

# BASEL I EN II EN DE IMPACT OP HET KREDIETBELEID VAN DE BANKEN T.O.V. ONDERNEMINGEN

Een bank is voor vele ondernemingen een zeer belangrijke, zonet de belangrijkste, leverancier. Niettemin loopt de verhouding ondernemer-bankier niet altijd even vlot. Veelgehoorde opmerkingen/klachten van ondernemers zijn dat de banken de laatste jaren strenger, duurder en minder soepel zijn geworden en dat ze enkel kredieten geven indien ze volledig zijn gewaarborgd.

In onderstaand artikel proberen we één en ander vanuit een ander perspectief te bekijken. De houding en aanpak van de banken zijn inderdaad gewijzigd in vergelijking met, pakweg, 5 à 10 jaar geleden, doch dit is ook in belangrijke mate te wijten aan externe factoren en regelgeving.

Zo werden sinds de terreuraanslagen van 11 september 2001 versneld vele antiwitwas- en antiterrormaatregelen uitgevaardigd door de internationale wetgevers en de bancaire toezichthouders, die een enorme impact hebben op de werking van de banken en waardoor de bankiersaansprakelijkheid voortdurend wordt uitgebreid. Van de banken wordt een absolute transparantie vereist. Ze moeten o.m. een perfect zicht hebben op de economisch rechtshoudenden binnen een vennootschap, de herkomst van het maatschappelijk kapitaal, edm.

Daarnaast hebben de BASEL-normen een enorme impact op het kredietbeleid van de banken. In onderstaand artikel leggen we u in eerste instantie uit wat deze BASEL-normen precies inhouden en daarna gaan we in op de gevolgen daarvan op het kredietbeleid van de banken.

Om aan deze nadelen tegemoet te komen werd vanaf 1996 door het BASEL Comité gewerkt aan een nieuwe, meer verfijnde, BASEL II-norm die meer rekening houdt met het risicoprofiel van de cliënt en die in voege is getreden vanaf 1 januari 2007.

Net zoals bij BASEL I blijft het principe dat de banken 8% eigen vermogen moeten reserveren voor kredieten, maar de focus ligt hier meer op een correcte weging van de kredietrisico's in functie van het risicoprofiel van de betrokken onderneming. De meeste Belgische banken hebben hiervoor eigen interne modellen/ratings ontwikkeld (de zgn. Internal Rate Based-methode, IRB) om het risicoprofiel van de kredietnemers en het risico op een ernstig incident in de kredietrelatie (probability of default) te bepalen. Elke bank heeft meerdere modellen naar gelang de aard en omvang van de onderneming (beursgenoteerd, grote middelgrote en kleine ondernemingen). In dit artikel beperken we ons tot de algemene regels, vooral toegespitst op de middelgrote ondernemingen.

Elke onderneming krijgt een *risicoprofiel* (of anderszins genoemd afhankelijk van de bank, risicoklasse of rating) die automatisch wordt berekend. De spreiding is zeer ruim en kan gaan van 1 tot 20 of zelfs meer.

*Het principe is het volgende:* Hoe meer risico de bank neemt door een krediet toe te kennen aan een onderneming met een hoog risicoprofiel, hoe meer eigen middelen (die per definitie duur en schaars zijn en bijgevolg optimaal moeten worden gealloceerd) ze zal moeten reserveren en hoe hoger de rentevergoeding die ze zal vragen. Veel meer dan vroeger is er sprake van een *risicogerelateerde prijszetting*. In de vergoeding die een bank u zal aanrekenen voor een krediet zit immers niet enkel de fundingkost voor de bank (prijs die de bank in de markt betaalt om (spaar)gelden aan te trekken) en een interne proceskost, maar ook een belangrijke kapitaalkost die varieert in functie van het risicoprofiel en zekerheden.

