



“ Deze opleiding is bestemd voor wie werkzaam is in de (groot)zakelijke kredietverlening bij financiële instellingen

Corporate Banking

Krediet Risico Analyse en krediet(her)structurering

Deze opleiding is bestemd voor wie werkzaam is in de (groot)zakelijke kredietverlening bij financiële instellingen. De financiële crisis heeft meer dan ooit duidelijk gemaakt dat kredietrisico's, voor zowel banken als andere 'financiers', niet gevat kunnen worden in standaard beoordelingssystemen. Daarentegen is ook duidelijk geworden dat een controleraamwerk fouten en misbruik kan voorkomen.

De bank zal bij het verstrekken van financieringen continu het evenwicht dienen te vinden in risico, verdiensten, beheerskosten en kosten van het geïnvesteerde eigen kapitaal. Dit heeft consequenties voor de klantbediening, maar ook voor de financieringsstructuur.

Gestandaardiseerde aanpak

Voor de kleinzakelijke onderneming, waar de kredietvolumes per onderneming beperkt zijn, is een gestandaardiseerde aanpak door banken de enige manier om betaalbare bedrijfsfinancieringen aan te kunnen bieden. Zoveel als mogelijk zal gebruik gemaakt worden van geautomatiseerde data-uitwisseling en kredietbeoordeling.

Een standaard financieringsverzoek kent meer en meer een zwart-wit uitslag. Het is 'yes or no'. Maar vanwege de dynamiek in de wereld bestaat er feitelijk een groot, grijs vlak waarin een negatief antwoord door de creatieve bankier kan worden omgezet in 'hoe dan wel'.

De gestandaardiseerde uitslag is afhankelijk van de financiële pijlers op basis van historie (rentabiliteit, liquiditeit en solvabiliteit) en de aan te bieden zekerheden en garanties. Maar de expertsystemen hebben ook een groot risico in zich; zijn er geen risico's die het 'systeem' over het hoofd ziet?

Menselijke visie

Het succes van de onderneming in de toekomst is echter afhankelijk van de capaciteiten van het management. Zij bepalen de strategie, kiezen partners uit en zijn verantwoordelijk voor de operationele gang van zaken binnen de onderneming. De weging van de diverse pijlers is afhankelijk van vele factoren.

Een goed expertsysteem dat deze handweging kan doen, bestaat (nog) niet. En door de crisis is aangetoond dat de menselijke visie in bankenland eerder belangrijker dan minder belangrijk is geworden; immers de portefeuille 'slechte leningen' werd groter dan ooit en er is intensieve begeleiding nodig vanuit de bank. Niet door een computer, maar door intermenselijk contact.

“De crisis heeft aangetoond dat de menselijke visie eerder belangrijker dan minder belangrijk is geworden.



Jarenlange ervaring

De trainers hebben op basis van hun jarenlange ervaring als opleider van financials een raamwerk ontwikkeld waarmee de bankier op een gestructureerde wijze in staat wordt gesteld de belangrijkste kredietrisico's te identificeren en analyseren en de financieringsstructuur hierop kan aanpassen, zodat de klant een passende financieringsaanbieding kan worden gedaan.

Het raamwerk helpt ook bij het beheer van bestaande klanten, of die nu in de 'slechte leningen' portefeuille zitten of niet, en bij het schrijven van de kredietaanvraag ten behoeve van een kredietcommissie. Ook voor de leden van de kredietcommissie is de opleiding geschikt.

Analyse

Naast de analyse van de onderneming is ook de analyse van de deal van belang. Waarom wil de bank de financiering verstrekken? Evident om er geld mee te verdienen. Maar in welk krachtenveld opereert de bank, wat zijn haar doelstellingen en wat is de invloed van dit krachtenveld op de individuele kredietaanvraag?

Welke invloed hebben aanpassingen in de financieringsstructuur op het risico voor de bank en op de prijs die hiervoor moet worden gevraagd?

Klantteam

Voor de uiteindelijke beslisser is de financieringsaanvraag een combinatie van de klant en de deal. Het is aan het klantteam om de klant op adequate wijze te presenteren bij de kredietcommissies. Door een ondeugdelijke kredietaanvraag kan een 'goede' klant immers alsnog voor een andere financier kiezen, omdat geen goed besluit kan worden genomen waardoor de bank geld laat liggen. Zowel in een positief als een negatief klantscenario.

