



# Financiering van KMO's

Freddy Van Bogget, hoofd beleid commerciële kredieten KBC Bank NV  
Financieel Forum Vlaams Brabant  
22 oktober 2009



- Opfrissing fundamentele uitgangspunten in de relatie bankier – ondernemer
- De Basel-reglementering
- Impact ondernemer
- Hoe loopt de kredietkraan?

# Bankier-financier en ondernemer

## Krediet verlenen = intermediëren

- Geld van **een ander!**
- Terugkrijgen met rente is plicht
- Krediet = **Credere** = Geloven, Vertrouwen ...
- **Risico's?**
  - Kredietrisico
  - Liquiditeitsrisico
  - Marktrisico (rente-evolutie, wisselkoersen, gedrag van ...)
  - Operationeel risico

# Geloven... na onderzoek

- **Wie** vraagt geld?
  - Antecedenten/kwalificaties
  - Activiteit/sector
  - Klanten/Leveranciers
  - Concurrenten/positionering
  - Financiële kwaliteit
  - Kwaliteit interne organisatie
  - Externe steun
  - Onze ervaring
- Voor **wat**?
- Hoe **terugbetalen**?
- **Rendementsvereiste**
- **Waarborgen**?



**Kredietbeleid**

*Niks nieuws onder de  
zon!*

# Baselreglementering

- Organisatie kapitaalbeslag
- Kapitaalbeslag: aan te houden garantievermogen voor onverwachte kredietverliezen
- 8% van de risicogewogen activa
- Beslag op kapitaal is dus risicogedifferentieerd
- Interne **ratingmodellen**

Mysterieus?

Bedreigend?

# Rating ~ kans op “default”

- **Kwantitatieve informatie**

- Cash flow
- Schuldgraad
- Liquiditeit
- Winstgevendheid

- **Gedrag**

- Aflossingsfrequentie
- Overschrijdingen
- Achterstallen
- Productafname
- Omzet op rekening vs. Kredietopname

- **Risicosignalen**

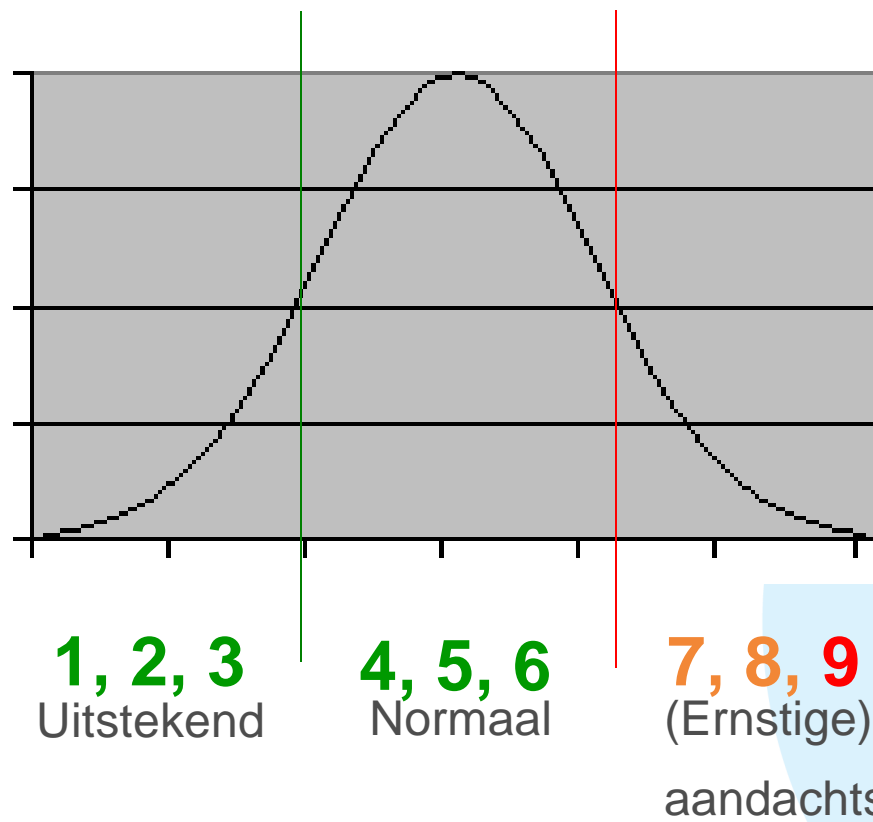
- RSZ
- Onbetaald handelspapier
- Betalingsgedrag

**Statistische  
berekening**

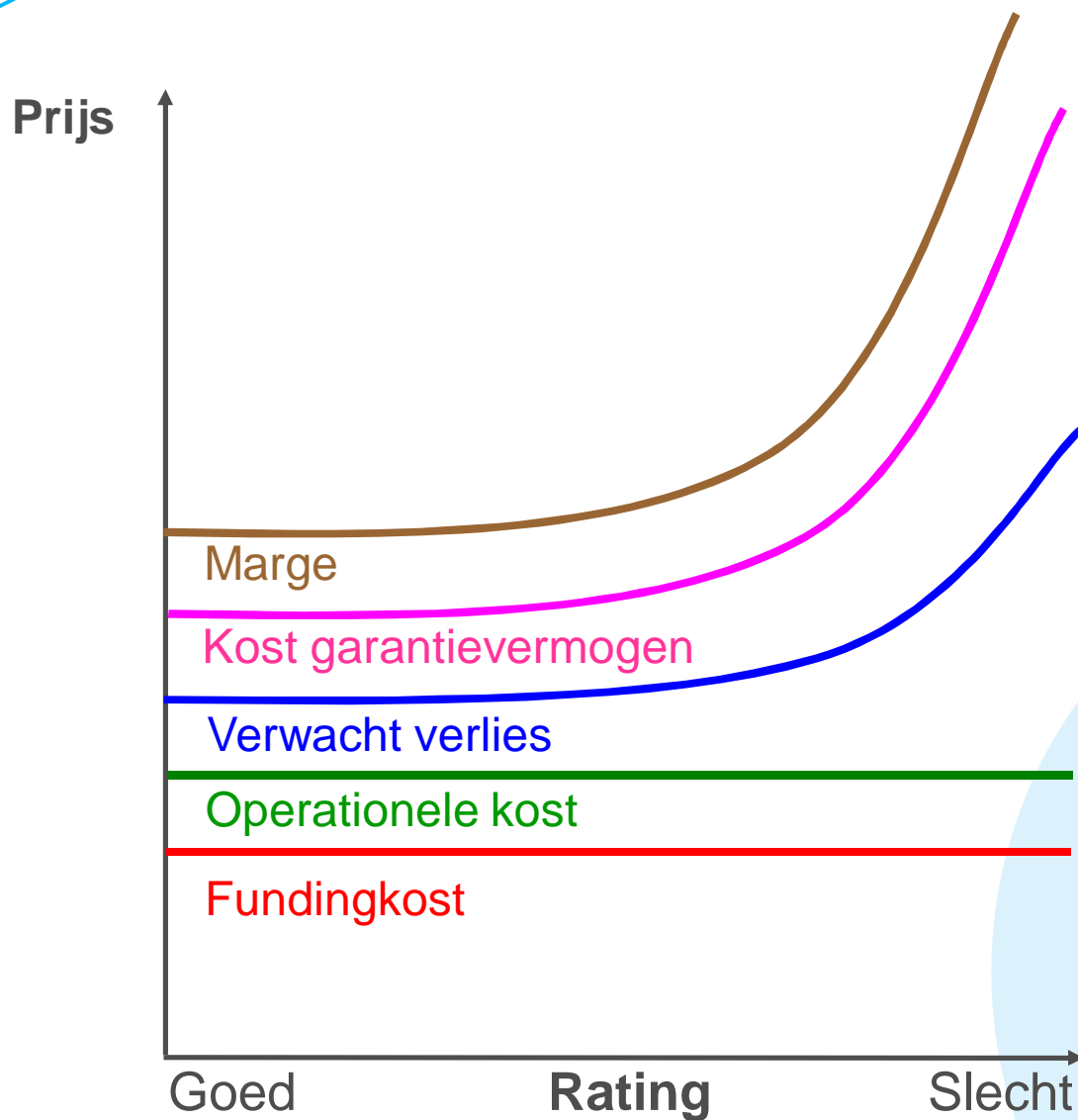
**Rating**

## Rating en acceptatie

- Geen toekenningsscore: ook krediet voor bedrijven met minder goede ratings
- Kwantificeren → objectiviteit, snelheid



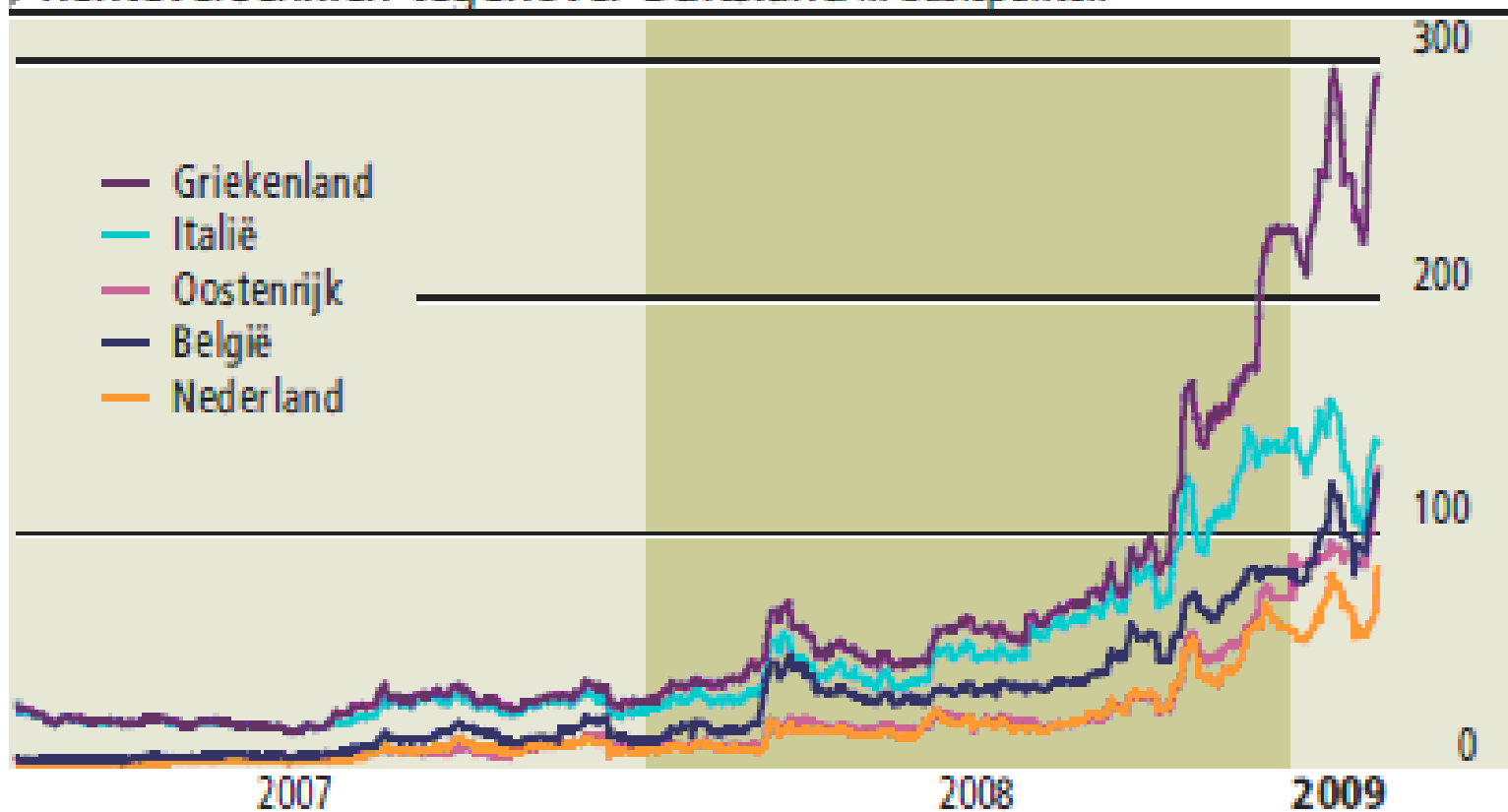
# Rating ~ Risico ~ Kostprijs krediet





# Illustratie relatie risico/prijs

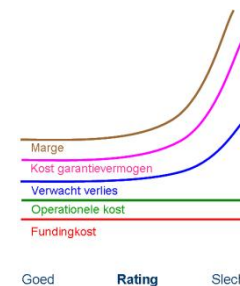
► Rentever verschillen tegenover Duitsland in basispunten



Bron: De Tijd

# Prijsvorming = marktgegeven

- Wat zou moeten zijn:  
theoretische prijs ~ kostencomponenten + marge



## Marktaandeel-denken

- Marktrealiteit:  
de relatie risico ~ prijs (nog) niet in de markt



# Eigen wetmatigheden Belgische kredietmarkt

- Van “overbanking” ...
  - Expansiepolitiek banken 1970-1989
  - Van distributie naar verkoop 1985-1995
  - Branchevervaging 1990-2000
- ... over hyperconcurrentie ...
  - Goedkoop krediet
  - Hoge leverage
  - Waarborgen?
- ... naar de discountmarkt van Europa 2009
  - Zelfs na fusiegolf (1998-2001)
  - Maar: toch heel veel gemor!

