



KAKO SE SPREMITI ZA BANKU?



VUKOVIC & PARTNERS
Advokatska kancelarija - Law firm

Kako se spremi za banku?

Imate dobru ideju, osnovali ste kompaniju a onda ste se susreli sa brojnim izazovima u pogledu finansiranja i daljeg razvijanja početne ideje. Ovo je ujedno prvi i osnovni izazov sa kojim se mnoge mlade kompanije susreću.

I Finansiranje u prvim godinama poslovanja

Kako biste došli do neophodnog početnog kapitala, razmišljate o pozajmici sredstava iz neke finansijske institucije i odlazite u poslovnu banku. Međutim, tamo nailazite, na prvi pogled, na nepremostivu prepreku. Bankarski savetnik Vas obaveštava da je za dobijanje bankarskog proizvoda neophodno da kompanija postoji minimum 12 do 24 meseca.

U praksi se biznisi u prve dve godine svog poslovanja, zbog gore pomenutih uslova banaka, najčešće finansiraju iz sopstvenih sredstava i/ili pozajmica a oni koji imaju sreće ili malo više znanja, mogu pronaći i način da se finansiraju kroz crowdfunding.

Crowdfunding, ili grupno finansiranje, predstavlja alternativni način prikupljanja sredstava. Putem crowdfunding-a premošćava se finansijski jaz u ranim fazama razvoja ideje ili projekta, prikupljanjem sredstava od velikog broja pojedinaca, prvenstveno putem internet platformi. Na taj način Vaša ideja, proizvod ili usluga postaje vidljivija u zajednici i formira se prva linija podrške i/ili korisnika. Promovisanje ideje iz bilo koje oblasti, kroz dobro koncipiranu online kampanju, pruža mogućnost sticanja željenog početnog kapitala. Taj početni kapital obezbeđuju osobe iz bilo kog dela sveta koje su se iz najrazličitijih razloga zainteresovale za Vašu ideju i zato žele da podrže kampanju i ulože novac u nju. Ovaj način prikupljanja sredstava je jednostavniji, jer za razliku od bankarskih kredita, ne zahteva garancije i/ili žirante.

II Dočekali ste kreditnu sposobnost, spremni ste za banku, aplicirate za kredit, šta prvo treba da znate?

Ukoliko ste kreditno sposobni, što je najčešće i slučaj u praksi, odlazite u banku i aplicirate za potrošački ili gotovinski kredit. Ono čime će se ovaj tekst pre svega baviti, jeste šta se dešava od momenta kada ste prevazišli početničke probleme, uspeali ste da održite biznis dve godine i makar teoretski možete da aplicirate za kredit. Informisanost oko toga kako izgleda proces apliciranja za dobijanje bankarskih proizvoda, od ulaska u banku do realizacije i izbora odgovarajućeg kredita, može da Vam uštedi mnogo vremena.

Nakon što klijenti izraze želju za uspostavljanje poslovnog odnosa, bankarski savetnici prikupljaju informacije o potencijalnim klijentima, vrše procene potencijalnih klijenata sa preliminarnim rejtingom - analiza ispunjenosti uslova za dobijanje bankarskog proizvoda i njihovih povezanih lica.


U skladu sa preliminarnom analizom, banka vrši proveru rizičnih lista, sankcionih lista, osetljivosti delatnosti i drugih procena finansijskog položaja klijenta.

Već prilikom ovog koraka banka može odlučiti da odbije davanje indikativne ponude klijentu.

Naime, Savetnik banke vrši preliminarnu procenu dostavljene dokumentacije na osnovu raspoloživih, javno dostupnih baza podataka, te ukoliko zahtev nije prikladan za dalju obradu i potencijalna odobravanja, usled zakonskih smetnji ili internih akata banke, banka će obavestiti klijenta da ista nije spremna da dostavi indikativnu ponudu.

Svaka poslovna banka ima svoje posebne zahteve u pogledu dokumentacije koju je potrebno dostaviti radi započinjanja procesa obrade podataka i provere ispunjenosti mogućnosti za apliciranje za neki od





bankarskih proizvoda. Ono što je za sve banke bitno odnosno osnovni uslovi koje klijent treba da ispuni i na koje treba da obrati pažnju, možda i pre apliciranja za kredit, su:

1. Klijent ima pozitivan neto rezultat u poslednje 2 godine - Poslovni rezultat je ekonomska kategorija koja pokazuje finansijski rezultat poslovanja nekog privrednog subjekta u smislu razlike njegovih ukupnih prihoda i rashoda. U slučaju da su poslovni prihodi preduzeća veći od poslovnih rashoda pojavljuje se pozitivan poslovni rezultat, odnosno dobit, dok se u slučaju većeg obima poslovnih rashoda od poslovnih prihoda, javlja negativan poslovni rezultat koji nazivamo gubitak.