Een onderneming met een hoger risicoprofiel moet, vanuit dergelijke benadering, voor hetzelfde krediet met dezelfde zekerheden meer betalen dan een onderneming met een lager risicoprofiel. Wel houdt men bij de bepaling van de pricing ook rekening met *randinkomsten* die men op deze klant heeft.

Naast deze veel ruimere diversificatie van de risicoprofielen, blijft, net zoals bij BASEL I, het aspect zekerheden zeer belangrijk. Hoe meer het krediet is ingedekt door zekerheden, hoe minder eigen middelen de bank zal moeten opzijzetten en hoe lager de pricing zal zijn.

Heel belangrijk is dat de banken nooit een krediet mogen en zullen toekennen, enkel en alleen o.w.v. de *zekerheden*. Mede o.w.v. de eventuele bankiersaansprakelijkheid moet de terugbetalingscapaciteit ontegensprekelijk vaststaan op het ogenblik van de toekenning van het krediet.

## Factoren die het risicoprofiel van een onderneming bepalen:

Het risicoprofiel van een onderneming wordt door de computer *automatisch berekend* aan de hand van gegevens uit diverse databanken. Via een puntenverdeling die aan de diverse beïnvloedende factoren wordt toegekend, wordt het risicoprofiel bepaald. Uw gesprekspartner in de bank heeft hierop, in tegenstelling tot vroeger, zo goed als geen invloed meer. U als ondernemer hebt er alle belang bij dat het risicoprofiel van uw onderneming bij de bank goed is en u hebt dit gedeeltelijk zelf in de hand.

De factoren, of de combinatie ervan, die uw risicoprofiel bepalen zullen enigszins verschillen van bank tot bank. *We weerhouden hieronder de belangrijkste die bij de meeste banken in rekening worden genomen:*

- diverse financiële elementen die worden gehaald uit de neergelegde gepubliceerde jaarrekeningen, zoals winst, cash flow, solvabiliteit, liquiditeit, openstaande cliënten en leveranciers en de evolutie van deze parameters t.o.v. de vorige jaren. Dit luik weegt het zwaarst door.
- niet (tijdig) neerleggen van de jaarrekeningen.
- datum van oprichting van de onderneming en duur van de relatie met de bank.
- regelmatige langdurige (> 90 dagen) overschrijdingen op de kredietlijnen. Deze worden zeer zwaar aangerekend en zullen uw rating snel naar beneden halen. Mede om die reden is de risico-opvolging van de banken de laatste tijd substantieel verstrengd, precies om te voorkomen dat de achterstallen of overschrijdingen al te lang aanslepen.
- betalingsincidenten, zoals achterstallen bij de BTW, RSZ, edm.
- gebruik van de kredietlijnen, in verhouding tot de inkomende - en uitgaande bedragen op rekening.

Weet ook dat bij vele banken de beslissingsvolmachten op vandaag worden bepaald in functie van het risicoprofiel. Zo is



Bruno Vervisch (foto: PIXULAR)

het best mogelijk dat, door een substantiële verslechtering van de rating van uw onderneming, uw kredietaanvragen niet meer kunnen worden beslist door de gebruikelijke beslissers die uw dossier kennen, maar dat uw dossier op een hoger niveau moet worden beslist, hetgeen het beslissingsproces enkel kan vertragen.

## Waardering van de zekerheden

In de marge willen we tot slot iets dieper ingaan op de waardering/weging van zekerheden door de banken. Belangrijk voor u als ondernemer is dat u weet dat de *nominale waarde* van zekerheden die u aan de bank geeft *niet gelijk is aan de kredietwaarde* die de bank hieraan geeft. Zo hebben banken, op basis van empirisch onderzoek van vele dossiers waarbij zekerheden moesten worden uitgewonnen, vastgesteld dat telkens maar een fractie van de nominale waarde kon worden gerecupereerd.