*Volgens het boekje?*

***Van te veel banken naar een te klein land?***

- Beleidsvisie op bankrelatie
  - Belangrijke leverancier
  - Opbouwen vertrouwen
  - Assertief is OK ...
  
- Hoe redeneert een bankier?
  - Waarborgen: niets is weinig!
  - Overdrijf niet met volume/looptijd van krediet
  - Correcte prijs: juist vergelijken!
  - Verdeel en heers?

# Actief beheer kredietwaardigheid

- Bewaak financiële gezondheid
- Gedrag: “goed ondernemerschap”
  - Informatie-onevenwicht → informeer tijdig en accuraat (kost wat tijd!)
  - Discipline → rekening- en kredietgebruik
  - Vermijden van knipperlichten

# En de kredietkraan?



# Zijn banken moeilijker geworden?

Of vroeger te  
gemakkelijk?

- Kefik-barometer 2009:

- Toestaan van krediet
- Prijs
- Waarborg 
- Veel vragen naar informatie en attesten

- Perceptie!

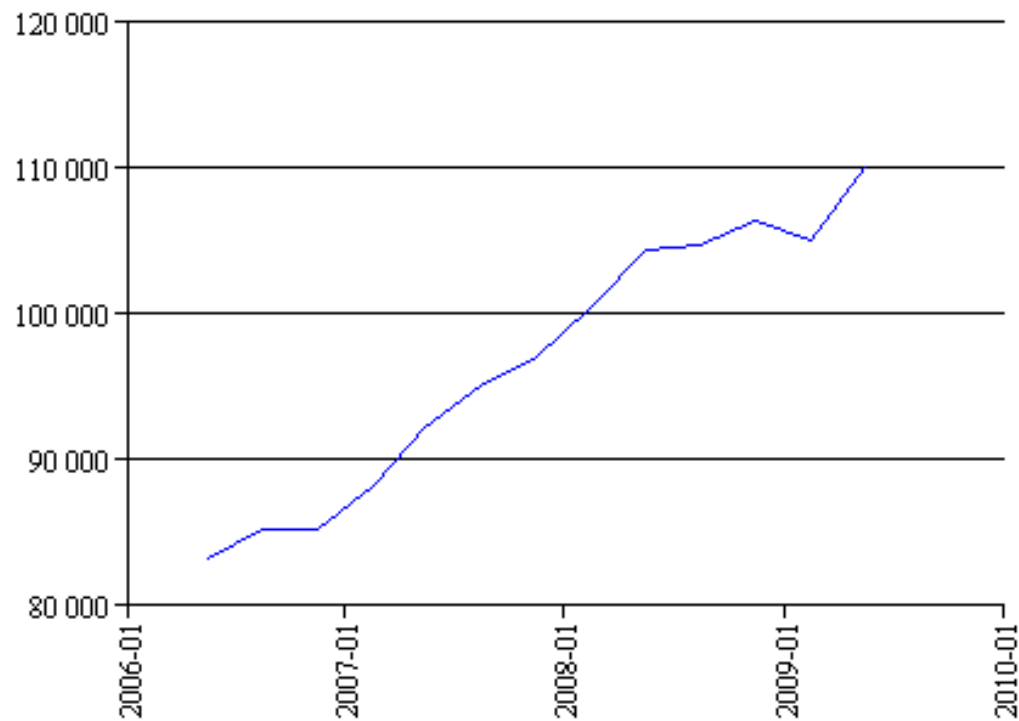
- Nuance **nodig** en gerechtvaardigd



< > “self fulfilling prophecy!”

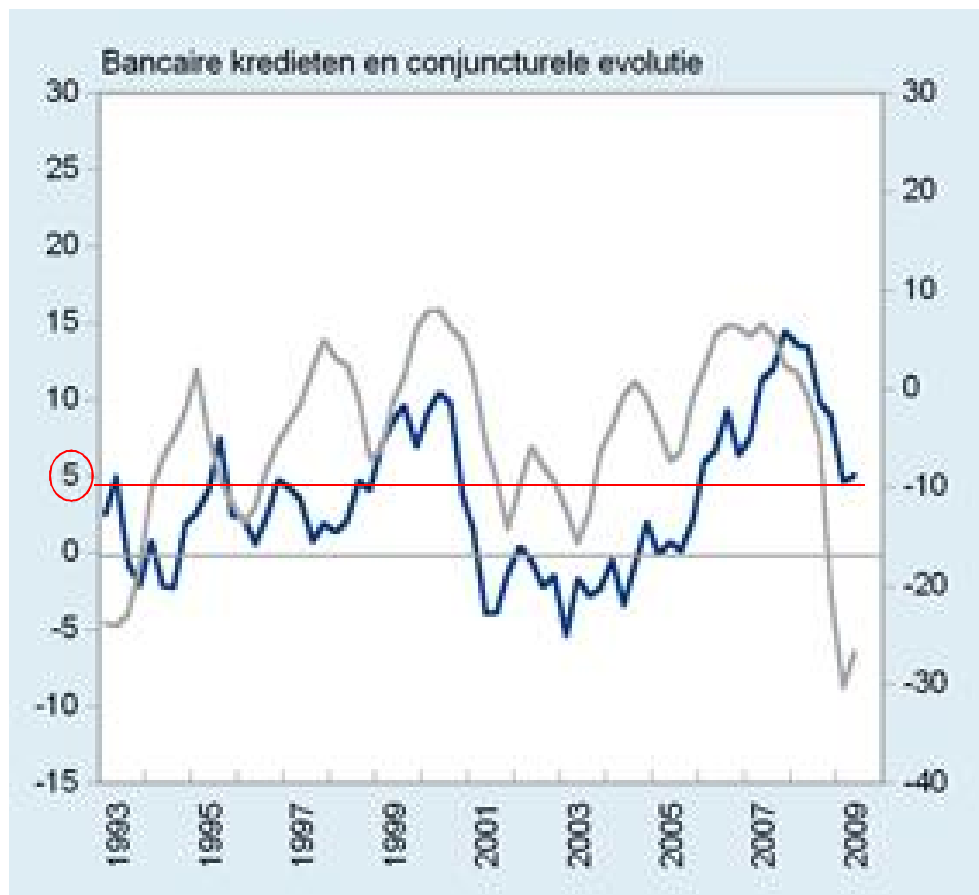
# Evolutie van de kredietportefeuille

- Bron NBB, geaggregeerde bankbalansen





# Evolutie toekenning nieuwe kredieten



Bron:  
NBB

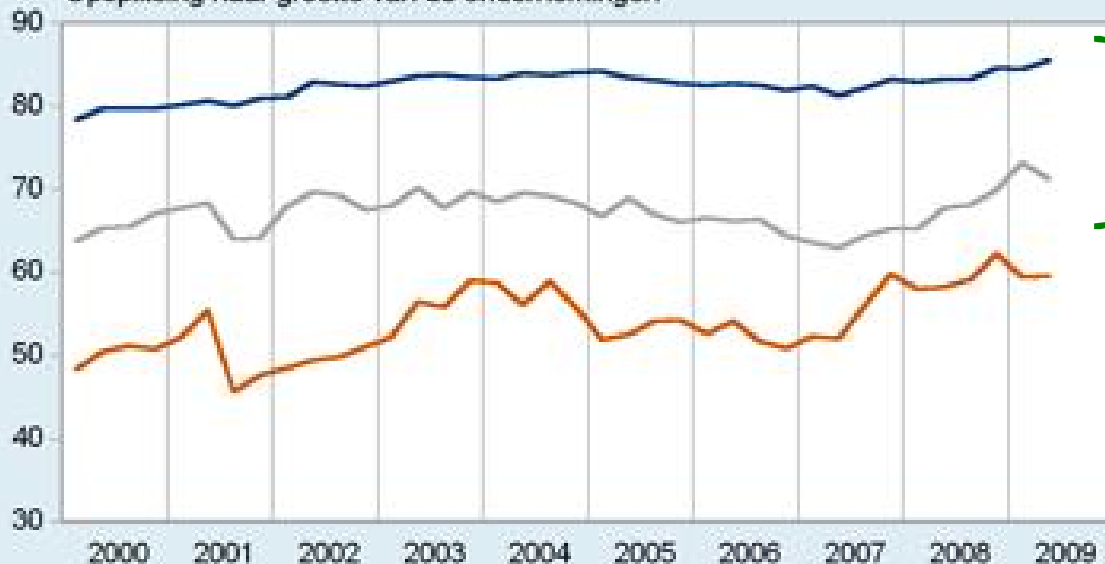
— Totaal van de kredieten (jaarlijkse veranderingspercentages) (linkerschaal)  
— Synthetische conjunctuurcurve (afgevlakte indicator) (rechtterschaal)

## Toekenning: achtergronden

- # behandelde ondernemerskredieten B. banken  
8 mnd. 2009: +/- **150.000** (raming)
- Weigeringen: 5% (wv. 3% op HK) = **7.500** (raming)
- # dossiers bij Kredietbemiddelaar **180** (6 mnd.)
- Kefik: slechts 29% ondernemers kent functie  
bemiddelaar → bij 100% kennis +/- 600 dossiers?

# Aanwendingsgraad

Opsplitsing naar grootte van de ondernemingen<sup>1</sup>



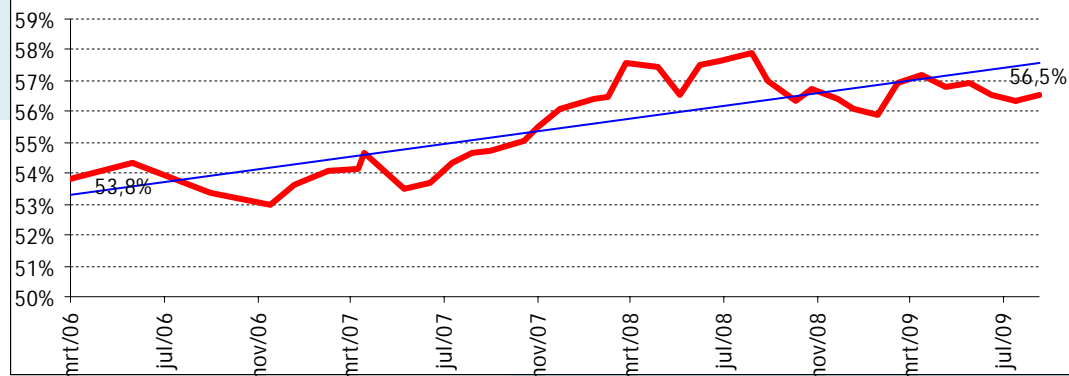
Hoofdmoot KMO heeft vnl. (75%) investeringskredieten = 100% opgenomen