De opleiding van Kees Horden & Partners neemt de bankier aan de hand van diverse praktijkvoorbeelden mee in dit proces. Het docentteam bestaat uit ervaren docenten die het theoretische kader haarscherp uit de doeken kunnen doen en als bankier ruime ervaring hebben in de A-Z bediening van (groot)zakelijke markt van zowel 'goede' als 'slechte' leningen.



Onderwerpen en thema's

Deze opleiding is gebaseerd op het Krediet Risico Analyse Raamwerk en is opgebouwd uit drie losse onderdelen:

1. Kredietanalyse

In dit onderdeel wordt de analyse behandeld. Dit deel beslaat 2 keer 2 dagen. De volgende onderwerpen worden geanalyseerd:

a. Credit-base identificatie

Omdat elke onderneming anders is, is het noodzakelijk het hoe en waarom van de onderneming te beschrijven: Ken uw klant! Wat doet de klant? Met wie doet de klant zaken, waar en hoe?

b. Financieringsbehoefte

Wat is de financieringsbehoefte van de klant, onder welke voorwaarden (zowel standaard als maatwerk) is de bank bereid de financiering te verstrekken? Past dit binnen het beleid van de bank? Waarom wil de bank de financiering verstrekken?

c. Operationele risico's

Waarom verdient de onderneming gelden en onder welke (markt)omstandigheden opereert de onderneming? Hoe gevoelig is de onderneming voor wijzigingen in de directe omgeving (overheid),

Referentie

“*Woorden en zinnen die voor mij de trainingen weerspiegelen zijn: passionele uitleg – complexe materie wordt perfect ontrafeld – zeer actueel – veel verwijzing naar de actualiteit en de praktijk – zeer goed niveau – super boeiend – veel ruimte voor bespreking – de stijl van doceren is uniek.*”

Doelgroep

- > Accountmanagers zakelijke kredietverlening en Bijzonder Beheer
- > Assistent-accountmanagers
- > Financieringsspecialisten
- > Beoordelaars, fiatteurs en controleurs

Voor alle deelnemers geldt dat zij klanten bedienen of gaan bedienen met een omzet van € 10 tot € 100 miljoen per jaar.

Voor informatie over vooropleidingen kijk op:

www.zakelijke-kredietverlening.nl

hoe speelt de onderneming in op omstandigheden in de markt, weet het management welke producten welke bijdrage hebben aan het financiële resultaat van de onderneming? Waar liggen de zwaktes die in de (nabije) toekomst kunnen leiden tot erosie van het rendement? Aan de hand van enkele modellen wordt een beeld gevormd van de onderneming.

d. Financieel risico

Dit is het risico dat de onderneming loopt door het aantrekken van vreemd vermogen. Wanneer het cash genererende vermogen van de onderneming op korte termijn als een gegeven wordt beschouwd, welk risico voegt de financiering dan toe? Hierbij is een analyse van de jaarrekening, bestaande uit een balans en een winst- en verliesrekening noodzakelijk. Echter, van vermogen en winst kun je je rekeningen niet betalen, van geld (kasstromen) wel. Dit maakt een kasstroomanalyse noodzakelijk. Hierbij worden ook valuta en renterisico's niet vergeten.

e. Structuurrisico's

Doordat vele bedrijven uit meerdere juridische entiteiten bestaan, actief zijn in verschillende landen en met meerdere financiers zaken doen, wordt de financiële analyse van de contractspartijen van de bank veel complexer.

2. Kredietstructurering

In dit onderdeel wordt de financieringsstructurering op basis van de analyse op het eerste deel behandeld. Dit deel beslaat twee dagen.

Het docentteam

Het docentteam bestaat uit ervaren docenten die het theoretische kader haarscherp uit de doeken kunnen doen en als bankier ruime ervaring hebben in de A-Z bediening van (groot)zakelijke markt van zowel 'goede' als 'slechte' leningen. De kerndocenten van de cursus zijn Richard Take en Charles Nijenhuis. U kunt hen bereiken via: r.take@keeshorden.nl en c.nijenhuis@horden.com.

Aan de hand van diverse cases worden financieringen gestructureerd. Op welke manier zijn de financiële of operationele risico's te mitigeren of te monitoren? Daarbij wordt rekening gehouden met verschillende financieringsvormen, verschillende verstrekkers en de extra structuurrisico's die dit met zich mee brengt.

3. De besluitvorming

In het laatste onderdeel van twee dagen wordt stilgestaan bij het besluitvormingsproces. Niet alleen de uiteindelijke beslisser heeft hier baat bij, de schrijver van een aanvraag ervaart zelf hoe het is om een stuk te lezen en de belangrijkste zaken hieruit te destilleren.