Iedere bank heeft bijgevolg waarderingsregels opgesteld die bij de beoordeling van een kredietaanvraag moeten worden gevolgd. Zo zal bv. een *gebouw* dat u aankoopt voor € 1 mio en dat u wenst te financieren met als zekerheid een hypotheek van € 1 mio, door de bank in de praktijk maar voor een bepaald percentage van de gedwongen verkoopwaarde worden weerhouden bij de berekening van het risico en van de kapitaalsvereisten. Een recente *schatting* van een gebouw is aangewezen !

Dezelfde correctie geldt voor de bestanddelen van het *handelsfonds*: openstaande klantenvorderingen, machines, voorraden. Ook de waarde die, in geval van een overnamefinanciering, aan een *aandelenpand* wordt gegeven is zeer beperkt.

Een beroep doen op alternatieve financieringsmogelijkheden zoals *factoring of leasing* zal een positieve impact hebben op de (krediet)waarde van het onderliggend actief gezien deze technieken doorgaans eigendomsoverdragend zijn. Mede om die reden zal u merken dat de banken deze technieken meer en meer gaan promoten.

## Besluit

BASEL II vraagt zowel van u als ondernemer als van de banken een grondige *mentaliteitsverandering*. De banken zullen in de toekomst zeker verder in kredietverlening aan ondernemingen geïnteresseerd blijven, maar de prijs die u hiervoor zal betalen zal meer en meer afhankelijk zijn van uw rating en de zekerheden die kunnen worden verstrekt. Het wordt om die reden steeds belangrijker om de (financiële) kwaliteiten van uw onderneming ten volle in de resultaten tot uiting te laten komen, goed en tijdig te communiceren met uw bank en slordigheden zoals veelvuldige overschrijding van de kredietlijnen en andere negatieve knipperlichten te vermijden.



Bruno Vervisch, Bruno Vervisch bvba,  
Overnamebegeleiding en bedrijfsadvies  
([www.brunovervisch.be](http://www.brunovervisch.be))

## Baselnormen: context

Voor de meeste (groot) banken vormt kredietverlening een zeer belangrijk aandeel in de totale activiteit. Banken trekken spaargelden aan die ze daarna gedeeltelijk opnieuw uitlenen aan kredietnemers. Bij massaal onvermogen van deze kredietnemers om de kredieten terug te betalen zou er een groot probleem kunnen rijzen naar terugbetaling van deze spaargelden.

In de jaren '80 ging het bergaf met de solvabiliteit in de financiële sector. Om een eventuele crisis in de banksector te voorkomen werd in 1988 door het "Basel Comité" (genoemd naar de Zwitserse stad Basel waar de akkoorden werden gesloten), bestaande uit banktoezichthouders uit meerdere landen, het BASEL I-akkoord getekend dat inhield dat de banken zich tegen dit *debiteurenrisico* moesten indekken door zelf eigen middelen opzij te zetten.

### BASEL I

BASEL I verplichtte de banken om bij toekenning van een krediet een vast percentage van 8% van de gewogen vordering, onder vorm van eigen vermogen te reserveren. Concreet moest de bank voor een krediet van € 100 telkens € 8 eigen middelen opzijzetten. Dit bedrag kon evenwel in bepaalde gevallen worden gereduceerd. Vooreerst werd het krediet gewogen in functie van bepaalde *zekerheden* die het betrokken krediet garanderen, doch deze hadden een eerder geringe impact en daarnaast was er een *zeer beperkte differentiatie* in functie van het risicoprofiel van de cliënt.

### BASEL II

Deze (te) beperkte differentiatie waarbij, op beperkte uitzonderingen na, alle ondernemingen over één kam geschoren werden, bleek de grote tekortkoming van BASEL I. Zo moest een bank hetzelfde percentage eigen middelen reserveren (behoudens in het geval van ontweging bij zekerheden) voor de toekenning van een krediet aan een zwakke, weinig solvabele onderneming, als aan een multinational met een rating AA waar de kans op niet-terugbetaling significant kleiner was.