- Klein
- Middelgroot
- Groot

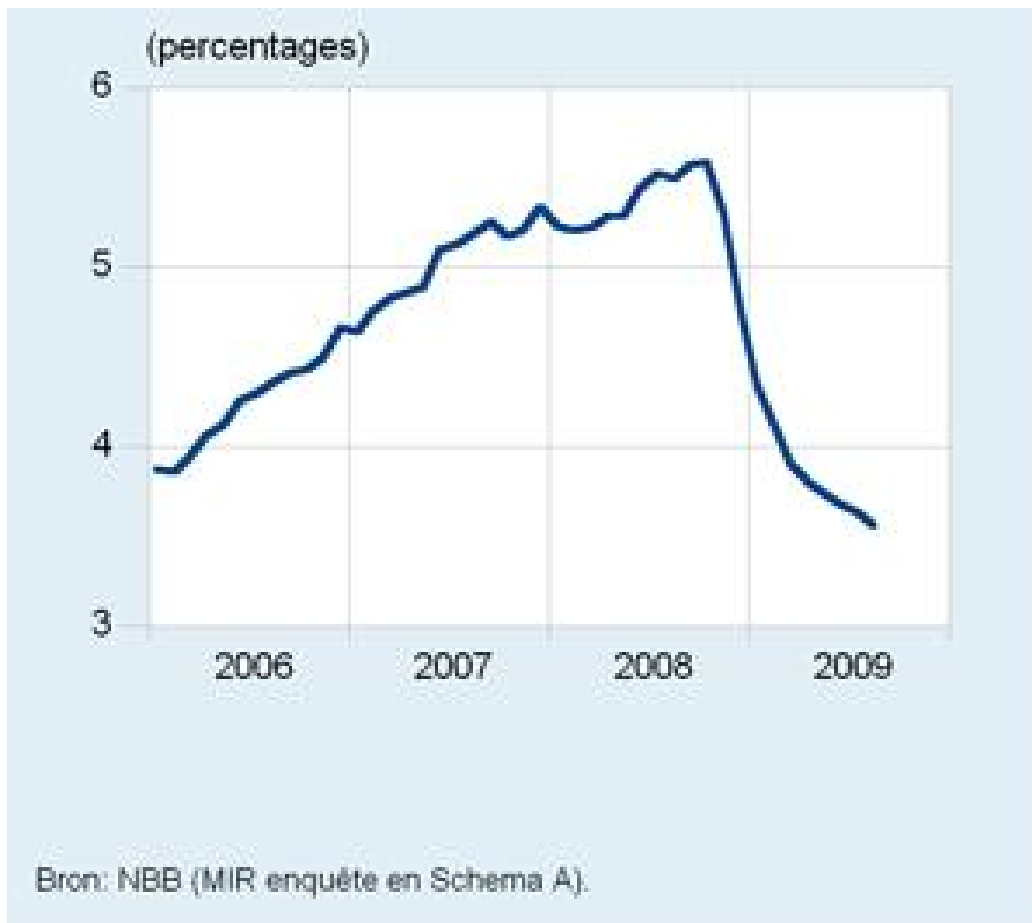
Bron: NBB

Bron: KBC

Benuttigingspercentage exploitatiekrediet retail

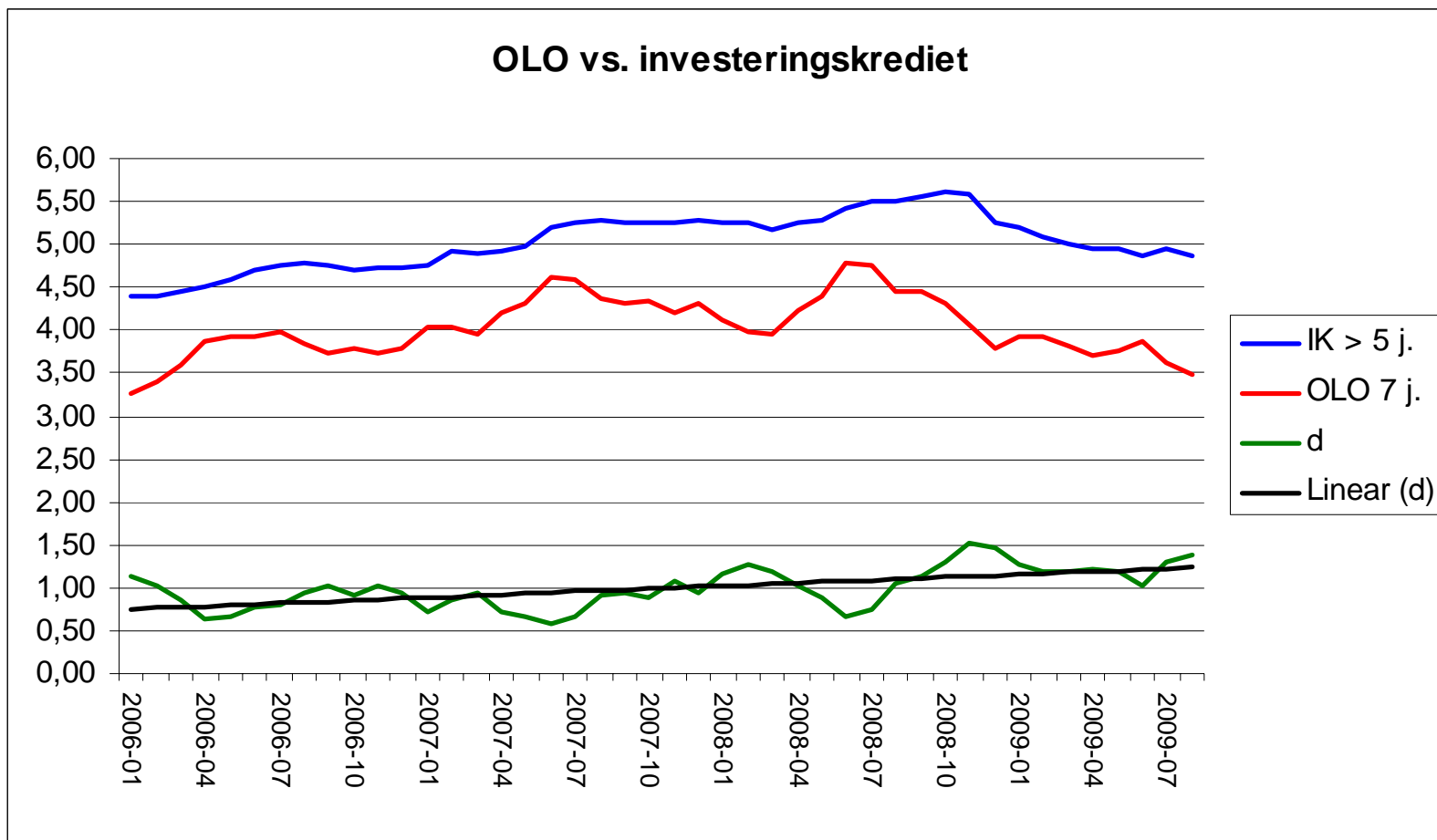


# Is krediet voor ondernemers duur?



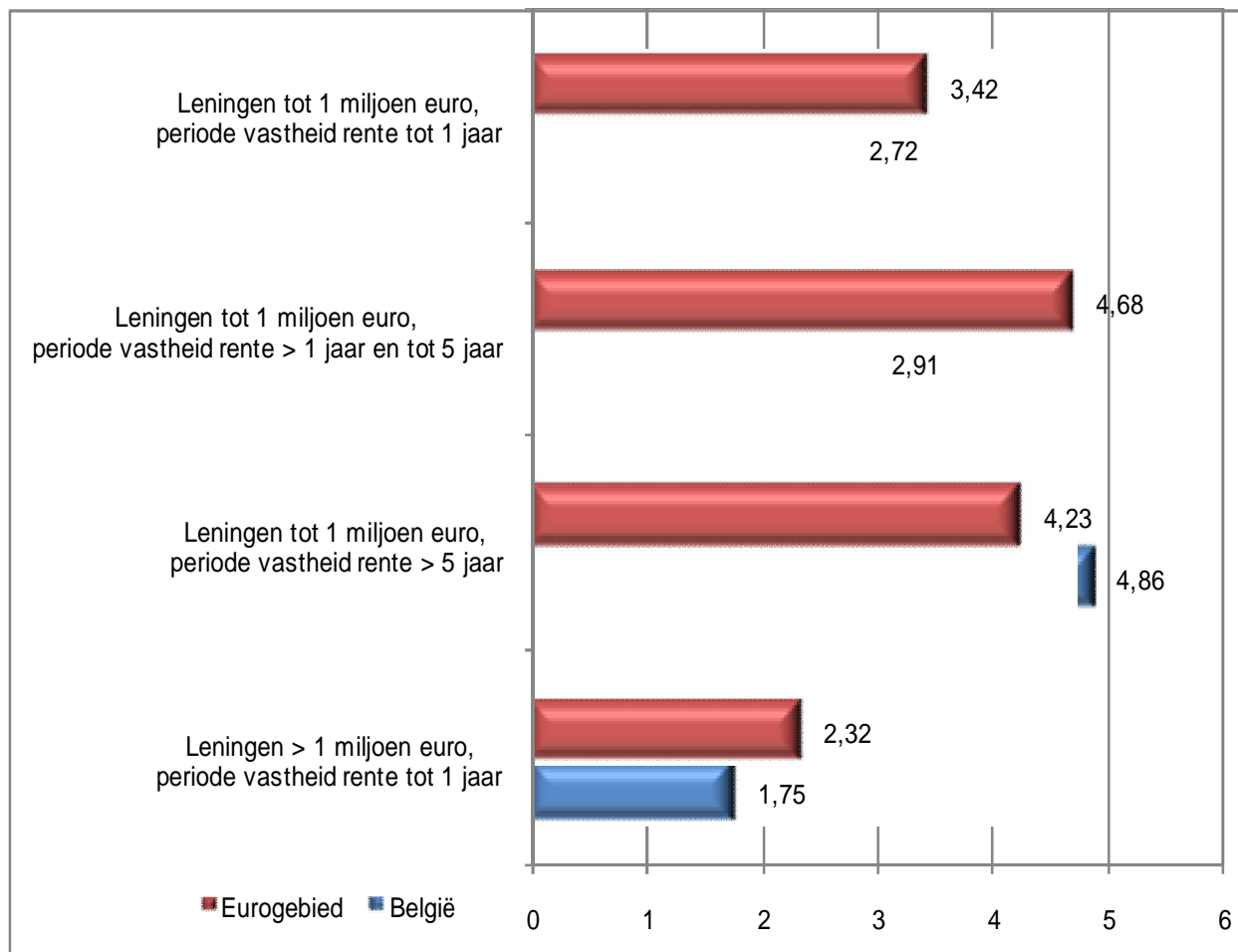
Bron: Kredietobservatorium NBB

# Is krediet voor ondernemers duur?



Bronmateriaal: Kredietobservatorium NBB

# België vs. Eurozone



Bronnen: Kredietobservatorium NBB, ECB

- 10.000 weigeringen is veel ...
- ...maar:
  - Moeten banken altijd “ja” zeggen?
  - Mogen banken altijd “ja” zeggen?
- > 200.000 KMO's krijgen op eigen merites krediet



Unie van Zelfstandige Ondernemers

# De gezondheid van KMO's & de financiering van KMO's

Financieel Forum

Vlaams-Brabant

22.10.2009

Karel Van Eetvelt

UNIZO

[www.unizo.be](http://www.unizo.be)



