ש. מלר - תכנון כלכלי וניהולי
S. Meller -Economic Planning
+972-50-533 5017
melp@melp.co.il
www.melp.co.il
קרן היסוד ת.ד 25 אבן יהודה 4051862
POB 25 Even-Yehuda 4051862 IL

פורסם במקור: 9.2009

<u>בנקאית למתקדמים</u>

הכותרת אינה טעות. בנקאית היא שפה, אפילו די נפוצה, והיא שפת דיבור עיקרית בעולם העסקים. יש לה כללי דקדוק ותחביר משלה, ויש לה גם ניבים מקומיים, שמתאימים לכל בנק, או בנקאי. אומנם, כמאמר הפתגם, גם אילמים מצליחים להסתדר בחיים, אבל לכולנו ברור היטב שמי שלא יודע לדבר בנקאית, יהיה לו קשה יותר בעולם העסקים.

ועד כמה שזה יישמע מפתיע, השפה אינה קשה ללימוד. אפשר להגדיר את כללי הזהב שלה, וכל אחד מתאים אותם לעצמו, לעולם העסקים שסביבו, לבנקים שהוא קשור איתם ולבנקאים שהוא עובד מולם. אבל - (תמיד יש איזה אבל...) ההתאמות האלו טובות רק כל עוד לא לקחנו אותן רחוק מדי, ולא ניסינו לשכנע את הבנקאי שלנו בשיטת ה- "סמוך, יהיה בסדר", כמו שמקובל במקומותינו.

הכללים שאציג לכם מייצגים היטב את השפה הבנקאית, ומי שמכיר אותם ומדבר בנקאית לפיהם כבר יודע שהעולם העיסקי נעשה מובן יותר, ושניתן להתקדם לכל מקום.

כללי הזהב:

1: בעסק שלכם – אתם והבנק שותפים, גם אם לפעמים שניכם לא מבינים את זה....

2: כשיש ערפל בדרך שלכם – הוראות ההפעלה של הבנק עוצרות אותו, לפעמים אפילו בלימת חירום.

3: בנקאים הם לא טיפשים, אבל החשיבה שלהם מאוד מגודרת.

4: הכוח הכי חזק שלכם בעבודה עם הבנק – האמון שהבנק נותן בכם.

5: הבנק תמיד – אבל ממש תמיד – יותר חזק מכם.

6: הבנקים בהחלט מספקים חמצן, רק תזכרו את המינון הנכון.

7: קשר עם בנק זה לא כמו נישואין – מותר (לפעמים ממש צריך ...) להיות בקשר נוסף.

8: הבנק זה לא מוסד ממשלתי, ולכן לא "מגיע לכם" כלום.

9: אם אתם יודעים רק לדבר יפה, לכו לתיאטרון או לכנסת. בבנק דברו ברור.

10: עבורכם השיש שבו מרופדים הבנקים יכול להיות ארמון, אבל גם מצבת קבר.

כלל ראשון: כשלקחתם הלוואה, נכנסתם לשותפות. אמנם הבנק מבקש ביטחונות, אבל כמו בין כל שני שותפים, הוא איתכם בצרות של העסק. נכון שהם תאבי בצע לעמלות, אבל הם לא גונבים מהקופה ולא מרמים אתכם.

מצד שני, יש כמה פקידי בנק שגם הם לא הפנימו את השותפות, והם מנסים להתנהג כמו אדונים. בדרך כלל אם מסבירים להם את עובדת החיים הזו בשקט ובנימוס העיסקי המתחייב – אל תתפלאו, הם יבינו. ואם הבנק שותף, כולם מבינים שהוא שומר על האינטרסים – שלו, אבל גם שלכם. לפעמים כשהוא מעקם את האף לגבי עיסקה שלכם – תראו את זה כהזדמנות לבדוק אותה שוב. מנסיון רב שנים – כדאי מאוד.

תכל'ס – אל תזלזלו בשותף, ואל תתחכמו יותר מדי.

כלל שני: הבנקאים לא רואים טוב. הם לא עיוורים אבל את מה שנמצא בתוך העסק שלכם הם בדרך כלל לא יודעים. העובדה הזו מוכרת עד כאב להנהלות הבנקים, ולכן יש לפקידי האשראי נוהלי עבודה מאוד מחייבים (אותם). ומנוהלי העבודה האלו לומד כל בנקאי, שאת מה שהוא לא מבין בעסק שלכם – הוא לא רוצה לממן. אז תשקיעו זמן, תכינו חומר ותסבירו. בנקאים יודעים לאשר תוכניות עבודה שהם מבינים. אבל אם אתם חושבים שאת תכנית העבודה שלכם תציגו לבנק כשהפגזים כבר באוויר, אל תתפלאו שהבנקאים יברחו מכם מהר אל המרחב המוגן.