Door in de huid van de lezer te kruipen worden aanvragen meer consistent, bondiger en uiteindelijk veel beter leesbaar.

Duur

Deel 1 is een training van 10 dagdelen, verdeeld over 4 dagen aaneengesloten of in twee blokken van 2 dagen.

Deel 2 is een training van 5 dagdelen, verdeeld over 2 aaneengesloten dagen. Voor dit deel is deelname aan deel 1 vereist.

Deel 3 is een training van 7 dagdelen, verdeeld over 3 dagen. Dag 1 en 2 zijn aaneengesloten, dag drie is een week later. Voor dit deel is deelname aan deel 2 vereist.

Lesdagen starten om 9.30 uur en eindigen om 16.30 uur.

Frequentie

Twee keer per jaar.

Groepsgrootte

De groepsgrootte is maximaal 16 deelnemers.

Praktijk

In de training wordt de theorie toegepast op concrete jaarrekeningen van ondernemingen en instellingen.

Vooropleiding

Een zekere basiskennis in de kredietverlening in de zakelijke kredietverlening is noodzakelijk. Hierbij valt te denken aan de opleiding Basis Zakelijke Kredietverlening en Zakelijke Kredietverlening, Balanslezen en Kasstroomanalyse.

Mogelijkheid van eigen inbreng

Elke dag wordt gestart met een Morning-Meeting waarin actualiteiten de revue passeren. Deelnemers kunnen een eigen praktijkgeval inbrengen. Dit wordt dan opgenomen in de cursusuitvoering. Stuur hiervoor een e-mail naar c.smits@keeshorden.nl.

Methode

U ontvangt ter voorbereiding een cursusboek. Tijdens de cursus wordt 'gemengd' geleerd. In een mengvorm van casuïstiek uitwerken, plenaire sessies en praktijkillustraties leert u voor elke situatie een passende aanvliegroute te bepalen.

De doelstelling is om de theorie te kennen, in de praktijk te kunnen toepassen en hierdoor Vakman te zijn.

Eindtermen

Op de laatste dag van deel 3 wordt door iedere deelnemer een theorie-examen afgelegd en een presentatie (pitch) gehouden (max. 15 minuten) van een eigen, geanonimiseerde, case. Het praktijkexamen wordt door de groep geëvalueerd en behandeld.

Docenten

De docenten van Kees Horden & Partners combineren een jarenlange ervaring in het bankwezen met bewezen didactische vaardigheden en het vermogen om een verhaal te vertellen.

De cursus wordt steeds geduid in de driehoek praktische aanleiding, theoretische onderbouwing en analytische toepassing.

De kerndocenten van de cursus zijn Richard Take en Charles Nijenhuis. U kunt hen bereiken via: r.take@keeshorden.nl en c.nijenhuis@horden.com.



Richard Take



Charles Nijenhuis

Planning

De training Krediet Risico Analyse en Krediet(her)structurering wordt diverse malen per jaar georganiseerd.

Kijk voor de actuele data op:

www.zakelijke-kredietverlening.nl

Locatie

De cursuslocatie is Kasteel De Engelenburg in Brummen of vergelijkbaar. De prijzen zijn exclusief overnachtingen, deze regelt u desgewenst zelf met de Engelenburg.

Uw investering

De cursus kan in zijn geheel worden afgenomen (in een tijdsbestek van ca. 3 maanden) en dan bedraagt de prijs € 4.295,=.

Wanneer de onderdelen afzonderlijk worden geboekt, bedragen de kosten:

- > Deel 1: € 2.495,=
- > Deel 2: € 1.245,=
- > Deel 3: € 1.745,=

Extra informatie

De training gaat door bij 3 of meer deelnemers. De training kan worden uitgesteld vanwege extreme weersomstandigheden, ziekte docent en ernstige familieomstandigheden van de docent.

Inschrijven

Inschrijven kan via www.zakelijke-kredietverlening.nl. Op alle trainingen van Kees Horden & Partners B.V zijn de leveringsvoorwaarden van toepassing. U treft deze leveringsvoorwaarden eveneens aan op www.zakelijke-kredietverlening.nl. Alvorens u in te kunnen schrijven dient u middels een vinkje aan te geven dat u kennis heeft genomen van deze leveringsvoorwaarden.



Kees Horden & Partners B.V.

Kerkweg 4

4155 BD Gellicum

0345-682 682

info@keeshorden.nl

www.keeshorden.nl