2. Klijent nema evidentirane docnje - Docnja podrazumeva kašnjenje pri izvršavanju neke obaveze. Kada govorimo o docnji koja interesuje poslovne banke, one podrazumevaju kašnjenje u izvršavanju novčanih obaveza na vreme, pa će se klijenti koji ne servisiraju svoje obaveze pravovremeno prema bankama i ostalim finansijskim institucijama, naći na posebnim listama koje ukazuju na loš rejting a samim tim i na otežanu mogućnost dobijanja nekog kreditnog proizvoda. Dakle na navedenim listama pre svega se nalaze klijenti koji prema bančnim računicama i analizama neće moći da isplate kredite za koje podnesu zahtev. Docnja dalje podrazumeva da klijent nije bio u blokadi tokom svog poslovanja. Ovaj podatak je vidljiv u prinudnoj naplati koju vodi NBS a do istog podatka se može doći i u izveštaju kreditnog biroa. Kreditni biro se proverava kako za klijenta tako i za vlasnika/osnivača klijenta, kao njegovog povezanog lica.

2.1. Klijent i njegova povezana lica nisu u statusu: utužen, u stečaju, fraud, nemaju otpise ni blokirane tekuće račune. Povezana lica prolaze kroz istu vrstu finansijske i imovinske kontrole kao i klijent koji aplicira za kreditni proizvod.

Kreditna istorija je veoma važna jer kroz nju banka posmatra ponašanje klijenta u prethodnim periodima, kojom prilikom se vrši provera postojanja dugovanja i ponašanja u poslovanju ili tzv Kreditni rejting. Ono što je važno znati jeste da loš kreditni rejting kao podatak o dugovanju ne zastareva. Podaci o uslugama, i pozitivni i negativni, će biti prikazani u izveštajima Kreditnog biroa 3 godine za fizička lica, odnosno 5 godina za pravna lica i preduzetnike, računajući od momenta gašenja usluge odnosno prestanka ugovornog odnosa sa bankom po konkretnoj usluzi. Automatsko brisanje usluga se vrši poslednjeg dana u mesecu u kome je istekao navedeni rok.

3. „Watch“ lista - Signali upozorenja koji bi uticali na klasifikaciju klijenta u „watch“ listi mogu biti: docnja u izmirivanju obaveza, blokada računa, problemi likvidnosti, interni rejting, pogoršanje finansijskog položaja, pogoršanje tržišne pozicije klijenta, negativne informacije iz javnih medija, kašnjenje godišnjeg pregleda poslovanja i sl.

Na „Watch“ listama banke nalaziće se dužnici koji se nalaze u društvu takozvanih rizičnih, zaduženih klijenata. To praktično znači da Banka već prilikom unosa klijenta u svoj sistem, šalje upozorenje koje omogućava pravovremenu identifikaciju dužnika kod kojih je prisutan povećani kreditni rizik i izloženosti koje onemogućavaju obradu zahteva. Komercijalne banke će pre svakog povećanja kreditne izloženosti, na sveobuhvatan i adekvatan način, proceniti kreditnu sposobnost klijenta, uzimajući u obzir interno propisane kriterijume.

3.1. Razvoj Kreditnog biroa Udruženja banaka Srbije donosi korist svim učesnicima na bankarskom i uopšte finansijskom tržištu. Klijenti banaka, putem izveštaja Kreditnog biroa, mogu sada valorizovati svoju urednost u izvršavanju obaveza, a time i ostvariti povoljnije uslove kod odobravanja kreditnih sredstava, dok banke i drugi pružaoci usluga smanjuju rizik plasmana i ne opterećuju svoje bilanse nenaplativim i spornim potraživanjima.

U izveštajima Kreditnog biroa su prikazani podaci o korišćenim uslugama klijenta kod pružaoca usluga. Podaci mogu biti pozitivni i negativni. Pozitivni podaci se odnose na sve podatke koji se odnose na



korišćenje neke usluge (npr. iznos kredita, rok otplate itd), dok se negativni podaci odnose na podatke o iskazanim neurednostima u izmirivanju obaveza.

