



Kredietunies: sociaal bankieren stapje dichterbij

Regelmatig verschijnen er berichten op de voorpagina van de landelijke dagbladen met “Bank zuinig met coronakrediet voor kleine ondernemer”. Veel ondernemers staan er alleen voor en dit kan ook verstrekende gevolgen hebben voor dat deel van de adviesportefeuille van een financieel planner dat bestaat uit ondernemers.

Wellicht hebben de eerste ondernemers zich reeds gemeld, die even hun pensioenpremie een “vakantie geven” of ondernemers die hun beleggingsportefeuille even gaan “herschikken” en gedeeltelijk geld opnemen om door te kunnen ondernemen. Want de bank denkt tijdens corona even wat minder

mee... of zegt gewoon het lopende krediet al op voorhand op. En helaas maak ik dat in mijn dagelijkse werk meerdere malen per week mee.

Het valt op dat de financieel adviseur vaak aan het einde van de ondernemerstunnel in de arm genomen wordt. De bank, de

accountant, de boekhouder, de fiscalist, de overheid en andere externen zijn dan al bezig geweest met het zoeken naar een oplossing. De financieel planner wordt pas als “last resort” op de hoogte gebracht van de moeilijkheden. Want de financieel adviseur mag dan wel op gelijke advieshoogte

staan en een level playing field met de bank kennen als het gaat om hypotheekadvies, maar bedrijfskredieten behoren kennelijk nog steeds tot het exclusieve domein van de banken.

Tijd voor verandering?

Er staan voor financieel planningskantoren alternatieven open om de ondernemers van dienst te zijn op het gebied van bedrijfskredieten. Juist in deze voor MKB ondernemers moeilijke tijden, zijn de landelijk werkende Kredietunies actief. Deze alternatieve coöperatieve non-bancaire financiers (vallend onder het wettelijke toezichtkader van de WTK) en hun leden zijn al jaren gewend om risico, rendement, kennis, ervaring en ondernemersnetwerken met elkaar te delen, als uitdrukking van de “Common Bond” van ondernemers. Ondernemers helpen namelijk graag ondernemers.

Van deze kredietunies zijn er in Nederland een 40-tal werkzaam, die met elkaar reeds voor tientallen miljoenen aan kleine tot middelgrote kredieten hebben verstrekt. Allemaal geheel of gedeeltelijk (in co-financieringsoplossingen) gefinancierd door hun ondernemersleden.

Wat beweegt een ondernemer als mede-geldverstrekker binnen een Unie om vrijwillig afstand te doen van een deel van de beschikkingsmacht over zijn of haar ondernemersvermogen of spaargeld om daarmee vervolgens een andere ondernemer te helpen? Waarom kiest iemand ervoor om zijn/haar

ondernemersslot te verbinden met dat van andere gelijkgestemden?

Het antwoord ligt ergens tussen enerzijds een sterke sociale bewogenheid en anderzijds het weloverwogen belang van deze kredietunieleden, die door risico, rendement, kennis, ervaring en netwerken te delen, hopen een hoger algemeen doel te bereiken en “onderweg” ook nog enig redelijk rendement op hun geïnvesteerde (beleggings-)geld te behalen middels obligatieleningen.

Kredietunies bereiken dit door voor ieder verstrekt krediet de benoeming van een coach (vaak een geldgevend lid) als voorwaarde te stellen. Zonder Coach geen Krediet. Over het algemeen verstrekken kredietunies kleine en middelgrote kredieten aan MKB- ondernemers. Zij kijken eerst naar de ondernemer en zijn of haar ondernemerskwaliteiten, vervolgens naar de cashflow en pas daarna naar de zekerheden. Zij beschouwen juist de “Common Bond” als een vorm van zekerheid.

De MKB ondernemer krijgt immers krediet van een groep mensen uit zijn gemeente, regio, branche, sector of beroepsgroep. Een kredietunie doet daarmee aan relatiebankieren en niet aan transactiebankieren.

