

Får du de bedste priser og vilkår i banken?

At drive en bank er en forretning lige- som alle øvrige virksomheder

Bankers primære formål er at tjene penge til de ejere/aktionærer, der har investeret i deres bank. Det gør de ved at være dygtige købmænd ift. de priser og vilkår de stiller til deres kunder, styre deres omkostninger samt sikre, at deres kreditkvalitet er god.

Det er der ikke noget nyt i. Det nye er, vi som kunder nu for alvor skal til at tage skeen i den anden hånd i samarbejdet med banken.

Vi oplever, at en del SMV-virksomheder ikke har øje for at forhandle og udfordre deres bank på priser og vilkår. Ofte med det argument, at de tror banken, fastsætter renter og gebyrer ud fra kundens helt individuelle forhold og at banken vil sige til, hvis det kan gøres bedre.

Hvad oplever du omkring dine renter og vilkår?

I PlusPart oplever vi, gennem de virksomheder, vi samarbejder med, at bankerne det seneste års tid har øget udlånsrenten markant, giver ingen eller meget lav indlånsrente samtidig med der indføres flere og stigende gebyrer.

Flere virksomheder er det seneste års tid virkelig kommet til at mærke, at "penge koster penge". Vi har set flere virksomheder, der er gået fra en udlånsrente omkring de 2 % på driftskreditter og andre lån, til i dag at have en rente inkl. provision på omkring 6 % eller derover.

Vi oplever desuden, at det er sjældent banken af sig selv ringer til virksomheder, der har likviditetsoverskud på fx 1 mio. kr. eller mere for at tilbyde en højere indlånsrente end 0% eller på anden vis tilbyder et bedre afkast af de ofte hårdt tjente penge.

Nykredit "kan ikke få armene ned". Spar Nord "kniber sig selv i armen". Hvad kan kunderne gøre for at få en bid af kagen?

Stort set alle danske banker og sparekasser fejrer i disse uger rekord regnskaber for 1. halvår 2023. På alle sociale medier fortæller de om baggrunden for det, og at de ser ind i at det fortsætter resten af året.

Selvfølgelig skal bankerne tjene penge til deres ejere/aktionærer og selvfølgelig skal de polstre sig til dårligere tider.

Anders Dam fra Jyske Bank bliver i Børsen 16. august 2023 citeret for:

"Man skal selvfølgelig selv gøre noget" (læs som kunde i banken hvis man vil have bedre renter), men det skal man jo i alle livets faser"

Og Lasse Nyby fra Spar Nord udtaler til JP 18. august 2023:

"Kunderne kan selv med få klik på netbanken få mere i rente"

Ingen tvivl om, at Anders Dam og Lasse Nybys udtalelser understreger, at bankerne ikke er den rådgiver og sparringspartner som mange tror, når det handler om at give kunderne, hvad der synes rimeligt.

Stort set alle banker og sparekasser har det der hedder indlånsoverskud, hvilket betyder, at de har flere indlånskroner end der kræves for at have det udlån, de har. Bankerne udtaler, at det er udbud og efterspørgsel, der skal regulere renterne. Derfor tager de ikke selv initiativ til at kontakte kunderne med bedre ind- og udlånssatser.

Får du det optimale ud af dine økonomiske muligheder med din bank?

Vores budskab og erfaring er – det kan svare sig at tage initiativ til en dialog med din bank om priser og vilkår.

Med risiko for lidt ananas i egen juice er vi en hel del gange lykkedes med at hjælpe kunder til at skabe bedre vilkår og betingelser på både ind- og udlånssiden for virksomheder og deres ejere, samtidig med at den gode relation til banken er fastholdt.

**Tag fat i din bank og tag dialogen.
Vi mener at der ofte er noget at komme efter.**

Det ses tydeligt af bankers regnskaber for første halvår 2023.



Citat:
"Hvad der er sparet, er tjent"

Ønsker du professionel hjælp?

Vil du have professionel hjælp til, hvordan du får mere ud af din og din virksomheds priser og vilkår i banken, så tag endelig fat i os for en dialog om din situation. Så kan vi sammen finde ud af om der er muligheder, inden vi evt. sammen "går i banken" for at få de priser og vilkår, der matcher det du og din virksomhed fortjener.

Kontakt os for at få en uforpligtende snak om dine muligheder



Torben Simonsen, PlusPart
Mobil 22 22 12 14
Mail torben@pluspart.dk