תתרגלו להיפגש עם הבנקאים באופן שוטף, שיכירו את כל הצדדים של העסק שלכם. תגרמו להם לבקר אתכם פעם בשנה, ותנו להם להרגיש את הביטחון שמספקים נתונים בהירים – ואמינים.

תכל'ס - אני לא מכיר דרך טובה יותר לסגור פערים בתזרימי המזומנים.

ש. מלר - תכנון כלכלי וניהולי
S. Meller -Economic Planning
+972-50-533 5017
melp@melp.co.il
www.melp.co.il
קרן היסוד ת.ד 25 אבן יהודה 4051862
POB 25 Even-Yehuda 4051862 IL

כלל שלישי: הטובים לטיס, ואולי הייתם בצנחנים או בסיירת, אבל גם בבנקים יושבים החבר'ה הטובים, שסיימו את הלימודים בציונים גבוהים וגם רכשו קצת ניסיון פה ושם. מצד שני הם פקידים שכירים, שיש להם הנהלות שמפחדות, וחדשות לבקרים מנסות לגרום להם ללכת עם מגבלות וועדות אשראי, אבל גם להרגיש בלי שיושבים להם על הצוואר.

תלמדו את גבולות הפעולה העצמאית שלהם, ובמידת האפשר תפרסו את התכניות שלכם בהתאם. זה לא אומר שתתנהלו רק לפי מה שהבנקאים אומרים, אלא שתתחשבו בתנאי הדרך.

תכל'ס: קירות עוברים מהצד, אחרת המצח כואב.

כלל רביעי: אתם כבר יודעים שהבנקאי שותף שלכם, שהוא לא יודע ללכת בערפל, ושהוא לא טיפש. בכלל לא טיפש. אז אל תיתנו לו שום סיבה לחשוב שאתם "מורחים" אותו. אל תתחייבו לשום דבר שאתם לא יכולים לקיים. תיקחו שולי ביטחון. תשאירו מאחוריכם נתיב מואר של הבטחות שקיימתם. כשעולה לדיון בקשת אשראי שלכם שהיא גבולית (בטחונות, יכולת החזר – לא חסר...), משפט של הבנקאי שלכם כמו "אני מכיר אותם, הם יעמדו תמיד במה שהבטיחו" יכול לסגור פערים.

מצד שני, אם הבנקאים שלכם נתנו לכם יותר מדי הזדמנויות שלא עמדתם בהן, בדיוני האשראי גם הם יקחו מקדמי ביטחון כפולים ומשולשים.

תכל'ס – האמון הוא השמן על גלגלי הבנקאות .....

כלל חמישי: הבנקאים לא תמיד צודקים, אבל הם תמיד הבנקאים. יש להם סוללות עו"ד שלפעמים רק מלקרוא את שכר הטרחה שלהם יכאבו לכם העיניים. יש להם זמן – עד שתגיעו איתם לדיון ממצה, יש סכנה שאת הדיון ינהל כבר המפרק או הכונס של העסק שלכם. לנצח בנק זה כמו למצוא זהב. אלה שמוצאים – נער יספרם, אבל הרבה תמימים מנסים ובבארים ובחנויות לציוד חיפוש תמיד מרוויחים. מכם.

זה לא אומר שצריך לוותר מראש, אלא לעשות היטב את חשבון הכדאיות. אם זה אומר שצריך לשנות את העיסקה, כי אולי הבנק יברח באמצע (כי לא שמרתם על הכללים הקודמים ...) תעשו את זה לפני, כשאפשר, ולא תוך כדי קרב.

תכל'ס – תסתכלו במראה לפני שתתחפשו לדויד עם הרוגטקה.

כלל ששי: הרבה רפש זרקו על הבנקים כשהם התפארו שהם "החמצן של המדינה", אבל מה לעשות – זה נכון. אין עסקים בלי מערכת בנקאית תומכת ומממנת. מצד שני, תזכרו שמרכיב החמצן באוויר הוא רק 21%, ומי שנושם חמצן מרוכז יותר - מקבל מהר מאוד סחרחורת. אם אתם בונים על מימון בנקאי במינוף גבוה, אין מי שלא מבין שכגובה המינוף כך עומק כאב הנפילה. באותו הלהט שהבנקאים יודעים לתת הלוואות, הם גם יודעים לדרוש אותן חזרה, או פשוט להפסיק לשמוע אתכם מבקשים עוד. ואם בניתם על זה, אתם בצרות.

תכל'ס - תכננו את מימון העיסקה מכמה מקורות – התייעלות וחיסכון, אשראי ספקים, הון עצמי, וגם בנקים.