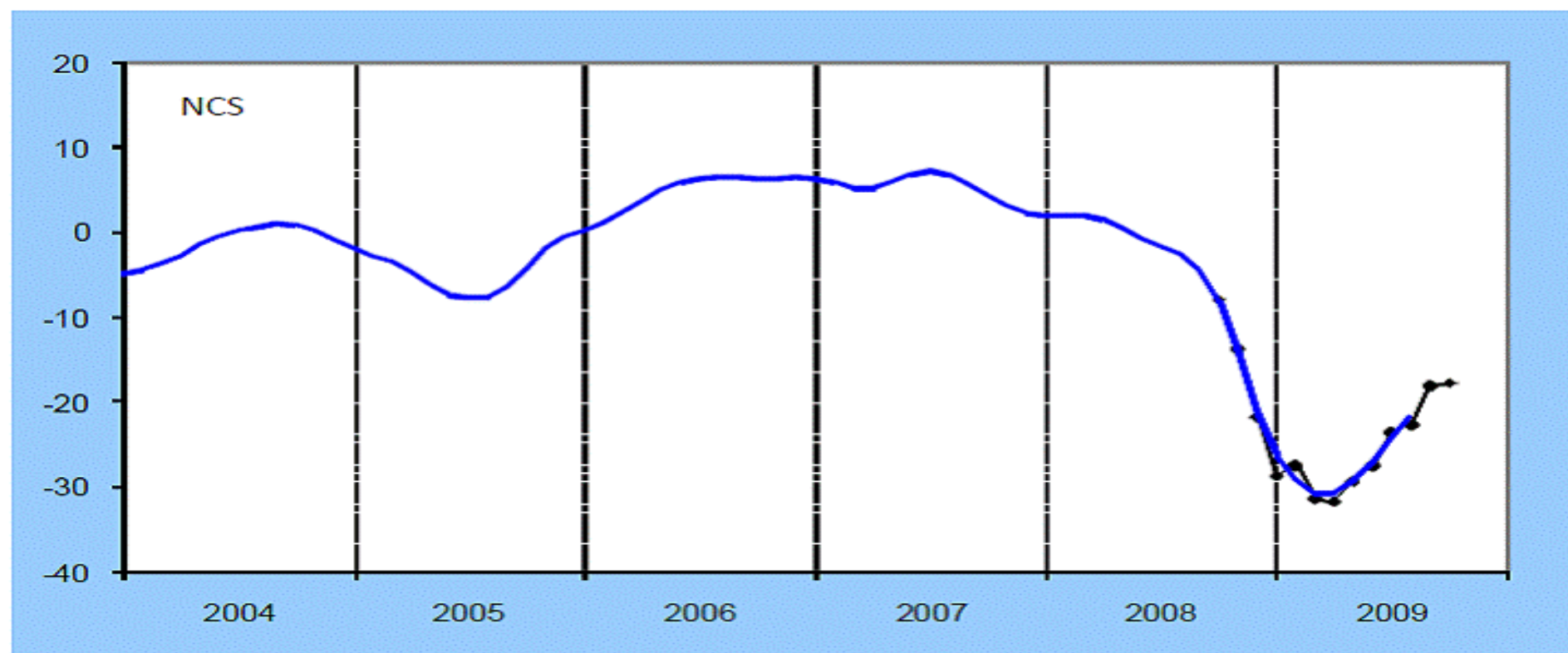


Unie van Zelfstandige Ondernemers

# 1. De gezondheid van KMO's

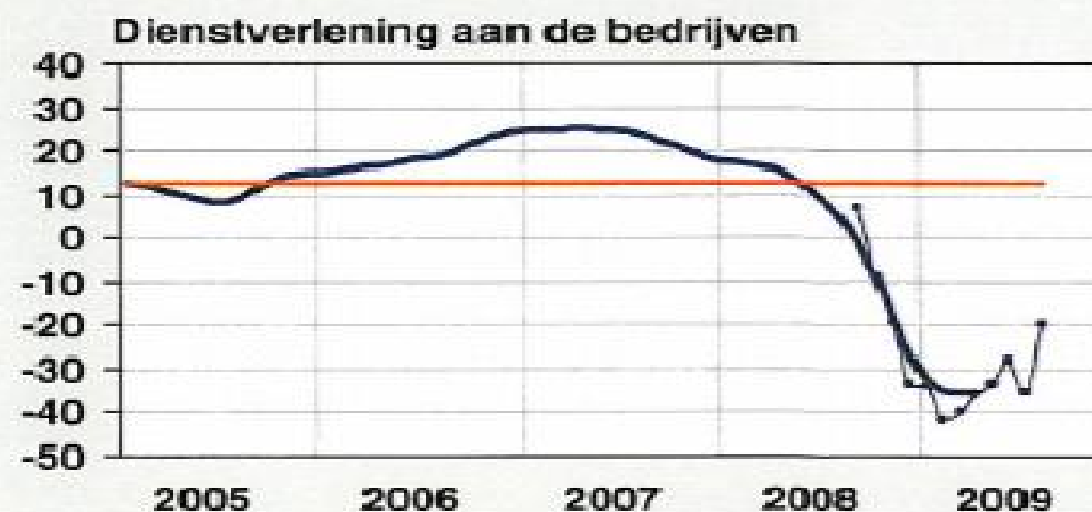
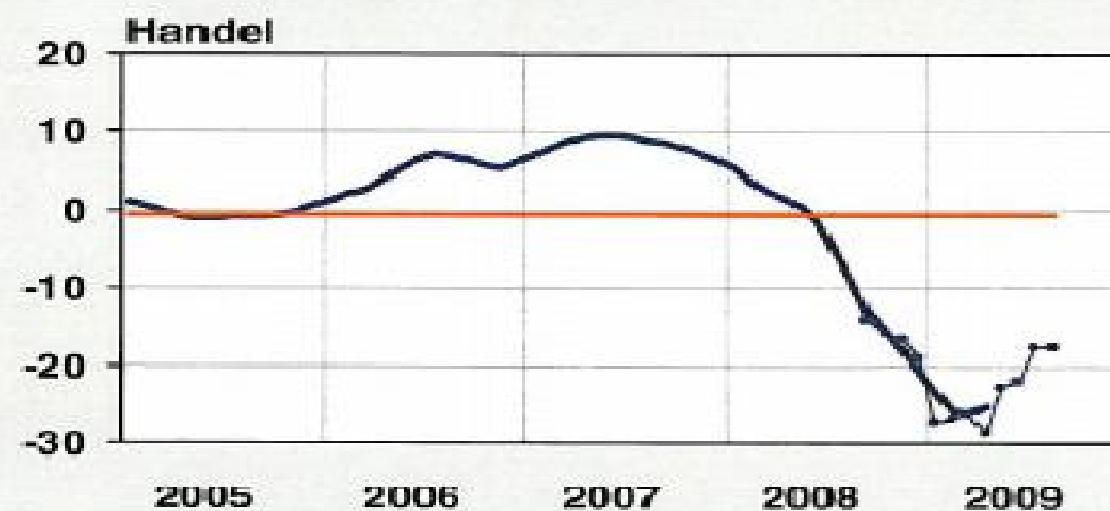
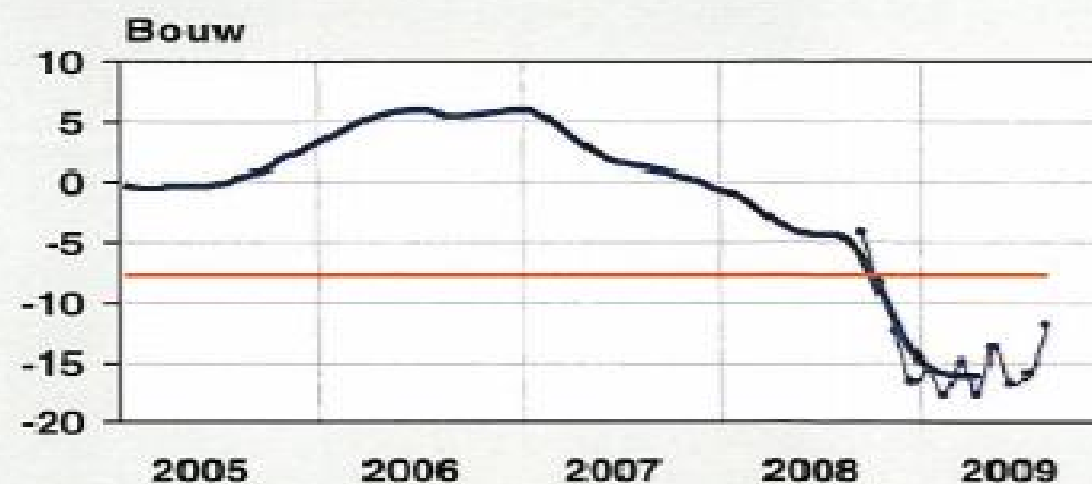
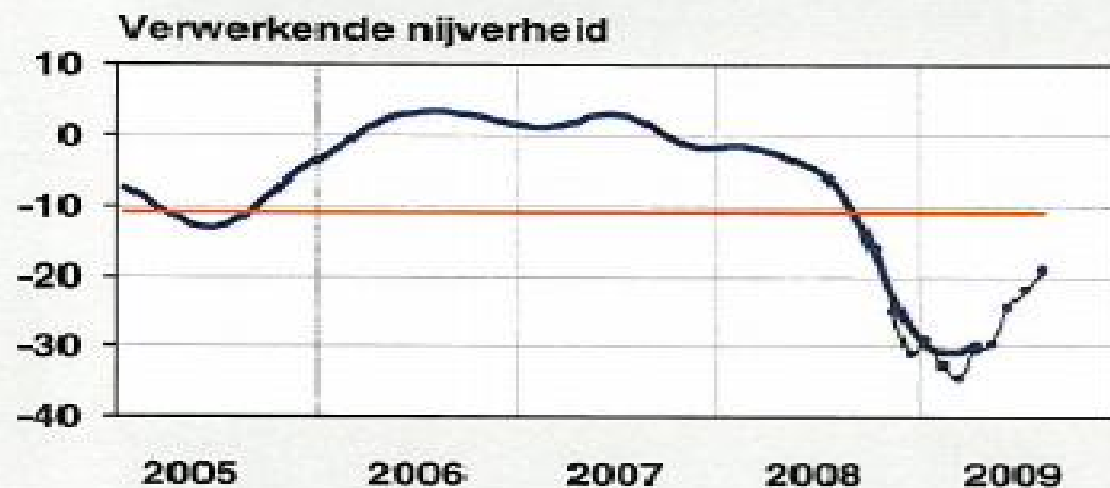
1. Hebben we de bodem bereikt?
2. Hoe lang is de tunnel nog? (SERV)
3. Hoe beïnvloedt de crisis onze KMO's en overheden?
4. Enkele grote uitdagingen.

# Hebben we de bodem bereikt?



**Conjunctuurbarometer NBB**

# Synthetische conjunctuurindicatoren



— Afgevlakte reeks

—●— Brutoreeks

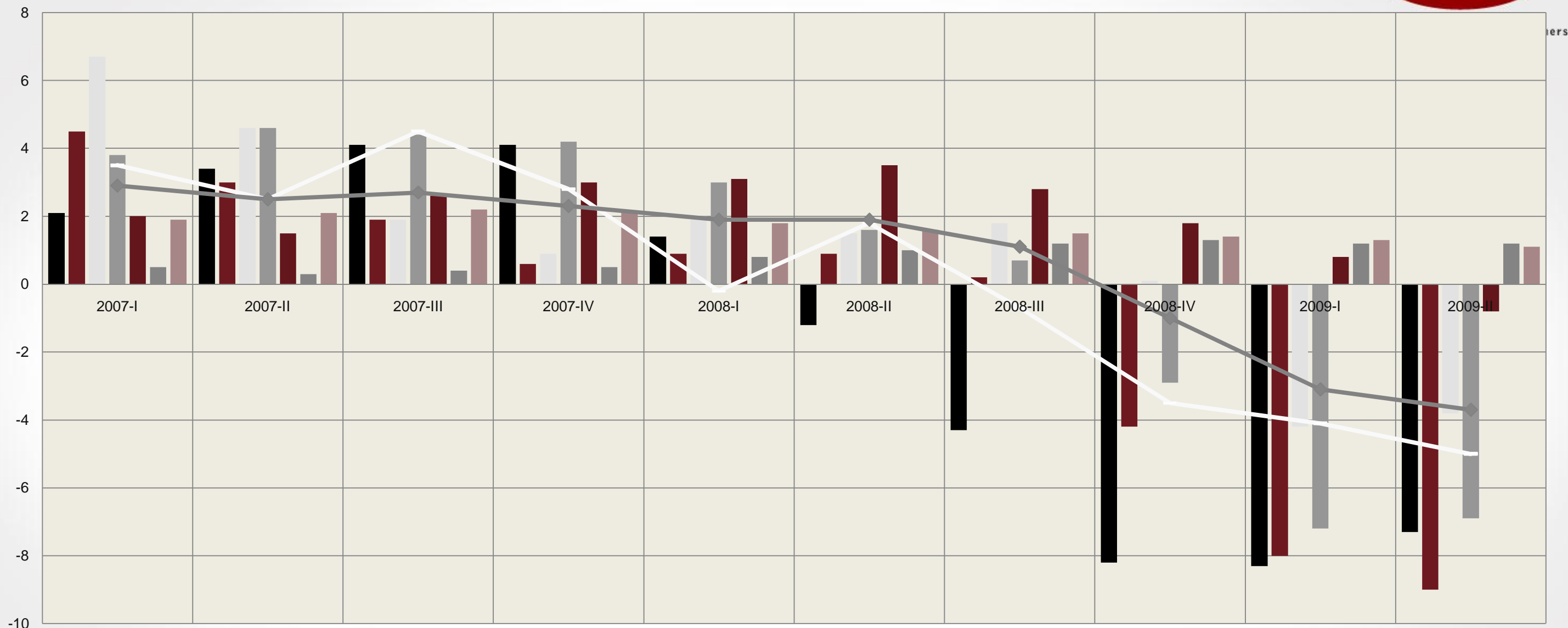
— Gemiddelde sinds januari 1980<sup>1</sup>

Bron: NBB.

<sup>1</sup> Brutoreeks, gemiddelde waarde sinds januari 1995 voor de dienstverlening aan bedrijven.



# België, 2007-I tot 2009-II, bruto toegevoegde waarde in volume per bedrijfstak, Q / Q-4



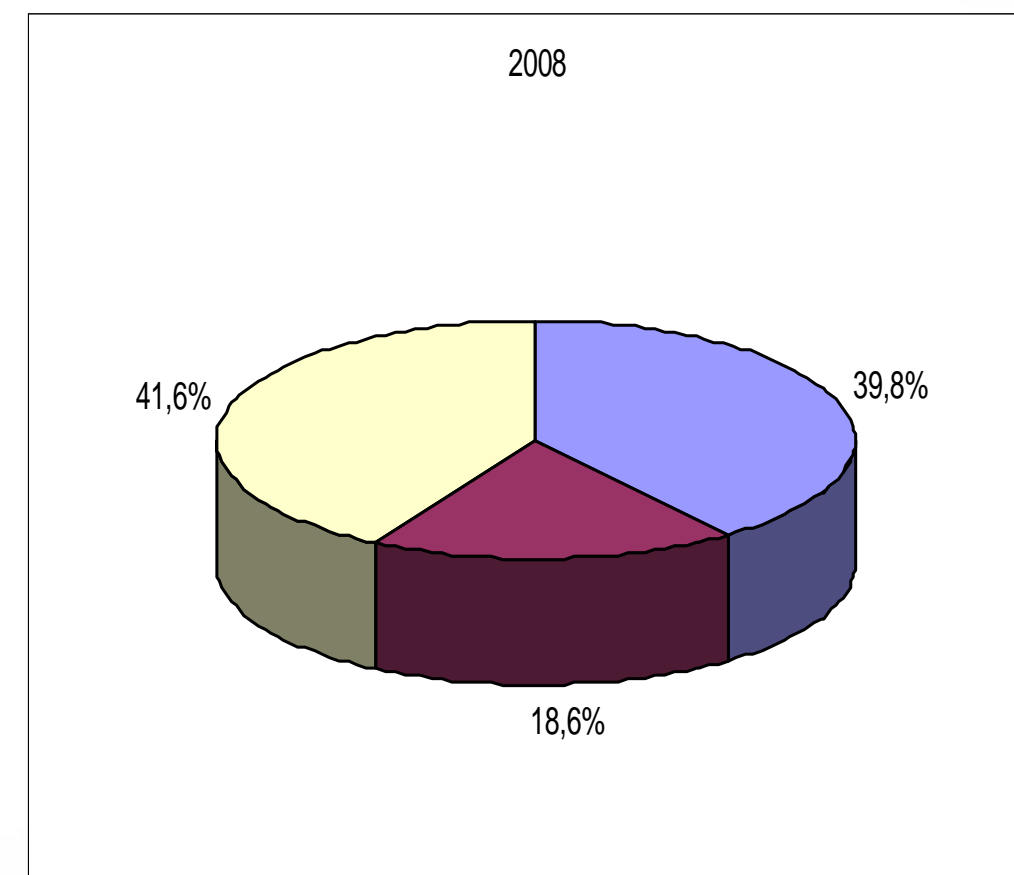
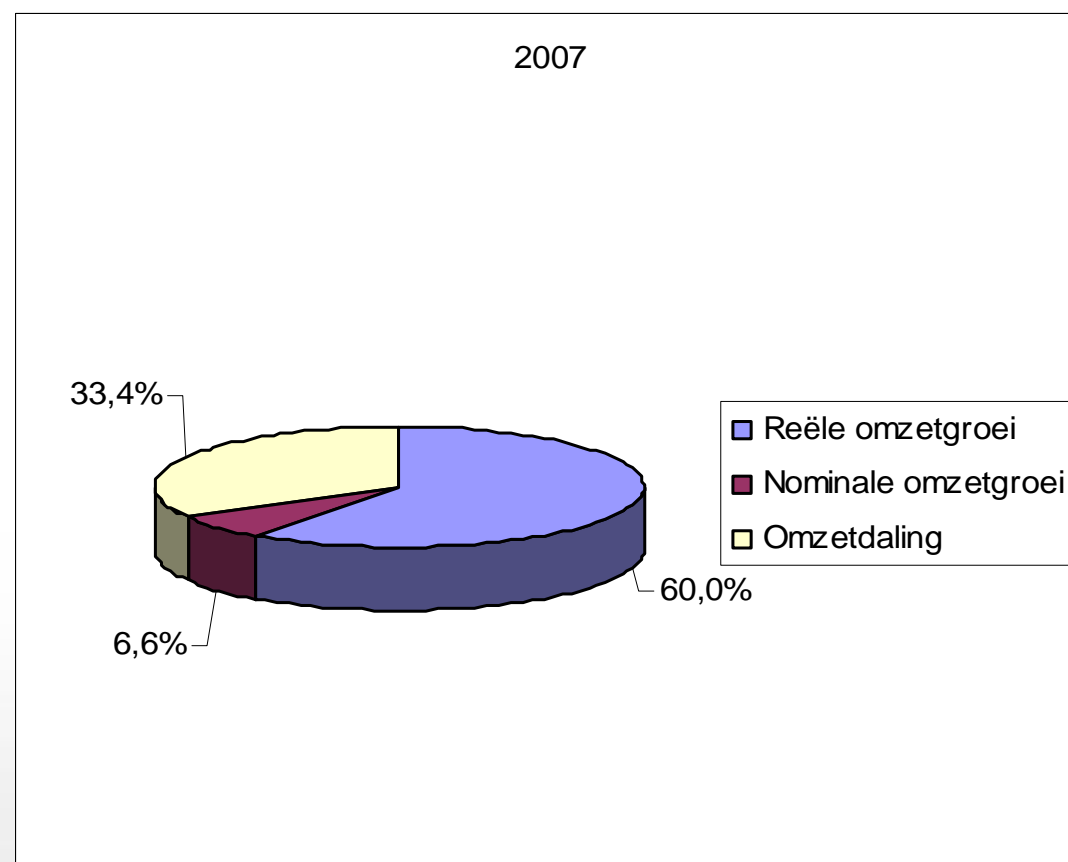
■ Landbouw, jacht, bosbouw en visserij  
■ Handel, vervoer en verkeer  
■ Andere diensten