4. Klijent nije na fraud ili crnoj listi - Banke procenjuju rizike, po svojoj diskrecionoj oceni, prilikom davanja kredita svojim klijentima, te se tako formiraju takozvane „fraud“ ili „crne liste“.

Jedna od glavnih bančinih procena je upravo provera da li je klijent učestvovao u sumnjivim radnjama i/ili transakcijama (protivzakonite radnje - falsifikovanje dokumentacije, lažno predstavljanje, pranje novca i sl.)

Kako bi se pojačala kontrola i sprečile eventualne zloupotrebe, banke komuniciraju među sobom i razmenjuju navedene podatke. Posebnu kontrolu sprovodi NBS preko koje poslovne banke mogu doći do preciznijih informacija. Navedena ponašanja prate se i u okviru Ministarstva finansija - Uprave za sprečavanje pranja novca i finansiranje terorizma. Na primer, svaka transakcija preko 15.000 Evra, automatski će se prijaviti na kontrolu Upravi za sprečavanje pranja novca i finansiranje terorizma.

5. Klijent nema gubitak iznad visine kapitala u poslednje 2 godine - Kapital društva čini razlika između vrednosti imovine i vrednosti obaveza. Ako je razlika negativna postoji gubitak iznad visine kapitala. Neretko kompanije gubitke „pokrivaju“ sa svojim kapitalom. Taj gubitak može da se „pokrije“ tako što kompanija prodaje svoj kapital (imovinu, masine, zemlju, zgrade, i sl). Dobra strana je što se prodajom „pokriva“ gubitak ali loša strana je da se na taj način smanjuje kapital. Glavna karakteristika gubitaka iznad visine kapitala je u tome da se imovina kompanije finansira pozajmljenim izvorima. Kompanija de facto nema svoju imovinu, nema kapitala koji predstavlja razliku imovine i obaveza. Kompletno finansiranje se vrši iz pozajmljenih izvora. Dalja karakteristika takve kompanije je da su troškovi konstantno veći od prihoda, što dalje znači da dolazi do kumulacije gubitaka i na kraju po najverovatnijem scenariju do bankrotstva kompanije.

Da bi došla do pouzdanih podataka o poslovanju klijenta, banka prilikom odobravanja bankarskog proizvoda prati da li je bilo pozajmica osnivača, i ukoliko jeste koliko je puta data pozajmica osnivača. Da li je zaista ostvarena dobit ili je prividno prikriivan gubitak i nedostatak sredstava za tekuće rashode i redovno poslovanje. Takođe, banka će izvršiti uvid u kartice kupaca i dobavljača, tim putem će se vršiti provera koliki je i kakav odnos između očekivanih prihoda i rashoda - dugovanja klijenta, koliko ima kupaca, koji kupci redovno posluju sa klijentom, te da li je jedan od kupaca glavni i koliko je potraživanje klijenta prema njemu, da li postoji u tom slučaju zavisnost klijenta od jednog ili nekoliko kupaca, te kakvo je njihovo poslovanje i sl. Na ovaj način banka može stvoriti sliku o poslovanju klijenta, te da li je klijentovo poslovanje zavisno od pojedinih kupaca, i da li bi njihovim bankrotstvom ili neizmirivanjem obaveza na vreme, doveli klijenta do nesolventnosti i sprečilo ga da svoje obaveze prema banci izmiruje pravovremeno.

III Kreditni plasmani mogu se podeliti u tri kategorije: Dozvoljeno prekoračenje, Biznis kreditna kartica i krediti.

Dozvoljeno prekoračenje računa (Overdraft krediti) - Za brzo premošćavanje potreba za likvidnošću (pokrivanje tekućih obaveza koje se ponavljaju svakog meseca) preporuka je da se klijent opredeli za korišćenje overdrafta ukoliko će potreba za njim postojati nekoliko dana u toku meseca. Ukoliko bi se pak dozvoljeno prekoračenje koristilo tokom celog meseca, isto nije preporučljivo jer je ovaj proizvod jedan od najskupljih bankarskih proizvoda.

