

# Indlæg om finansiering

Ved Morten Refsgaard  
Bankpartner ApS

# Aftenens emner

1. Betaler du den rette rente?
2. Hvad skal der til for at skifte bank?
3. Hvordan servicere man banken bedst muligt?
4. Hvad er der alternativer til banken?
5. (Alternativer til 0 % i banken)

Stil endelig spørgsmål undervejs....

# Først finanssektoren d.d.

- Reguleret til mindste detalje
  - Krav til rådighedsbeløb og 5 % udbetaling for private
  - Værdisætning af aktiver præciseret af Finanstilsynet uden mulighed for individuelle hensyn
- Fokus på systematisering og automatisering
  - Færrest mulig ansatte
  - Masser af registrering af kundedata

# Først finanssektoren d.d.

- Konkurrencesituation er hård
  - Har masser af indlån
  - Mangler udlån til GODE projekter
  - Marginalerne er under pres
  - Finanstilsynet er nervøse for at kreditpolitikkerne bliver løsnet.
- Min holdning: Største vækstdræber i DK pt. er Finanstilsynet.

# Betaler du den rette rente?

- Super godt spørgsmål!
- Rentespændet for erhvervskunder går fra 1 % til 15 %.
  - Er man en go kunde, som kan flytte ligger man i niveauet 1 til 5 %, hvis man husker at forhandle renten
  - Er man en dårlig kunde, som banken vurderer ikke kan flytte, ligger man i niveauet 8 % og op.
- Fokus skal derfor ligge på at blive klassificeret som en go kunde

# Hvad kendetegner en go kunde?

- Reel soliditet på minimum 20 %. Gerne 25 %
  - Reel betyder uden immaterielle aktiver og reguleret efter Finanstilsynets krav
- Solid indtjening
  - God likviditet
  - God tilbagebetalingsevne
  - Afvikling af gæld passer med aktiverne.
- VSO: Styr på privatforbrug og privat positiv konsolidering
- Bremselængde i engagementet
  - Muligheder for at reagere, hvis tingene kører skævt
- Hellere solid indtjening og lav soliditet end høj soliditet og lav indtjening.

# Hvad skal der til for at skifte bank?

- Høj soliditet og høj indtjening!
- Hvis det ikke fremgår af regnskabet
  - Dokumentation for reel højere soliditet
  - En velbeskrevet virksomhedsbeskrivelse
  - Dokumentation for ændringer som sandsynliggør højere indtjening og dermed soliditet på sigt.
  - Nye sikkerheder (helst udefra)
- Husk at det at betale skat er en sundhedstegn!

# Hvordan servicere man banken bedst?

- Orienter dem så godt det er muligt, så tidligt det er muligt.
- Banker hader overraskelser, specielt de kedelige
- Lav gennemarbejdet og gennemovervejet låneforespørgsler, hvor I også har taget de negative ting med.
  - Hvad kan gå galt og hvad vil vi så gøre?
- Vær forberedt. Lad være med at spilde bankens tid.



# Hvordan servicere man banken bedst?

- Aflever løbende og automatisk information omkring, hvordan det går.
  - Send periodeopgørelser
  - Lav budgetter og forhold jer til dem
- Ha en professionel forhold til banken uanset, hvordan det går. Banken er en leverandør, som kan være svær at skifte ud.
- Lyt til deres rådgivning, men lav din egen vurdering. De tænker først på deres indtjening!

# Alternativer til banken

- Offentlig tilskud, lån m.m.
  - Vækstfonden
    - Kaution op til 2 mio., via bankerne
    - Lån fra 2 mio. kr.
    - Venturefonde m.m. fra 8 mio. og op
    - Ansvarlig lånekapital
  - Offentlige programmer:
    - Innovationsfonden, Markedsmodningsfonden, Innobooster og mange flere
  - Halv offentlige muligheder
    - Fx Syddansk Teknologisk Innovation. Kommer med kapital, lån og viden
- Investorer / business angels
  - Specielt virksomheder med vækst muligheder

# Alternativer til banken

- Crowdfunding
  - Kickstarter, Boomerang og mange flere
  - Typisk noget for noget. Penge for et produkt/ydelse
  - Husk at tjekke vilkår omkring skat
- Crowdlending
  - Lendino, Flexfunding pt. i DK
  - Som låntager kan det sidestilles med en bank.
  - Har dog en løsere kreditpolitik.
- Crowdequity
  - Ingen i DK pt, men CrowdCube er hvis nok undervejs
  - Kan bruges til anskaffelse af egenkapital og man får en masse medejere med og man skal være et A/S.

# Alternativer til banken

- Leasing, hold fokus på
  - Vilkårene
  - Få en kontantpris og forhandle den i bund før du får leasingpriser. Så kan du sammenligne.
- Leverandørfinansiering
  - Mange virksomheder har masser af likviditet. Spørg om ekstra kredittid mod en merbetaling.

# Alternativer til banken

- Belåning af faktura (factoring)
  - Typisk 80 % belåning. Resten kommer ved betaling
  - Betaler en rente af belåning, som typisk er lavere end kassekredit pga. lavere risiko
  - Alle debitorer belånes og debitor styring flyttes ud af huset (mod betaling)
  - Alt efter egen kreditværdighed kan der være krav om sikkerhedskonto
  - Typisk i samspil med banken.

# Alternativer til banken

- Salg af faktura. Dansk Faktura Børs
  - Du sælger fakturaen.
  - Svarer til et salg med kontantrabat.
  - Typisk kurs 99,5 på kreditværdige kunder på 30 dage.
  - Kreditrisiko overdrages til køber
  - Salg af enkeltfaktura. Vælg de største og bedste kunder.
  - I sætter selv betingelser for salget.
  - Effektiv prisdannelse op til faktura på 2 mio. kr.

# Alternativer til 0 % i banken?

- Ingen alternativer til ingen risiko
- Prisen på risiko er presset i bund pga. masser af likviditet. Pensionskasser støvsuger markedet.
- Obligationer: Høj kursrisiko
- Aktier: Højt prissat pt.
- Lån ud til kunder
- Lån ud til virksomheder via crowdlending.
- Hold fokus på omkostninger for at investere. Specielt i banker. Invester via indeksfonde.

# Udfordringer med finansiering?

## Få hjælp af mig!

- Dialog med banker
  - Bankskifte
  - Optimering af finansiering
  - Hjælp til fremskaffelse af kapital/likviditet
- 
- Ps. Jeg hjælper også gerne private!



Kontakt mig endelig for en  
uforpligtende snak

Mobil: 28 72 3411

Mail: [mr@bankpartner.dk](mailto:mr@bankpartner.dk)

Web: bankpartner.dk