■ Nijverheid  
■ Financiële diensten, immobiliën, huur en diensten aan bedrijven  
■ Productgebonden belastingen min subsidies

■ Bouwnijverheid  
■ Overheid en onderwijs  
◆ Bruto binnenlands product tegen marktprijzen

# Omzetevolutie KMO's

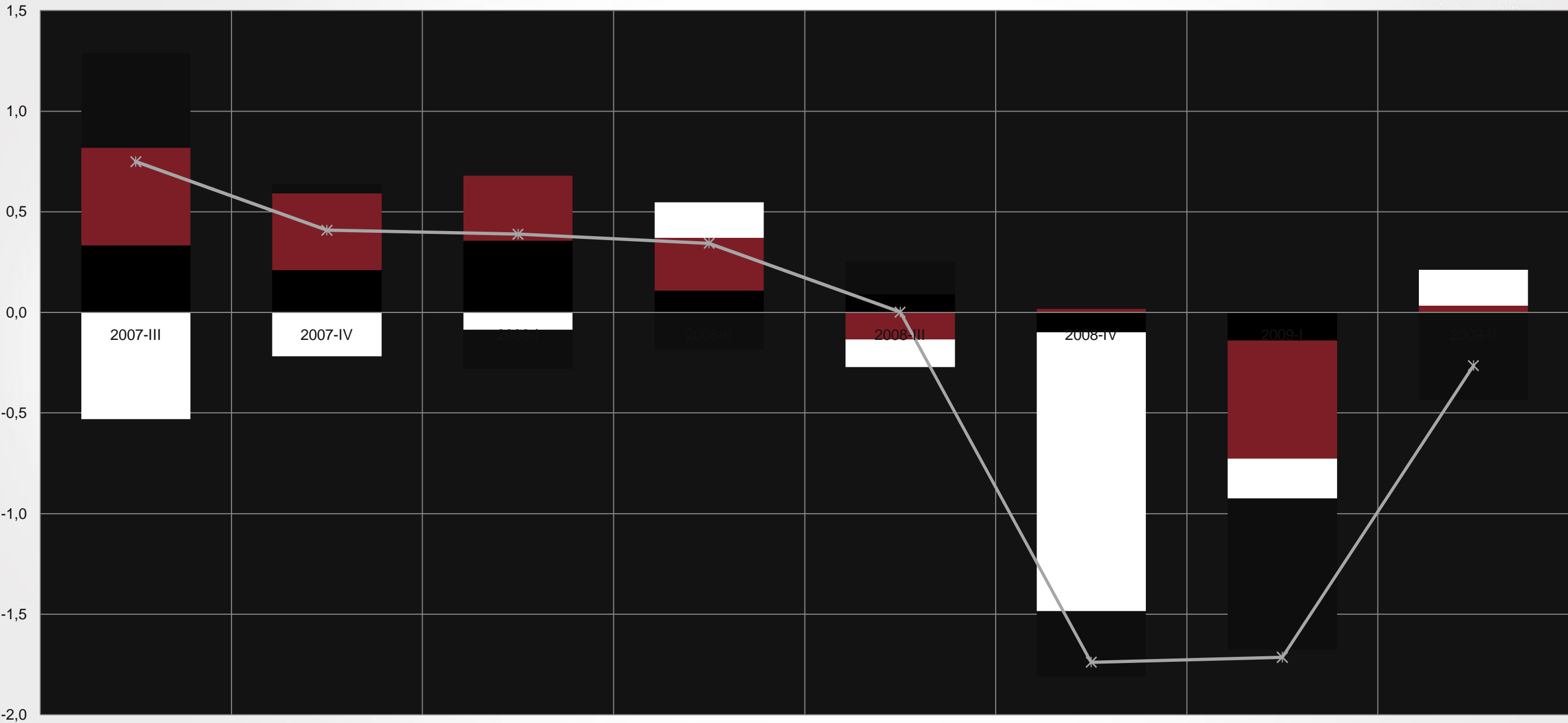
(Bron: Deloitte Fiduciaire)



# België, 2007-III tot 2009-II, BBP en belangrijkste bestedingscategorieën, in volume, groeicijfers Q / Q-1

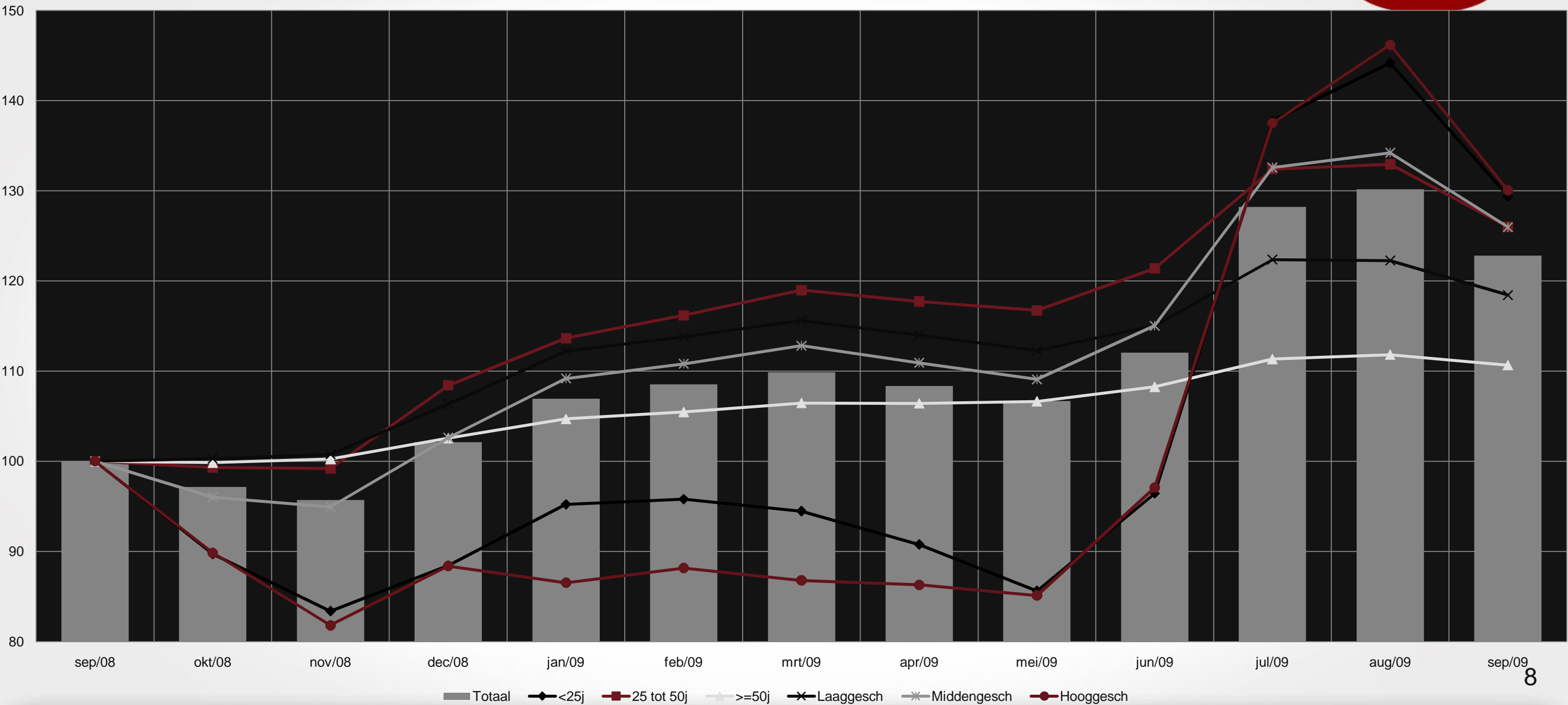


de Ondernemers



Consumptie Investerings Netto uitvoer Voorraadwijziging \* BBP

# Vlaanderen, werklozen (VDAB), evolutie sinds september 2008 (=100)



# Conclusie

1. Economie: bodem is in zicht of reeds bereikt, maar dat is nog geen herstel
2. Impact huishoudens tot vandaag relatief beperkt
3. Arbeidsmarkt slaat om: ergste moet nog komen?
  - Effecten op koopkracht en binnenlandse markt?
4. Impact in eerste instantie groot voor bedrijven (en vooral industrie)...  
...maar ook voor de overheidsfinanciën

WAT BRENGT 2010?





