

Kredyt dla firmy tylko firmowy

Szukając źródeł finansowania rozwoju swojej firmy, wielu małych przedsiębiorców zastanawia się, po jaki kredyt sięgnąć: firmowy czy może przeznaczony dla klientów indywidualnych? Dylemat ten może być bliski zwłaszcza przedstawicielom wolnych zawodów, którzy często są traktowani przez banki w sposób szczególny i jako klienci indywidualni mają dostęp do finansowania na preferencyjnych warunkach.

Jeszcze kilka lat temu korzystanie z kredytu konsumenckiego w celu finansowania firmy mogło być uzasadnione. Jednak aktualne trendy na rynku usług finansowych pokazują, że bankowcom zależy na kompleksowym podejściu do klientów i przedstawiciele wolnych zawodów mogą liczyć na specjalne traktowanie również przy ubieganiu się o kredyty gospodarcze. Dzięki temu pod dachem jednego oddziału znajdują oni rozwiązania finansowe niezbędne zarówno do prowadzenia biznesu, jak i do obsługi prywatnych potrzeb finansowych. Argumentów przemawiających za finansowaniem rozwoju biznesu kredytem firmowym jest naprawdę wiele.

• Wyższe kwoty

By móc udzielić kredytu, bank musi ocenić zdolność kredytową klienta. Gdy przychodzimy po kredyt jako konsument, bank będzie zainteresowany naszymi udokumentowanymi dochodami. Od ich wysokości jest uzależniony wymiar podatku, a każdemu przedsiębiorcy zależy, by dochody podlegające opodatkowaniu były jak najniższe, co ma niebagatelny wpływ na zdolność kredytową. Jeśli natomiast przychodzimy po kredyt jako firma, bank będzie zainteresowany globalnymi przychodami naszej firmy. Banki znają specyfikę prowadzenia działalności przez profesjonalistów i wychodzą naprzeciw ich oczekiwaniom. Umożliwiają przedstawicielom wolnych zawodów zadeklarowanie wysokości dochodów osiąganych z prowadzonego biznesu bez konieczności dostarczania dokumentów finansowych firmy – w takiej sytuacji mamy do czynienia z tzw. kredytami na oświadczenie.

Dodatkowo warto wiedzieć, że banki ustalają maksymalne kwoty kredytowania dla poszczególnych grup klientów i pułapy dla klientów firmowych są znacznie wyższe niż dla indywidualnych. Jeśli planujemy większe wydatki, np. na zakup sprzętu komputerowego

oraz wyposażenie biura, i potrzebujemy wysokiej kwoty kredytu, może się okazać, że jest ona osiągalna jedynie w formie kredytu gospodarczego.

• Koszty kredytu

Kolejnym argumentem przemawiającym za korzystaniem z kredytu firmowego jest to, że wszystkie koszty związane z kredytem, jak np. prowizja za jego udzielenie i odnowienie czy odsetki, stanowią koszt uzyskania przychodu (podobnie jak koszty związane z prowadzeniem rachunku firmowego) i tym samym obniżają dochód firmy podlegający opodatkowaniu. Dodatkowo jeśli zabezpieczeniem kredytu jest ubezpieczenie na życie klienta i jest to warunek niezbędny do uzyskania takiego kredytu, również kwota składki ubezpieczenia będzie stanowić koszt uzyskania przychodu. Możliwość zaliczenia wymienionych wydatków do kosztów uzyskania przychodu dotyczy firm rozliczających się z fiskusem w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów (KPiR) oraz w formie ksiąg rachunkowych (pełna księgowość), a z tych form opodatkowania korzysta prawie 3/4 polskich mikroprzedsiębiorców.

• Oprocentowanie stałe czy zmienne

Kredyty dla firm różnią się od kredytów dla klientów indywidualnych rodzajem oprocentowania. Pierwsze mają najczęściej oprocentowanie zmienne, drugie – stałe. Z perspektywy banku występują tutaj różne źródła spłaty zaciągniętego zobowiązania. W przypadku klientów indywidualnych punktem odniesienia jest pensja kredytobiorcy, która jest szacowana jako wartość względnie stała. W przypadku kredytów firmowych źródłem spłaty są zyski generowane przez przedsiębiorstwo, a te w dużej mierze zależą od kondycji całej gospodarki i tempa wzrostu gospodarczego kraju. Dlatego też oprocentowanie kredytów firmowych jest najczęściej zmienne i składa się z rynkowej stopy

procentowej (dla kredytów w złotych będzie to stopa WIBOR – Warsaw Interbank Offered Rate) oraz marży banku. Marża jest zwykle stała w całym okresie finansowania, natomiast rynkowa stopa WIBOR zmienia się wraz z kondycją gospodarczą kraju. Dzięki temu w sytuacji kryzysu, kiedy mogą pojawić się ewentualne zatory płatnicze związane z opóźnianiem się klientów w zapłacie za wykonane usługi, raty kredytu będą niższe, bo niższy będzie poziom stopy WIBOR. Analogicznie w sytuacji przyspieszenia gospodarczego raty będą wyższe, jednak przedsiębiorca korzystający z lepszej koniunktury prawdopodobnie również będzie notować zwiększoną liczbę klientów oraz większe zyski w swojej firmie i obsłużenie wyższych rat nie będzie dla niego kłopotem.

• Oferta dla firm

Być może od tego w ogóle należałoby zacząć, ponieważ oferta finansowania dla firm i klientów indywidualnych to tak naprawdę dwie różne oferty. Choć oczywiście znajdziemy produkty proponowane obu segmentom klientów, to jednak oferta dla firm jest bogatsza i lepiej dostosowana do wymogów i oczekiwań przedsiębiorców. W finansowaniu podmiotów gospodarczych oprócz „klasycznych” kredytów mamy również takie produkty, jak np. leasing (samochodów, sprzętu elektronicznego, maszyn i urządzeń itp.), factoring (skup należności) czy gwarancje (np. dobrego wykonania umowy, przetargowa, zapłaty czynszu), których nie znajdziemy w ofercie kierowanej do konsumentów. Okres kredytowania oraz wspomniane wcześniej kwoty kredytów gospodarczych są również lepiej dostosowane do potrzeb przedsiębiorców.

Źródeł finansowania własnego biznesu warto zatem szukać wśród ofert kierowanych do klientów firmowych, bo najczęściej znajdziemy tam rozwiązania w większym stopniu odpowiadające naszym potrzebom i oczekiwaniom, niż gdybyśmy ograniczyli się do sprawdzenia ofert kierowanych tylko do klientów indywidualnych.

Joanna Scherer
menedżer produktu
w Zespole Rozwoju Produktów
dla SME i Mikro
w BNP Paribas Banku Polska