellen dat men de procedures als een overbodig stuk bureaucratie beschouwt waar men enkel naar terug grijpt om zich bij gelegenheid in te dekken tegen vervelende (interne en soms ook externe) klanten. Voor de rest houdt men zich aan de eigen intuïtie, de eigen manier van werken en de eigen basis voor het nemen van beslissingen. Het is duidelijk dat in dat geval de afdwingbaarheid van de procedures naar andere afdelingen zeer moeilijk en in feite weinig zinvol zal zijn. Maar ook indien de grote lijnen van de procedures gevolgd worden, kan het toch voorkomen dat de toepassing ervan nogal opportu-

nistisch gebeurt: bijvoorbeeld voor de klantenopvolging zal vaak vastgesteld worden dat de ‘lastige’ klanten (de klanten die moeilijk doen en onaangenaam reageren als we hen opbellen om te vragen waar de betaling van onze facturen blijft) de vervelende neiging hebben systematisch naar achter te verhuizen in de lijstjes voor opvolgingsacties. Het is duidelijk dat, als we willen dat de opgestelde procedures ook daadwerkelijk gerespecteerd en gebruikt worden, we moeten beginnen in de eigen afdeling en de eigen activiteit. In dit geval is de voorbeeldfunctie ongetwijfeld zeer relevant en belangrijk. Dus geldt voor alle medewerkers van kredietmanagement als uitgangspunt dat zij de verantwoordelijkheid dragen voor het kredietmanagement en dus ook voor de procedures en de correcte toepassing ervan.