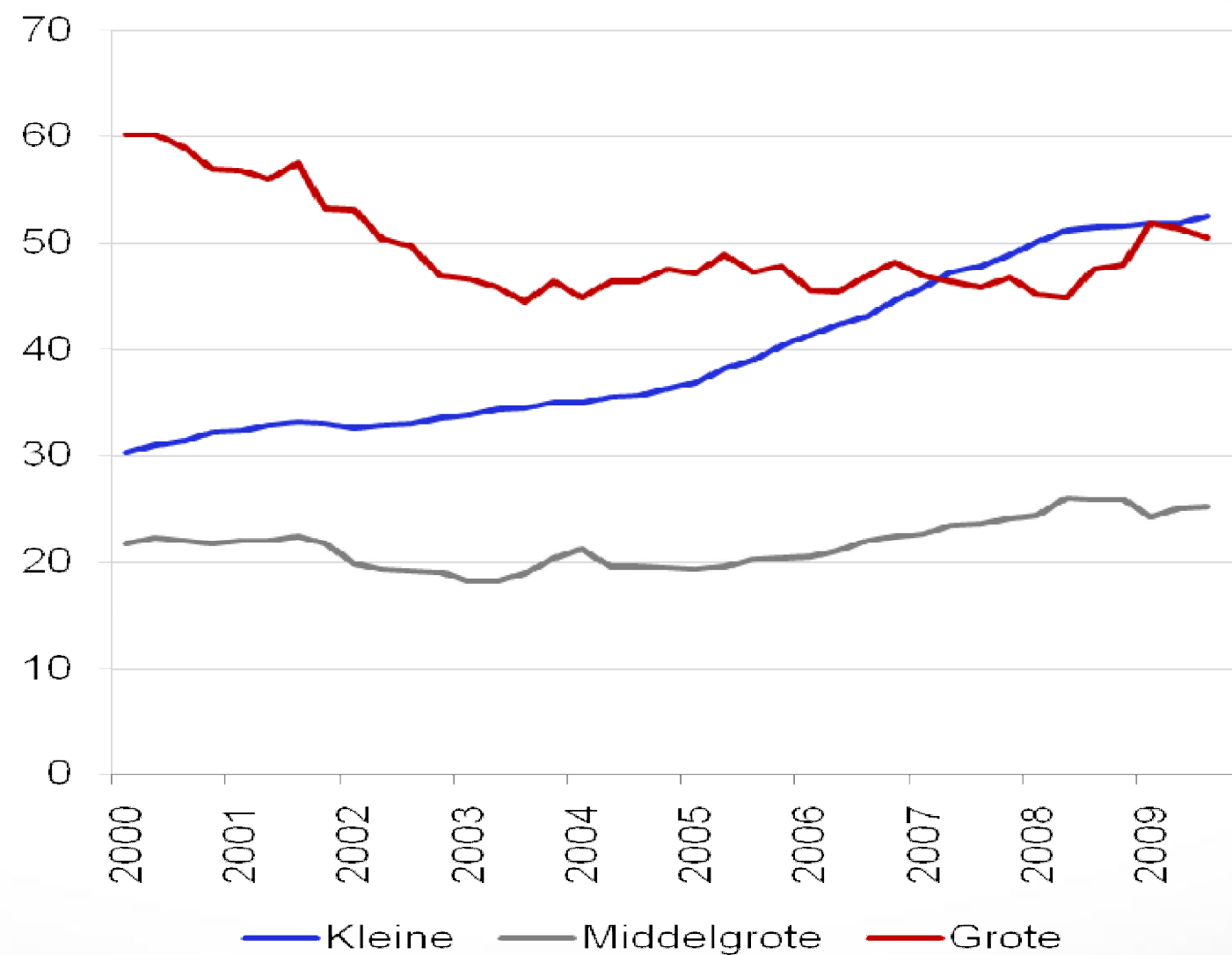
Unie van Zelfstandige Ondernemers

## 2. De financiering van KMO's

1. Is er een probleem?
2. Wat heeft UNIZO al gedaan?
3. Wat moet er nog gebeuren?

# 1. Is er een probleem?

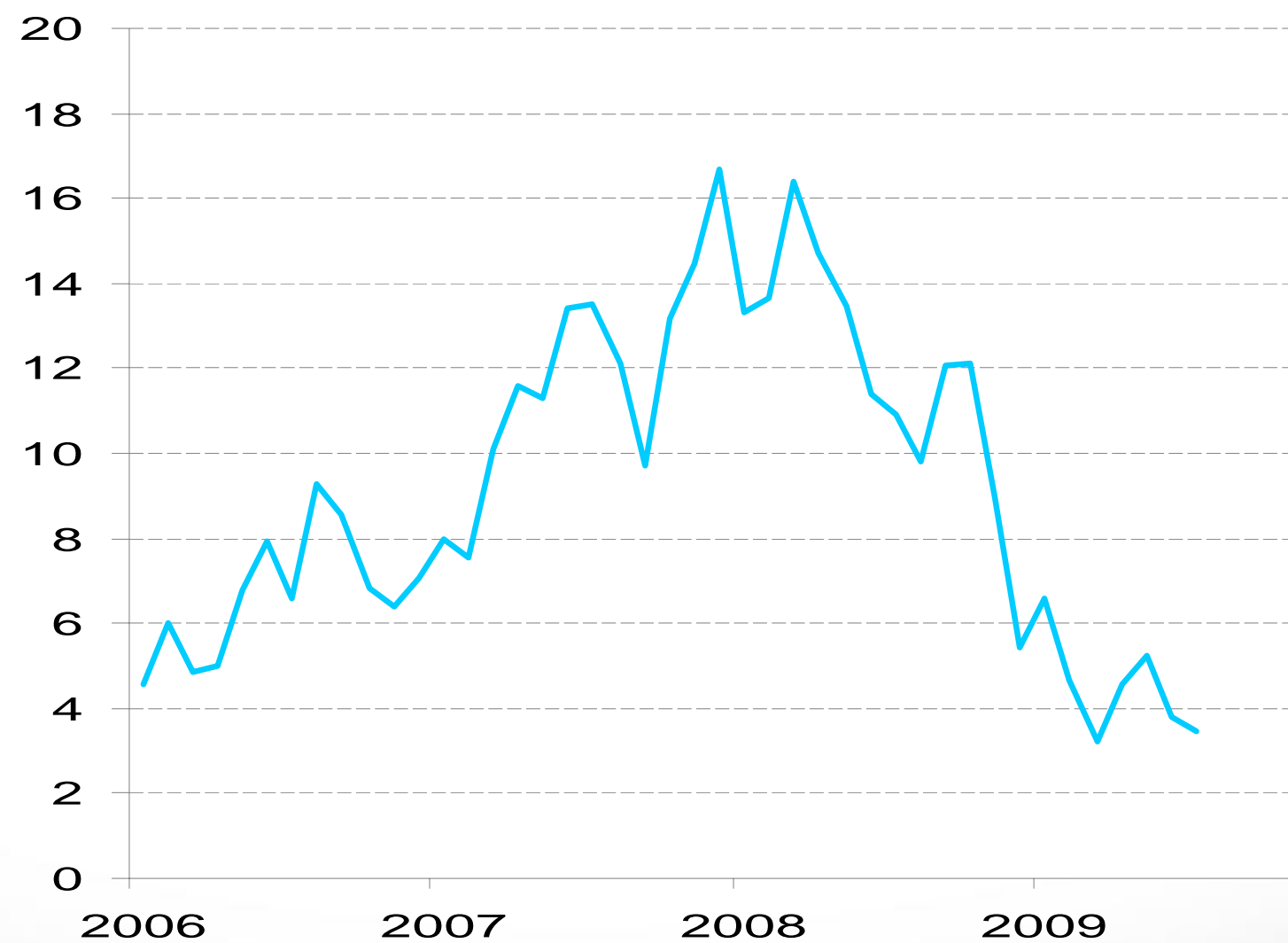
Toegestane kredieten



Bron : NBB

# 1. Is er een probleem?

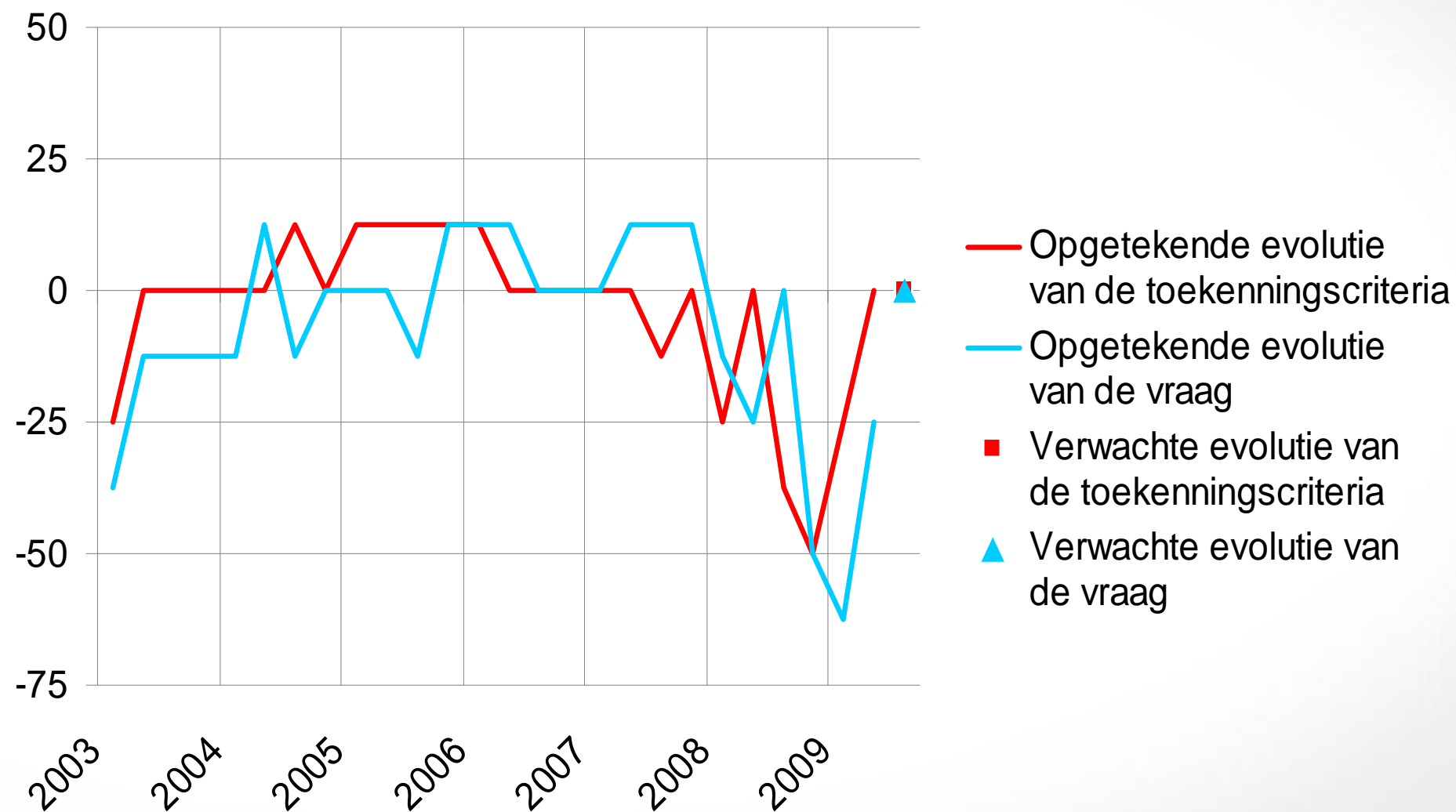
Jaarlijkse veranderingspercentages uitstaande kredietbedragen



Bron : NBB

# 1. Is er een probleem?

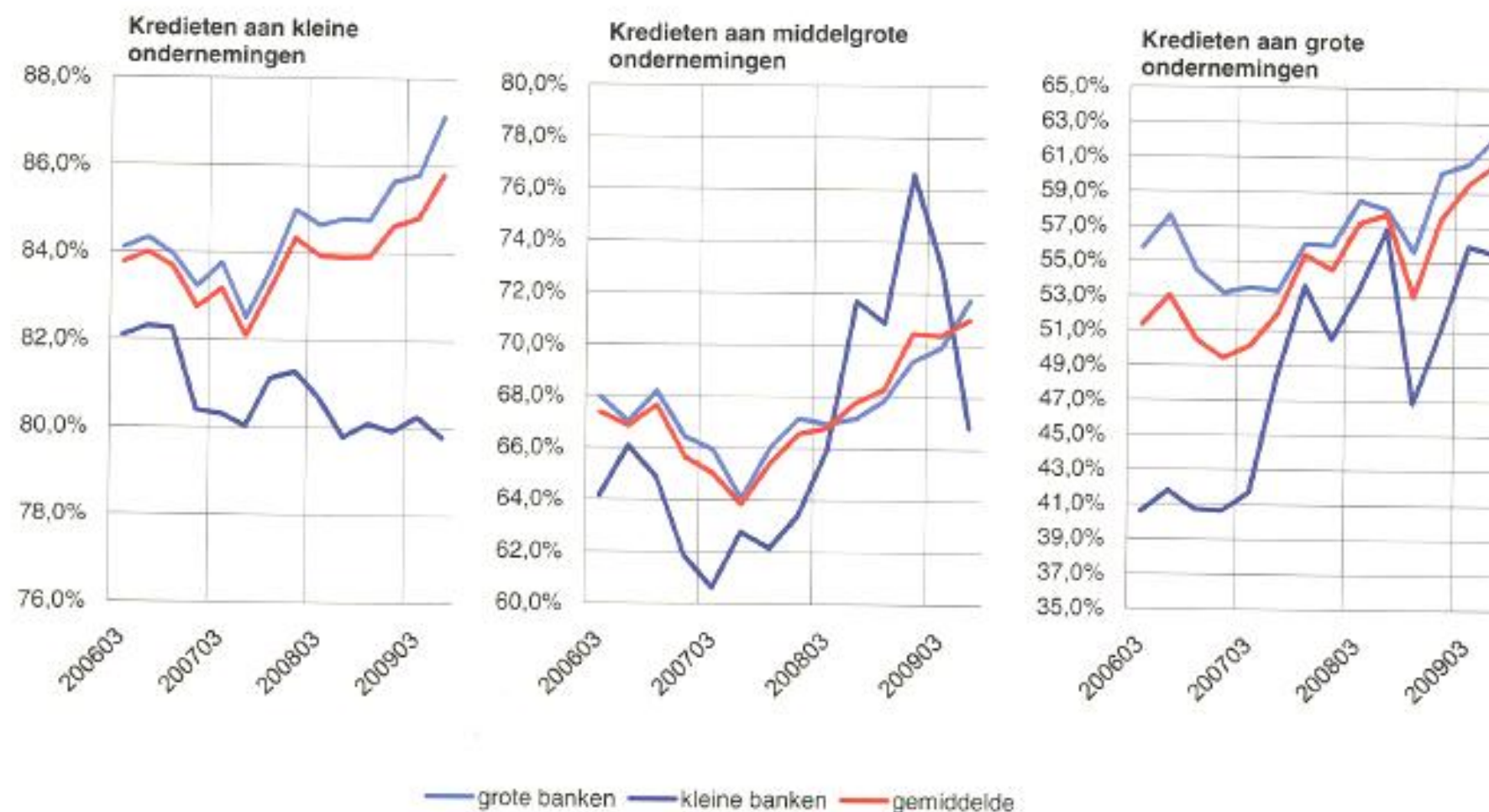
Kredietvoorwaarden : beoordeling door banken