Biznis kreditna kartica - koristi se za reprezentaciju i kao takva nudi različite pogodnosti. Banke mogu davati uz te kartice i kartice osiguranja - kojima se obezbeđuje osiguranje na putu, može koristiti za plaćanje hotela i usluga na poslovnom putu - u tom smislu ove kartice su isplativije za klijenta nego da za te potrebe uzima kratkoročni kredit a istovremeno mu daju određene mogućnosti kojima može uštedeti time što se neće izlagati drugim troškovima.

Kreditni za obrtna sredstva - Finansiranje nabavke sirovina, materijala, gotovih proizvoda i robe

U zavisnosti koju delatnost klijent obavlja i kakvo je njegovo poslovanje odnosno koja obrtna sredstva se finansiraju, klijent se opredeljuje za kratkoročna ili dugoročna kreditna obrtna sredstva.

Dugoročno kreditiranje za obrtna sredstva je prilagođeno klijentima koji žele veće rasterećenje tekućih obaveza kako bi se finansirale dugoročne potrebe preduzeća, finansiranje dugoročnih poslova kao i dobijanje većeg prostora za akumulaciju sopstvenih slobodnih sredstava. U zavisnosti od visine plasmana najčešća obezbeđenja su blanko solo menice i ugovor o jemstvu dok bi čvrst kolateral predstavljao: hipoteku višeg/nizjeg reda, zalogu na opremi, robi (po vrednosti i ekonomskom veku trajanja prihvatljivom za Banku), potraživanja (zaloga na ugovorima, fakturama poverioca prihvatljivog za Banku)

Kratkoročni krediti za obrtna sredstva - Kratkoročno kreditiranje je prilagođeno tekućim potrebama i pruža mogućnost povećanja poslovanja i zarade, uz veću stabilnost novčanih tokova i likvidnosti.

Revolving kredit - Obezbeđuje prevazilaženje i neusklađenost priliva i odliva sredstava iz tekućeg poslovanja. Finansiranje periodičnih potreba za obrtnim sredstvima. Ono što je karakteristično za ovaj bankarski proizvod je da od momenta odobravanja kredita, Klijent ima rok da vrati dobijena sredstva u periodu od XY vremena, (kako se dogovori sa Bankom) dinamikom koja odgovara Klijentu ali u okviru dogovorenih rokova. Obavezna sredstva obezbeđenja ovog proizvoda jesu menice klijenta i lične menice vlasnika, dok su opciona: hipoteka, zaloga na pokretnim stvarima, garancija, jemstvo, depozit i ostale vrste kolaterala.

Višenamenska okvirna linija - Ovim proizvodom Banka odobrava limit svom Klijentu u određenom iznosu. Glavna prednost ovog plasmana jeste prevazilaženje dugotrajnih i iscrpljujućih procesa odobravanja kredita, svaki put kada za istim postoji potreba. On predstavlja univerzalno rešenje namenjeno poslovanju svih preduzeća, jer obuhvata niz različitih finansijskih proizvoda. One mogu biti kratkoročne i dugoročne, u zavisnosti od potreba klijenta. Prednosti ovakvog proizvoda su jednokratno odobrenje, fleksibilnost pri raspolaganju odobrenim sredstvima, mogućnost korišćenja za različite namene itd., pri čemu sredstva mogu biti upotrebljena za sledeće proizvode: krediti, garancije, akreditivi. Ovakvi plasmani su obezbeđeni čvrstim sredstvima obezbeđenja.

Investicioni kredit - Dugoročno kreditiranje za investicije je namenjeno klijentima koji žele da finansiraju kupovinu opreme, izvrše adaptaciju/izgradnju/kupovinu poslovnog prostora, refinansiraju dugoročne obaveze pod povoljnijim uslovima za refinansiranje sopstvenih ulaganja. Učešće klijenta zavisi od namene kredita i njene opravdanosti uz fleksibilnost u odobravanju grejs perioda traženih sredstava. Sredstva obezbeđenja: Menice klijenta i lične menice vlasnika, opciona Zaloga na pokretnim stvarima, Hipoteka, Garancije, Depozit i dr.

