

Bankrelatiemanagement

Onderhandelt u met uw banken als met andere leveranciers?

'Het doel van bankrelatiemanagement is het creëren van een professionele, transparante en meerjarige bankrelatie(s), waarin de belangen van uw bedrijf en de bank in evenwicht te zijn.'

Om dit te bereiken moeten de volgende vragen beantwoord worden:

Optimale structuur

1. Wat is de optimale cash management- en financieringsstructuur voor uw bedrijf?

Afhankelijk van waar u het meeste belang aan hecht, kan ICC samen met u een gefundeerde afweging maken tussen lage kosten, hoge mate van flexibiliteit en beperking van risico's (zekerheden en aansprakelijkheden)

onderhandelings- positie

2. Hoe sterk is mijn onderhandelingspositie richting de banken?

Hierbij dient het bancaire rendement op relatieniveau bepaald te worden. Dit is afhankelijk van de totale bancaire inkomsten en het risicoprofiel van uw onderneming. ICC brengt dit voor u in kaart.

condities

3. Welke condities zijn in een continu veranderende bancaire markt haalbaar?

Hiervoor is inzicht nodig in de condities die bij vergelijkbare bedrijven voor vergelijkbare structuren gehanteerd worden. ICC ziet honderden offertes per jaar voor alle soorten bedrijven en heeft deze 'benchmark' voor u

realisatie

4. Hoe kunnen de optimale condities ook daadwerkelijk gerealiseerd worden?

ICC neemt samen met u het initiatief en volgt een bewezen succesvolle aanpak. Het best resultaat wordt bereikt als de bancaire markt optimaal functioneert met voldoende transparantie, concurrentie en gelijkwaardigheid.

Quick Scan

De samenwerkingsvorm is afhankelijk van uw keuze en kan variëren van een Quick Scan van uw condities, tot een diepgaande analyse van de structuur of een volledige optimalisatie van uw bankrelaties.