Bron : NBB

# 1. Is er een probleem?

## Aanwendingsgraad van de toegestane kredieten (procenten)



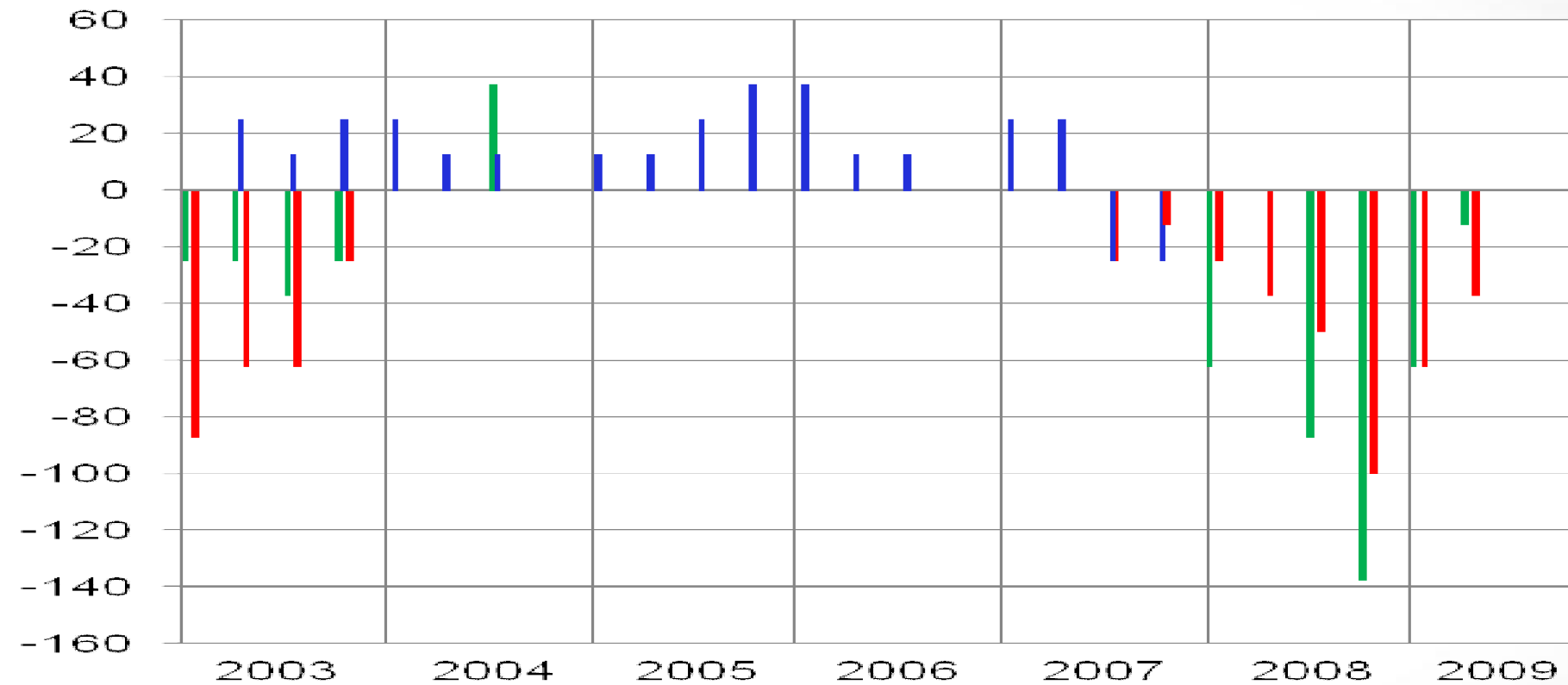
# 1. Is er een probleem?



Unie van Zelfstandige Ondernemers

Kredietvoorwaarden voornaamste verklarende factoren

## Voornaamste verklarende factoren



■ Financieringsproblemen ■ Concurrentiedruk  
■ Risicoperceptie

Bron : NBB

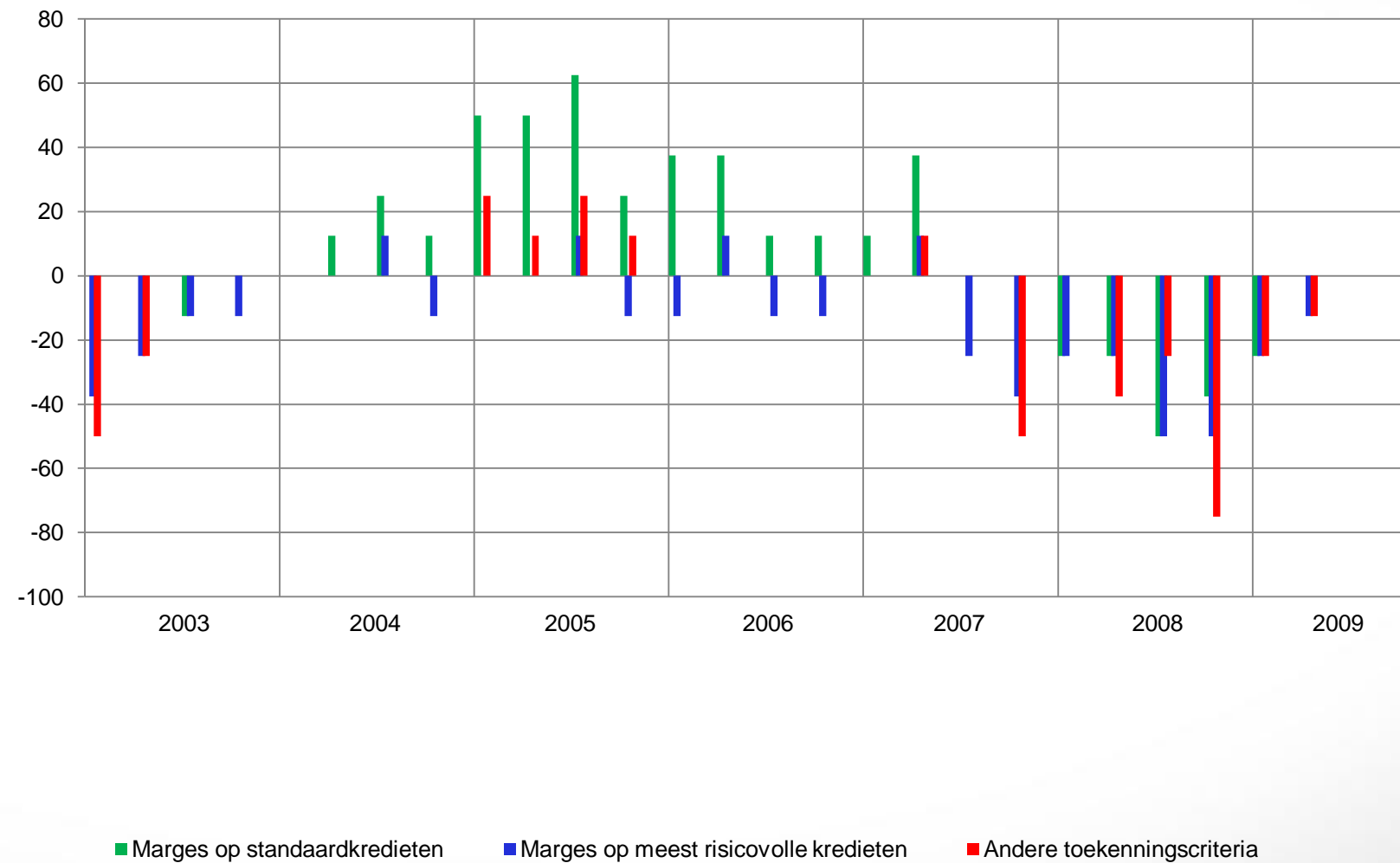
# 1. Is er een probleem?



Unie van Zelfstandige Ondernemers

## Kredietvoorwaarden toekenningscriteria

Voornaamste toekenningscriteria

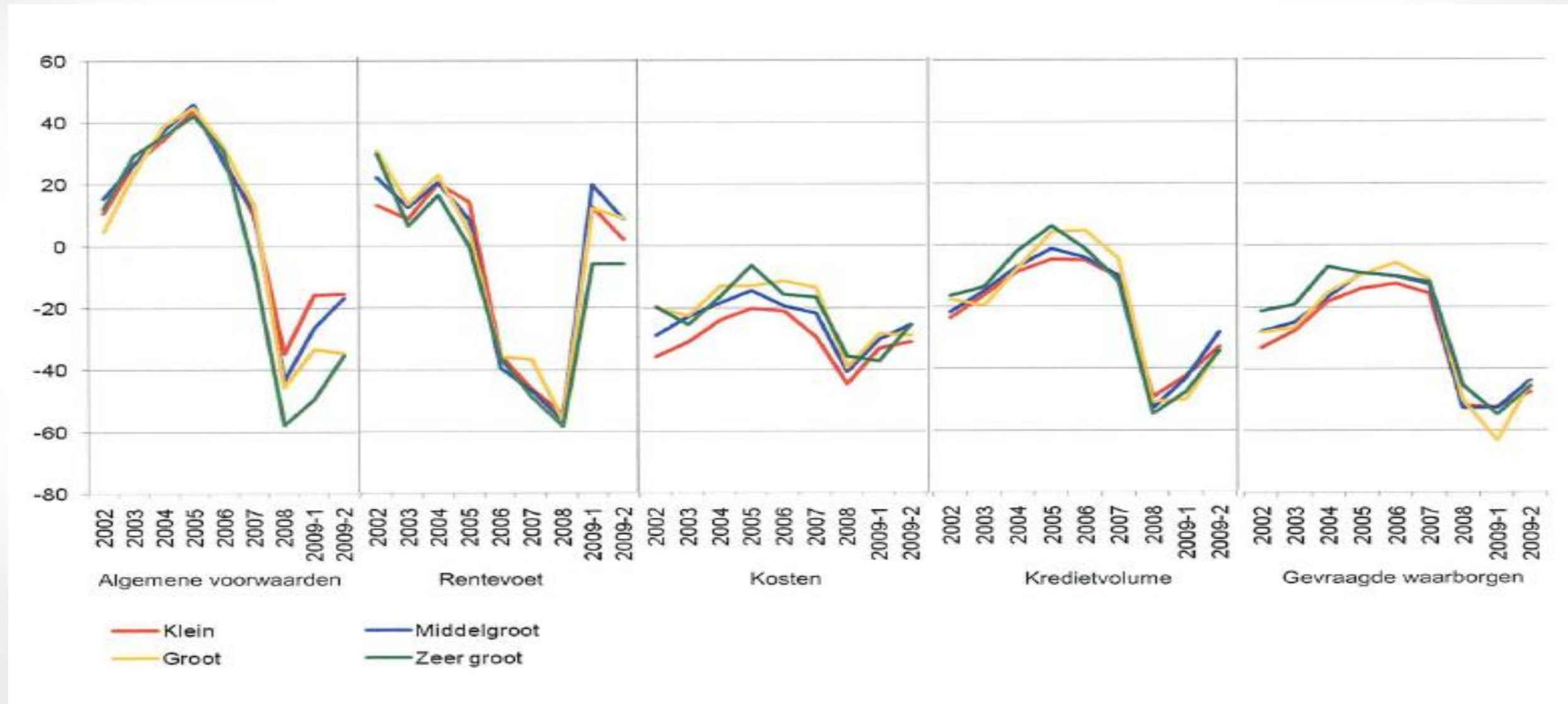


Bron : NBB



# 1. Is er een probleem?

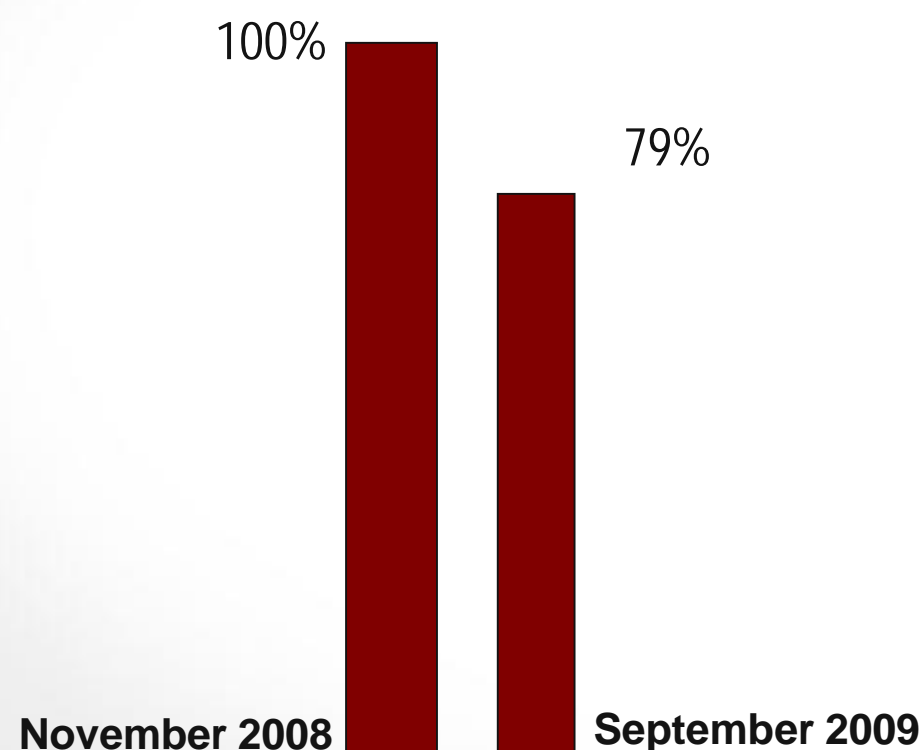
## Beoordeling kredietvoorwaarden door ondernemingen



