

# Memo

|            |  |
|------------|--|
| Memonummer | VV/TK-20211128   |
| Aan        | De leden van de vaste Kamercommissie voor Economische Zaken en Klimaat                               |
| Kopie aan  |  |
| Van        | Drs. V.J.H. Verstappen, partner  |
| Datum      | 28 november 2021   |
| Betreft    | Position paper inzake beleidsmogelijkheden om markt van zakelijke kredietverlening te optimaliseren. |

Geachte leden van de vaste Kamercommissie voor Economische Zaken en Klimaat,

Dit memo is opgesteld naar aanleiding van de uitnodiging van 30 september 2021 tot deelname aan het rondetafelgesprek over bedrijfsfinanciering d.d. 2 december 2021. Het behelst mijn schriftelijke inbreng inzake de beleidsmogelijkheden die ik zie welke zouden kunnen bijdragen aan optimalisering van de markt van zakelijke kredietverlening.

De Nederlandse markt voor zakelijk financiering heeft de laagste bankfinancieringskans voor het mkb in de gehele eurozone (doch zonder dat er sprake is van een buitengewoon gezonde leenportefeuille)<sup>1</sup>. Deze markt kenmerkt zich verder door een marktaandeel van liefst 85% voor slechts drie spelers<sup>2</sup> en door zeer hoge recovery rate bij faillissementen<sup>3</sup>. Ondanks dit alles betaalt het mkb een hogere rente dan in vergelijkbare EU landen<sup>4</sup>. Bij deze karakteristieken kan in mijn optiek niet gesproken worden van een optimale marktwerking<sup>5</sup>.

De beleidsmogelijkheden die ik zie, welke zouden kunnen bijdragen aan een optimale marktwerking van de markt van zakelijke kredietverlening betreft het voor bepaalde gevallen maximeren van boeterente voor financieringen tot €1 miljoen (zie verder hieronder).

Met de inzet van deze beleidsmaatregel wordt de toegang tot financiering verbeterd, zonder noemenswaardig extra risico op overkreditering. Per saldo, zo is mijn overtuiging, zal de concurrentiekracht van Nederlandse bedrijven in het bijzonder en de Nederlandse economie in het algemeen hierdoor toenemen.

<sup>1</sup> “Mkb-bankfinanciering in Europees perspectief”, CPB, juni 2019

<sup>2</sup> “Concurrentie op de markt voor mkb financiering”, ACM, juni 2015

<sup>3</sup> <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>, Wereldbank

<sup>4</sup> “Mkb-bankfinanciering in Europees perspectief”, CPB, juni 2019

<sup>5</sup> Een optimale marktwerking definieer ik hierbij als een markt waarin bedrijven optimale toegang hebben tot gewenste financiering, waarbij tegelijkertijd aan de andere kant het risico op overkreditering afdoende via beleid op voorhand wordt voorkomen.

Bij het aangaan van een eerste lening (met uitzondering van lease) kiest een mkb-er bijna altijd voor een relatie met één van de drie grootbanken omdat deze een aanzienlijk lagere rente kunnen rekenen dan niet-bancaire geldverstrekkers (vanwege lagere fundingkosten). Met slechts drie spelers die de markt verdelen, hebben Nederlandse mkb-ers echter niet veel keuzemogelijkheden. Bij het aangaan van deze eerste bancaire lening (met uitzondering van leases) dient de mkb-er in de praktijk altijd een hypotheekakte en/of een verzamel pandakte te ondertekenen. Zonder ondertekening van deze akten krijgt hij/zij geen toegang tot de gewenste financiering. De implicatie is echter dat hij/zij gedurende de looptijd van de lening alleen extra financiering kan krijgen als de eerste financier (vanaf hier: “huisbank”) hiermee instemt.

Met het ondertekenen van de verzamel pandakte komen alle zekerheden, nu en in de toekomst, namelijk toe aan de huisbank. Daarnaast hanteren de banken in hun zakelijke kredietvoorwaarden (die worden gehanteerd naast de algemene bankvoorwaarden) bepalingen waarin gesteld wordt dat de kredietnemer, zonder medewerking van de bank, andere partijen geen zekerheden mag geven (“negative pledge” clause) noch bij andere partijen schulden mag aangaan (“no further debt” clause)<sup>6</sup>.

Als de huisbank een eventuele gewenste vervolgfianciering niet (volledig) wil verstrekken en een andere partij wel, dan zou het delen van zekerheden tussen de huisbank en de vervolgfiancier een voordehand liggende oplossing lijken. Het delen van zekerheden is in de praktijk echter lastig vanwege onder andere de lastig oplosbare vraag hoe dan om te gaan met welke partij het recht op parate executie heeft / mag hebben. Medewerking van de huisbank is om die reden vaak niet te krijgen. Het verkrijgen van een blanco financiering stuit op iets minder praktische bezwaren, maar ook die kan worden tegengehouden door de huisbank, i.c. op basis van de “no further debt” clause.

Als de bestaande leningen nog een lange looptijd hebben tot afloop van de rentevast periode is volledig overstappen naar een andere financier vaak ook geen optie vanwege de hoge boeterente die in een dergelijk geval in rekening wordt gebracht.

Al met al ben ik van mening dat de huidige mkb financieringspraktijk een bovenmatig sterke customer lock-in tot gevolg heeft, een praktijk waarin de mkb-er te zeer is overgeleverd aan de wil van de huisbank. Om die situatie te doorbreken bepleit ik een maximering van de boeterente die in rekening gebracht mag worden<sup>7</sup> voor alle gevallen waarin een ondernemer naar een andere financier wil overstappen, omdat de huisbank een extra gevraagde financiering, naast bestaande lening(en), niet wil verstrekken<sup>8</sup>.

Deze maatregel zal volgens mij tot gevolg hebben dat:

- het machtsevenwicht tussen bank en mkb-er meer in balans komt: de huisbank kan druk voelen om alsnog te financieren als deze het risico voelt dat de klant zou kunnen overstappen naar een andere financier en de mkb-er kan gemakkelijker overstappen naar andere verstrekker;
- de concurrentie op markt voor zakelijk geldverstrekking toeneemt;
- de toegang tot financiering voor het mkb wordt vergemakkelijkt, doch zonder bovenmatig risico op overkreditering.

<sup>6</sup> Voorbeeld uit de zakelijke kredietvoorwaarden van ING:

[https://www.ing.nl/media/ING\\_Zakelijk-KredietVoorwaarden-266636\\_1905\\_tcm162-116001.pdf](https://www.ing.nl/media/ING_Zakelijk-KredietVoorwaarden-266636_1905_tcm162-116001.pdf)

<sup>7</sup> Bijvoorbeeld op zes maanden zoals in België.

<sup>8</sup> En dus niet voor gevallen waarin een ondernemer anderszins de lening graag vroegtijdig zou aflossen.