De brancheorganisatie VKN (Verenigde Kredietunies Nederland) is twee jaar geleden het “Access to Finance”-project gestart, een initiatief van de Europese Unie. Banken in Nederland wijzen namelijk

per jaar circa 100.000 kredietaanvragen van MKB ondernemers af. Te klein, te bewerkelijk, te risicovol, te duur, niet efficiënt, zijn zo de beoordelingen. Onder dit aantal zijn veel kredietaanvragen met een gebrek aan zekerheden, c.q. een te lage financiële buffer (solvabiliteit), maar wel toekomstperspectief. Deze kredietaanvragen zijn echter bij uitstek geschikt om aan kredietunies aan te bieden, omdat zij achtergestelde leningen kunnen verstrekken, waardoor het aansprakelijk vermogen van de onderneming toeneemt. Maar ook vooral omdat zij de “Common Bond” ook als een vorm van zekerheid zien. De banken hebben- blijkens de actuele stand van zaken- moeite om zelfstandig aan een dergelijke vorm van alternatieve toegang tot de financieringsmarkt mee te werken.

Een Kredietunie bestaat uit kredietgevende en kredietnemende leden. Kredietgevers zijn MKB- ondernemers die via een gemeenschappelijke kas geldmiddelen ter beschikking stellen. Kredietnemers zijn MKB-ondernemers die geld lenen uit deze kas. Kredietgevende leden ontvangen een rentevergoeding voor het risico dat zij lopen. Zij zijn direct betrokken bij de vraag aan wie hun geld wordt uitgeleend en tegen welke voorwaarden.

Kredietunies werken veelal met vrijwilligers en de kosten van coaching, kredietanalyse, kredietbeheer en het relatiebeheer zijn erg laag. Leden van een kredietunie en coaches willen namelijk niets



liever dan MKB ondernemers helpen hun droom te verwezenlijken. Bovendien zit een deel van hun spaar- en beleggingsgeld in het verstrekte krediet, dus uit een weloverwogen eigenbelang doen zij er alles aan om te voorkomen dat hun medelid failliet zou kunnen gaan.

Het defaultrisk bij kredietunies is dan ook zeer laag (0,7%, versus 8% bij de banken). Dat komt door de werking van de “Common Bond”. Relatiebankieren is in dit segment van de markt essentieel om succes te kunnen hebben, zeker tijdens de coronacrisis. Herman Wijffels noemde dit tijdens een VKN-symposium ooit: ‘sociale intelligentie is veel sterker dan systeem-intelligentie.’

Enkele van de landelijk werkende kredietunies hebben accreditatie aangevraagd (of al gekregen) bij de Rijksdienst voor Ondernemerschappij. Zij willen de grotendeels

staatsgegarandeerde KKC- en BMKB-kredieten die rechtstreeks of via de aangesloten intermediairs worden aangevraagd voor ondernemers, beoordelen, verstrekken en begeleiden. Ze kunnen dan daarmee - als penvoerder en kredietbeoordelaar - ook co-financieren met de reguliere banken, die veelal door de achtergestelde leningscomponent van de kredietunie eerder willen meefinancieren en het positieve advies van een kredietunie volgen.

Steeds meer private investeerders en financiers steunen de VKN om overal in ons land deze MKB-bedrijfsfinancieringen mogelijk te maken en om de kosten van kredietverlening voor ondernemers zo laag mogelijk te houden.

Op uw toekomst gericht!?

De kredietunie is hiermee een toekomstgerichte en flexibele financier geworden. Dat doet zij door het helpen invoeren van een

zich snel uitbreidend stelsel van kredietunies, naar het voorbeeld van Angelsaksische Credit Unions: “not for profit, not for charity, but for mutual service”.

Voor de financieel planner geeft dit een mogelijkheid tot financieringsoplossingen bij zijn of haar cliënten. Sterker nog: een kredietunie verwelkomt graag financieel planners als lid en medebestuurder van de unie.

Opdat niet alle ondernemerstalent verloren gaat en opdat de kleine MKB ondernemers niet allemaal het slachtoffer worden van de corona crisis.



Henk Folkers, bestuurder VKN
www.dekredietunie.nl