Bron : NBB



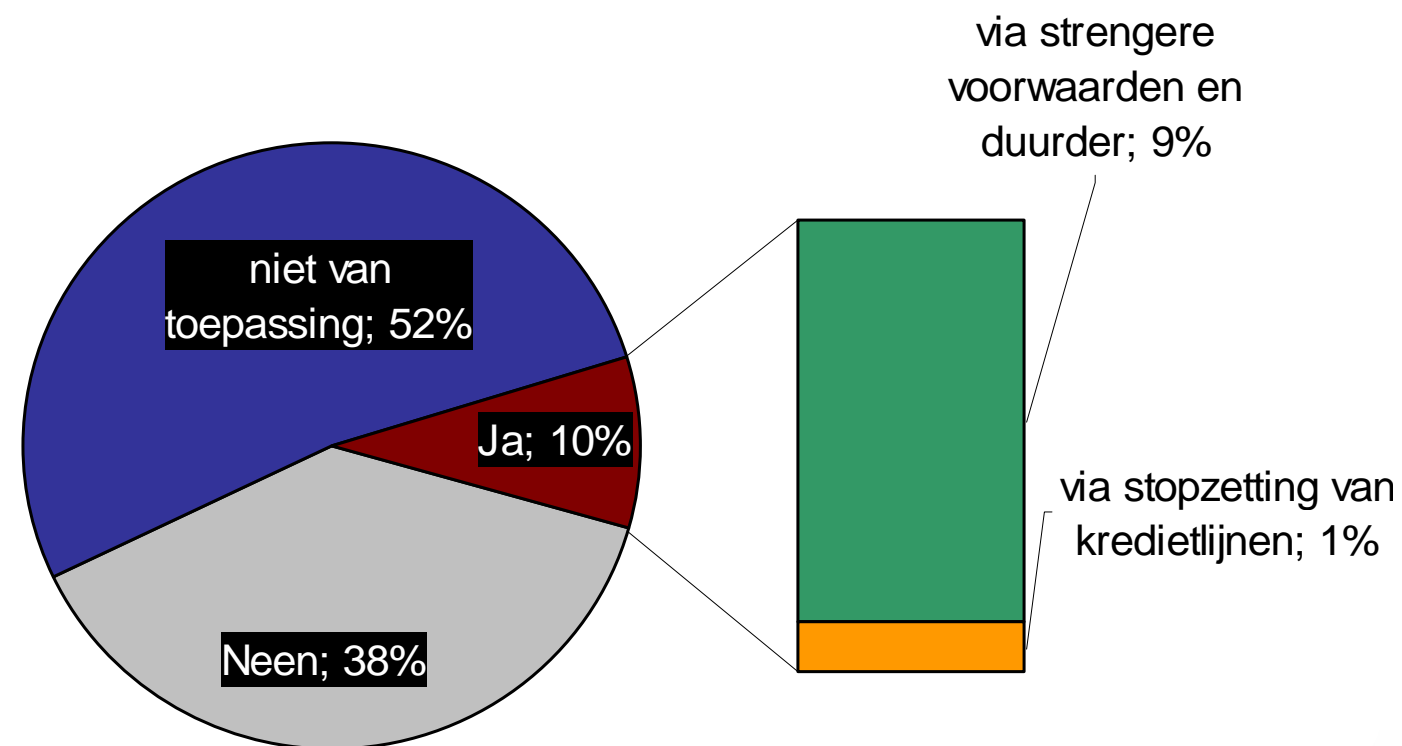
# 1. Is er een probleem?



- De prijzen van kredieten zijn hoog (zowel investerings- als kaskrediet)
- De vraag naar waarborgen is hoog
- De bank vraagt veel meer info vooraleer krediet toe te kennen

# 1. Is er een probleem?

Ervaart u problemen met het verkrijgen van kredieten bij uw bank?



Bron : KMO-Barometer UNIZO, maart 2009

# 1. Is er een probleem?

Ja dus, en kan eigenlijk niet anders gezien uitzonderlijke situatie t.g.v. financiële en economische crisis

## 3 soorten dossiers:

- Goede blijven goed
- Slechte blijven slecht
- Tussencategorie ?

## 2. Aanpak UNIZO

- ⇒ interventies van overheden ter ondersteuning van banken bepleit/verdedigd
- ⇒ opstart dialoog met Febelfin en individuele banken
- ⇒ aanpassing overheidsinstrumenten voor KMO-financiering bepleit en verkregen
  - ↔ suggestie bekend econoom: start KMO-bank!
- ⇒ Voor individuele dossiers: goede ondersteuning en samenwerking met kredietbemiddelaar

## 2. Aanpak UNIZO

### 1. Participatiefonds ([www.fonds.org](http://www.fonds.org))

- ✓ 109 mio euro via obligatielening met staatswaarborg (Startersfonds)
- ✓ Sinds december 2008 Initio-lening:
  - = omkering: eerst bij Participatiefonds, dan naar bank
  - Max. 50%, max. 100.000 euro
- ✓ Sinds maart 2009 CASHEO
  - = voorschot van 80% op schuldvorderingen op overheid
  - Max. 250.000 euro

# Aanpak UNIZO

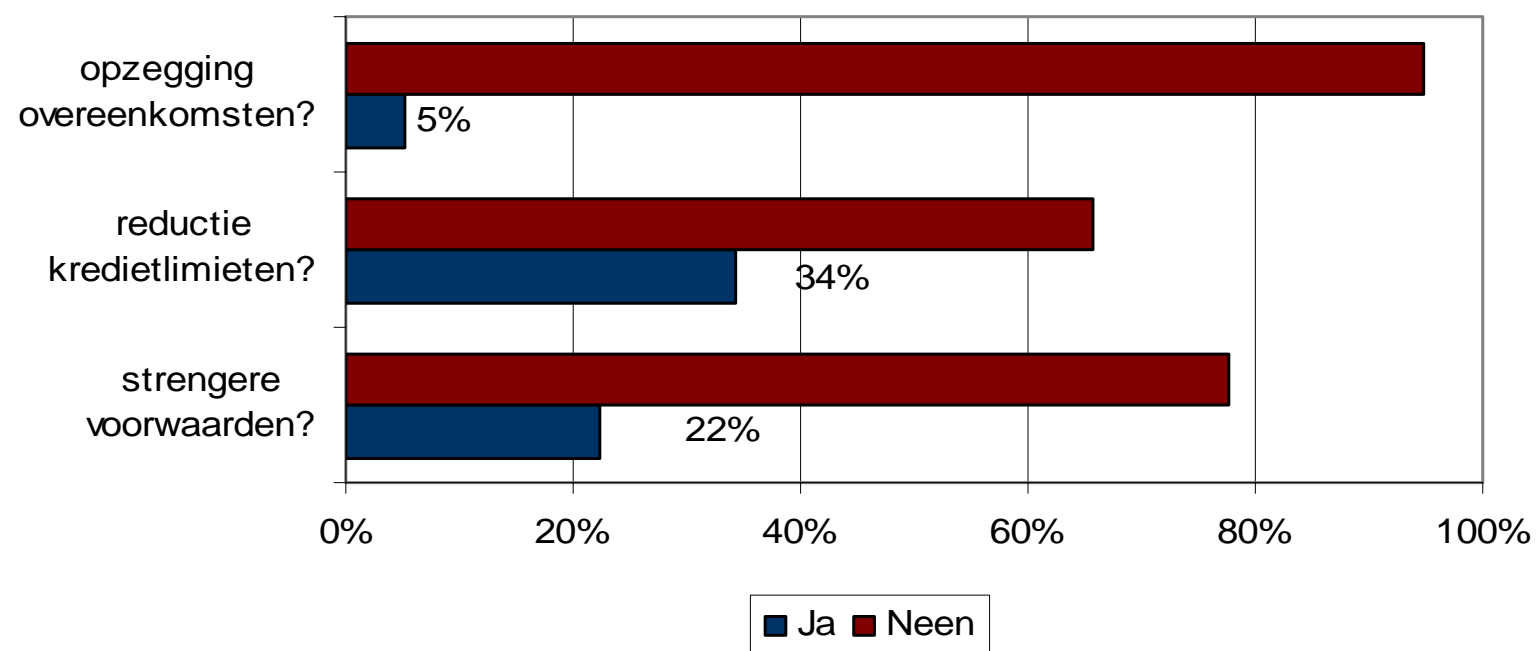
## 2. Waarborgregeling ([www.waarborgbeheer.be](http://www.waarborgbeheer.be))

- ✓ Eerste versoepeling reeds op 21/11/2008
  - ✓ Beperking max. 1/3 liquide middelen afgeschaft
  - ✓ Verplichte zekerheden afgeschaft
  - ✓ Max. bedrag: tot 750.000
  - ✓ Verhoging budget tot 300 mio in 2009
- ✓ Uitbreiding grote ondernemingen
- ✓ Uitwerking 'ad hoc' systeem

## 2. Aanpak UNIZO

### Kredietverzekering

Heeft u te maken met strengere voorwaarden, reductie limieten of opzegging van de kredietverzekering?



Bron: UNIZO-barometer, maart 2009

## 2. Aanpak UNIZO

### 3. Belgacap ([www.belgacap.be](http://www.belgacap.be))

- ⇒ Aanvullende dekking door overheid bij kredietverzekering
- ⇒ Voor ondernemingen getroffen door verminderde dekking tot kredietverzekeraar
- ⇒ Totaal uitstaande dekking maximaal 300 mio dekking
- ⇒ Premie van 1% halfjaarlijks op aanvullende dekking



## 2. Aanpak UNIZO

### 4. Kredietbemiddelaar ([www.kredietbemiddelaar.be](http://www.kredietbemiddelaar.be))

- ⇒ 180 dossiers tijdens eerste 6 maanden
- ⇒ Voornaamste probleem: communicatie
- ⇒ Bij 72% werd concretere oplossing gevonden

## 2. Aanpak UNIZO

### Enkele praktische tips voor KMO's

- Ga in gesprek op basis van een **goed overdacht** project.
- Maak een goed **onderbouwd dossier** (businessplan, investeringsplan,...)
- Let op de **terugbetalingscapaciteit** (standpunt bankier)
- Steek voldoende **eigen geld** in het project
- Vraag **tijdig** krediet aan
- Onderzoek wat de mogelijkheden van **overheidsinstrumenten** zijn (Participatiefonds, Waarborgbeheer,...)
- Denk ook aan alternatieven voor bankfinanciering (van winwinlening tot business angel).

### 3. Wat moet er nog gebeuren?

#### 1. Continue dialoog

- ⇒ Ondermeer ook op basis cijfermateriaal: niet omloop van kredieten maar nieuwe productie.
- ⇒ Werkzaamheden federale werkgroep 'kredieten aan ondernemingen' afgerond. Nu opstart Vlaamse rondetafelconferentie.
- ⇒ Initiatieven als deze

### 3. Wat moet er nog gebeuren?

#### **2. Verdere verbetering overheidsinstrumenten**

- ⇒ Waarborgregeling: uitbreiding naar overbruggingskredieten
  - ⇒ Principieel beslist afgelopen vrijdag
  
- ⇒ Winwinlening: uitbreiden van starters naar alle KMO's en verhoging grens 50.000.
  - ⇒ In regeerakkoord
  
- ⇒ Belgacap: ook voor buitenlandse klanten!

### 3. Wat moet er nog gebeuren?

#### **2. Verdere verbetering overheidsinstrumenten**

⇒ Participatiefonds:

- Startlening uitbreiden qua doelgroep en bedrag
  - In plan Milquet
- Bijsturing Initio en Casheo?

⇒ EIB-leningen:

- Voldoende gebruik door Belgische banken?
- Bijsturen instrument nodig?

## 3. Wat moet er nog gebeuren?

### 3. Tarieven

- Kaskrediet aan 9%, 10%, 11% ....?
- Is koppeling aan een basisrentevoet opnieuw mogelijk?

### 3. Wat moet er nog gebeuren?

#### 4. 2010?

- Kredietaanvragen op basis van resultaten 2008-2009?
- Welke afspraken kunnen we maken?
  - Sectorale benchmarks?
- Wat is belangrijk?
  - Duidelijke afspraken
  - Korte doorlooptijden aanvragen
  - Gebruik de overheidsinstrumenten!

# CONCLUSIE

- Het verlenen/verkrijgen van krediet aan/door KMO's gebeurt anders dan 2 jaar geleden
- De toekomst is belangrijker dan het verleden
- KMO's en financiële instellingen zijn natuurlijke partners en hebben elkaar nodig
  - Zonder wederzijds vertrouwen geen economisch herstel