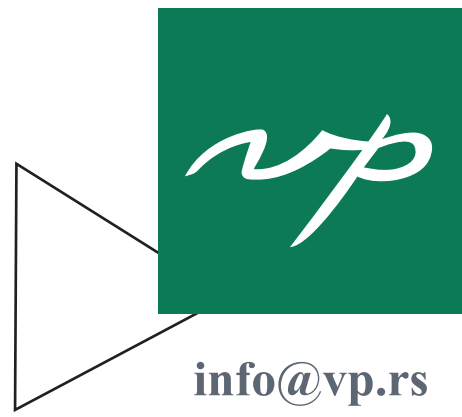
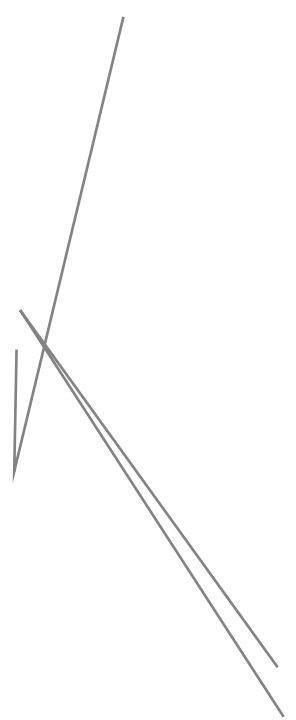
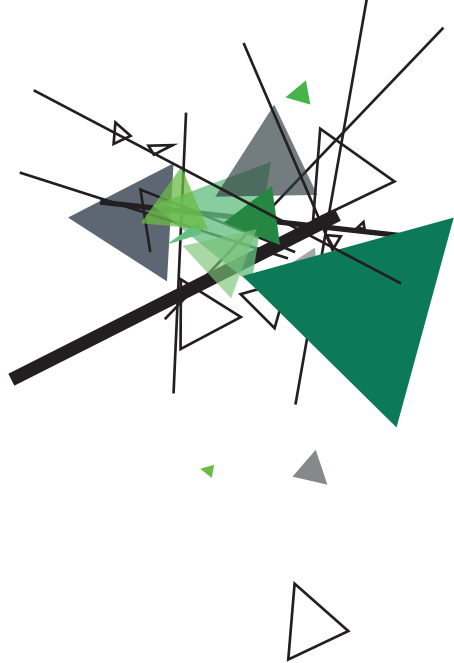
Lombardni kredit - pokriven sa 100% depozita. Kredit bez precizirane namene - odobrena novčana sredstva se mogu koristiti za bilo koju potrebu Klijenta. Finansiranje putem lombardnog kredita može se koristiti samo u slučajevima kada se aplicira za kredit koji se isplaćuje u dinarima a depozit se daje u evrima. Npr. Imate devizna sredstva na računu koja Vam služe za garanciju da ćete vraćati kredit dakle kao sredstvo obezbeđenja a bez toga ne biste ispunjavali uslove za dobijanje ovakve vrste kredita. U tom slučaju, depozit se blokira na namenskom računu a da se ne upisuje zaloga u APR-u. Sredstva obezbeđenja: Depozit i menice klijenta.



IV Sigurno poslovanje i svodenje rizika na minimum

Ono što je važno svakoj mladoj kompaniji a naročito u prvim godinama kada se biznis još uvek razvija, jeste da povlači prave, dobre i sigurne poteze. Kada je u pitanju razmatranje a onda i apliciranje za neki od bankarskih proizvoda, prvi korak je informisanje i savetovanje sa stručnim licama oko poslovnih izazova i načina prevazilaženja problema koje ne poznajete dovoljno dobro.

U skladu sa stanjem u svetu i zemlji, uslovima tržišne utakmice i u tom trenutku gorećim temama i aktivnostima, Banke svoje poslovanje prilagođavaju upravo tržištu i stanju na istom. S tim u vezi, Banke imaju specijalne uslove i pogodnosti koje prilagođavaju trenutnim potrebama većeg broja klijenata i/ili potencijalnih klijenata. Nakon što steknete uslove za kredit, važno je konsultovati se sa dobrim računovođom u pogledu načina vođenja i praćenja poslovanja, kako bi stanje u poslovnim knjigama ukazivalo na pouzdano i poslovanje bez većih rizika. Na kraju je važno pronaći iskusnog bankarskog savetnika kako biste izabrali odgovarajući kreditni proizvod u skladu sa potrebama Vašeg poslovanja a ujedno i radi minimiziranja troškova. Odgovorno i sigurno poslovanje u prvim godinama razvijanja biznisa je polazna osnova i ključ za dalji uspešan rast i razvoj kompanije.



info@vp.rs

www.vp.rs

