

צריך כסף? מדינת ישראל ערבה לך

בנק הפועלים "מאמין בכם" ומבטיח לכם (קרן) "צמיחה"

בנק מזרחי "מחלק מיליארד וחצי"

אוצר החייל מבטיח ל"השקיע בך ולהוביל אותך להצלחה"

וכו' וכו'...

מה קורה פה? האם יכול להיות שהבנקים מחזירים אחרינו?

לאחרונה זכו הבנקים הגדולים, מזרחי ופועלים, במכרז של מדינת ישראל להעניק הלוואות במסגרת מסלולי אשראי להם ערבה המדינה. המכרז מאפשר לבנקים להעניק אשראי עסקי בסיכון נמוך כשהמדינה ערבה לחוב. ערבות המדינה מקילה בעצם על הבנקים לתת אשראי לעסקים. אשראי שבנסיבות אחרות לא היו ששים לתת.

כתוצאה מכך, וממספר גורמים נוספים, שוק ההלוואות לעסקים קטנים מזה זמן רב לא היה כה ערני וקופצני כמו היום. זו הזדמנות עבור עסקים קטנים ובינוניים לגייס כסף, בתנאי ריבית סבירים, וברמת בטחונות נמוכה יחסית.

למה זה קורה?

המדינה, כמו גם הבנקים, מזהים את מגזר העסקים הקטנים והבינוניים כמנוע צמיחה לעסקי הבנק ולמקורות תעסוקה במדינה. זו האחרונה, החליטה לתת ערבות כדי לנסות ולהאיץ הצמיחה באמצעות העסקים הקטנים. לשם כך היא דוחפת את הבנקים להעניק אשראי למגזר העסקים הקטנים והבינוניים. הבנקים מעדיפים לתת אשראי לו ערבה המדינה, בסיכון נמוך יותר עבורם.

האם חייבים יועץ כדי להגיש בקשה להלוואה במסלולי הקרן?

לא. חברת תבור וחברת BDI זכו במכרז לניהול הקרן והן מציעות עזרה במילויי הטפסים אותם ניתן להוריד מאתרי האינטרנט שלהם. מי שרוצה יוכל להוריד את הטפסים ולמלא אותם בעצמו. אגב, באתרי החברות מופיעה אזהרה ברורה מעבודה עם יועצים המתחייבים להביא את הכסף. רק ועדת האשראי של הקרן, בה חברים נציגי הבנק והמדינה, שוקלת ומאשרת את הבקשות. רק היא קובעת האם וכמה אשראי לתת. אף אחד לא יכול להבטיח מראש את קבלת האשראי. נתוני הקרן מתחילת השנה מראים כי כמחצית מהבקשות שהוגשו לקרן אושרו.

טלפון 08-6901690, פקס 072-2740340

הגורן 6, ת.ד. 4285, עומר 84965

WWW.SHAFIRGODEL.BIZ

האם כדאי להיעזר ביועץ בהכנת הבקשה?

לעיתים קרובות – כן. זאת בתנאי שלא מדובר ביועץ המתחייב ומבטיח להעביר את התיק. תכנית עסקית שהוכנה על ידי יועץ ומצורפת לטופסי הבקשה מגדילה את הסיכוי לקבלת תשובה חיובית. בנוסף, יועץ מנוסה יכול לזהות מוקשים בנתוני החברה ולהדריך את בעליה כיצד להתייחס אליהם בפגישה עם נציג הקרן. יועץ כזה יכול גם להתאים את גובה הבקשה לצרכי העסק, יכולתו לעמוד בהחזרים ולביטחונות העומדים לרשותו.

למי זה מיועד?

לכל עסק, מכל ענף כלכלי העומד בדרישות הקרן.

הבנקים נלחמים עלי?

בהחלט! לא נכון לחשוב שהבנק מפחד מהאשראי. הוא אוהב אשראי. זה המוצר שהוא מוכר. ולכן הבנקים נלחמים על הזכות לתת אשראי לעסקים טובים. גם אם אין להם כסף והם במצוקת תזרים. כשבאים לבקש אשראי מהבנק ולשאת ולתת איתו, חשוב לזכור את זה ולבוא מעמדה של שווים עם הבנקאי ולא מעמדת חולשה וחשש.

האם אשראי במסלולי הקרן בערבות המדינה כדאי?

כן ולא.

כן, כי היא מיועדת לעסקים שבתנאים הקיימים מתקשים לקבל אשראי בנקאי. כן, כי היא דרושת בטחונות נמוכים.

לא, כי לפעמים יש אשראי וקרנות זולים יותר המתאימים לעסק. הריבית בקרן איננה אטרקטיבית, היא סבירה ולא יותר מזה.

יועץ מנוסה יעזור בשלב זה בקבלת ההחלטה על סוג האשראי המיטבי.

האם אפשר להגיש בקשה שניה לקרן?

בהחלט כן. עסק שבקשתו נפסלה יאלץ להמתין שישה חודשים בטרם יוכל להגיש בקשה נוספת. עסק לו אושרה הלוואה בעבר, יוכל להגיש בקשה נוספת עם התגלות הצורך. במידה ועמד בתחזית שהגדיר ובכל החזרי הלוואה עד כה, יוכל להגיש בקשה לאשראי נוסף גם אם לא סיים להחזיר את הלוואה הקודמת. לעיתים יש יתרון בהגשת שתי בקשות מדורגות בהתאם להתפתחות העסקית ולכושר החזר של העסק.

טלפון 08-6901690, פקס 072-2740340

הגורן 6, ת.ד. 4285, עומר 84965

WWW.SHAFRIRGODEL.BIZ

האם ערבות המדינה פותרת אותי מאחריות להחזר ההלוואה?

ממש לא. מדובר בערבות שניה לערבות הבעלים- ערבות שיורית. רק משהוכיח הבנק כי עשה כול שביכולתו כדי להיפרע ומהנושה, יוכל לגשת אל המדינה ולתבוע את כספו מהמדינה הערבה. המשמעות היא שהסיכון ברובו עובר למדינה.

והעיקר לא לפחד כלל

תחשבו על זה. בנק הוא עסק שכל הזמן מתכווץ. המוצר שלו- האשראי, קטן כל פעם שלקוחותיו פורעים את התחייבויותיהם. להבדיל למשל מיבואן רכב. עם כל רכב שהוא מכר הוא מגדיל את הצורך בחלפים ובתיקונים ומרחיב את הפעילות.

ולכן, לבנקים ולבנקאים יש יעדי שיווק אשראי. המערכת הבנקאית מגדירה לכל פקיד, לכל מחלקה, לכל סניף ולכל מחוז יעדי שיווק אשראי. הם רוצים לתת לנו אשראי! הם רק צריכים להאמין שהכסף יחזור- וזה כבר התפקיד של בעל העסק. לשכנע שהוא יכול להחזיר. גם כאן יועץ שמכיר את דרכי החשיבה של הבנק לא יזיק.