כלל שביעי: בחיים הפרטיים שלכם אם הרומנטיקה "משולשת", אתם בדרך כלל בצרות. בעסקים עם הבנקים דווקא לא, כי אם הבנק מחליט להתגרש מכם, הוא רוצה הכל, ואף פעם הוא לא אשם. בכלום. כך שעבודה עם בנק נוסף היא כמעט צורך חיוני.

יש כמה צדיקים שעובדים עם בנק אחד, וגם נאמנים לו, אבל הנאמנות של הבנק תמיד מוגבלת. הוא לא אשם, כמובן. זה בגנים שלו. לפעמים יש חילופין בהנהלת הסניף שלכם, גם אם זה סניף עסקים מכובד, לפעמים וועדת האשראי לוחצת בגלל כל מיני דברים אחרים, ולפעמים באמת הבנקאים שלכם לא מבינים את העיסקה שאתם רוצים לעשות. אם במקרה כזה אין לכם לאן ללכת, אז לפעמים באמת אין לכם לאן ללכת....

מצד שני, אם אתם מחליפים בנקים כמו אתם יודעים מה, מהר מאוד תגלו שגם הבנקים מצליחים להסתדר בלעדיכם.

תכל'ס – אל תתחתנו עם הבנק. אתם יכולים להשאר "ידידים" .....

ש. מלר - תכנון כלכלי וניהולי
S. Meller -Economic Planning
+972-50-533 5017
melp@melp.co.il
www.melp.co.il
קרן היסוד ת.ד 25 אבן יהודה 4051862
POB 25 Even-Yehuda 4051862 IL

כלל שמיני: ניסיתם לבקש סחורה בחינם מספקי התשומות שלכם? אני מצחיק אתכם, נכון? אז למה אתם חושבים שספק המימון שלכם יתנהג אחרת? משום מה יש איזו דיעה שהבנק "צריך" לתת לכם – הלוואה, או הגדלת מסגרות, או כל דבר אחר. כל פעם שאתם מתכוונים לדבר עם הבנקאים "שיתנו" לכם, תחשבו מה אתם הייתם עושים למישהו שהיה מבקש מכם – "שתיתנו לו", וכמה מהר הייתם מראים לו את הדלת החוצה.

אם אתם חושבים שאתם עושים לבנק "טובה", תחשבו שוב. בשביל הבנקאים זה כאילו דיברתם אליהם סינית, לא בנקאית. הבנק הוא לא משרד ממשלתי, וממש "לא מגיע לכם" כלום.

תכל'ס: לקוחות מכובדים מקבלים בבנק שטיח אדום, בשביל אחרים הוא בעצם סגור.

כלל תשיעי: לדבר ברור עם הבנקאים שלכם זה להראות שהתכניות הקודמות שלכם הצליחו ולא צריך "להסביר". אמון זה לא דבר מעורפל, בדיוק ההפך, מאמינים לכם כי למרות שהיה לכם גם מזל – קודם כל נזהרתם בתכנון ובביצוע. לדבר ברור זה גם להיות יותר שקוף, להסביר בנייר מסודר ולא רק בדיבורים, ונייר מסודר הוא נייר שמתחיל ונגמר במציאות.

איכשהו יוצא שלעבוד נכון עם בנק זה כמו להסתכל במראה. אם נדמה לכם שאתם גבוהים מדי, רזים מדי, יפים מדי, תבדקו אם זו לא מראה של לונה-פארק. תזכרו שמגדלי קלפים הם אולי נורא יפים, אבל ממש אי אפשר לגור בהם. תזכרו שלדבר ברור זה להראות שגם אצלכם 2+2=4.

תכל'ס – כשמדברים לפני, זה תמיד יותר ברור מאשר כשמסבירים בפנים אדומות .....

כלל עשירי: פעם הבנקים היו מקומות שנשב מהם אוויר קריר של מכובדות וריחוק, ולמילה של הבנקאי התייחסו בהתאם. זה השתנה. כמעט כל דבר הוא נושא לגיטימי למיקוח, ממש כמו שאתם מקבלים הנחות אצל כל ספק אחר – לפי הגודל שלכם, לפי היציבות שלכם, לפי ההתנהגות שלכם, וגם לפי יכולתכם האישית מול הבנקאי.

כשאתם נכנסים לבנק, דורכים על השיש ונושמים את אוויר המזגנים אל תסתנוורו אבל גם אל תתיראו. תשאלו כל סתת שיש, והוא יגיד לכם "לעבוד לפי הכיוון של האבן", אז תצליחו לבנות עם הבנק ארמון. מצד שני, אם תנסו להיות "קשוחים" וקשים כמו השיש, ולא גמישים ואנושיים כפי שאתם, בני אדם, יש סכנה שישימו את לוח השיש עליכם, עם אותיות, אתם יודעים איזה.

תכל'ס: לא בשמים היא, כי קרוב אליך הדבר מאוד.

שיהיה בהצלחה !