



# Waar moet je op letten bij advies over zakelijk krediet?

Nu de particuliere hypotheekmarkt opdroogt, kan het voor advieskantoren aantrekkelijk zijn het werkgebied te verbreden naar advies en bemiddeling in zakelijk krediet. Is die stap inderdaad zo voor de hand liggend als het lijkt? En waar moet ik als adviseur op letten, vraagt Martijn Treffers van Quorim uit Sint-Oedenrode.

## HET CONSULT

Het Consult is een initiatief van am:magazine en Bureau DFO. Intermediairs kunnen hun vraag in een interactieve sessie voorleggen aan een panel dat in samenstelling wisselt al naar gelang de aard van de vraag. De redactie van am:magazine legt het gesprek vast in een artikel. De panelleden houden de vinger aan de pols bij het intermediair. Meedoen? Stuur een mail met uw vraag naar [redactie@amweb.nl](mailto:redactie@amweb.nl).

“Veel adviseurs kijken op dit moment of ze de particuliere hypotheekmarkt nog wel leuk vinden. Die is aan het opdrogen en er is veel concurrentie op het tarief”, maakt Irina Grooten een vlotte schets. Ze is medeoprichter- en eigenaar van serviceprovider IBD Nederland (Intermediaire Businessdesk). Grooten ziet steeds meer intermediairs aankloppen met financieringsvragen van kleine ondernemers. Vragensteller Martijn Treffers heeft dat nog niet gedaan, maar zijn kantoor Quorim wil weten of de kredietmarkt voor kleine ondernemers interessant is. “Ik kan me voorstellen dat hier mogelijkheden liggen.”

## BEDRIJFSHAL

Het panel buigt zich eerst over de vraag waar particulier overgaat in zakelijk als het gaat om kredietverlening. Maakt het uit of je een woning van 5 ton wilt bouwen of een bedrijfshal van 2 miljoen? Waar ligt de

## 'HET ZOU GOED ZIJN ALS ER EEN PE-VERPLICHTING KOMT VOOR ZAKELIJK KREDIET'

grens? “Er bestaat een grijs gebied”, zegt Wilco van der Maas, eigenaar en adviseur van tussenpersoon Nederlands Financieel Centrum voor Ondernemers (NFCO). “Denk aan de tandarts-woning met een praktijk.”

Martin van den Hemel van ING hanteert een onderscheid op grond van de aard van het gebruik. “De praktijk is zakelijk, het woonhuis particulier.” In kredietverlening is er volgens hem een duidelijk verschil voor beide doelgroepen. “Wij financieren op de bestendigheid van de kasstroom. Dat is bij een bedrijf anders dan bij een woninghypothec. Bij een woonhuis kun je veel makkelijker vaststellen wat een pand waard is en hoeveel inkomen er is.”

Onder zakelijke kredietverlening vallen bedrijfspanden maar ook werkkapitaal en (familie)bedrijfsovernames. Van die laatste houdt Van der Maas zich verre en net als Grooten adviseert hij andere intermediairs daar alleen in te adviseren als je een expert kunt inschakelen. “Bij overnames komen te veel juridische en fiscale zaken kijken.” In de discussie gebruiken de panelleden daarom een krediet van € 2 miljoen voor een bedrijfsruimte als voorbeeld.

### DIPLOMA'S

Welke eisen zijn er eigenlijk voor bemiddeling en advies, vraagt Treffers zich af. Die vraag krijgt Grooten haast dagelijks van intermediairs. “Welke Wft moet ik hebben? Mijn AFM-vergunning moet toch uitgebreid worden? Nee, er is geen verplichting vanuit de Wft of de AFM voor zakelijk krediet.” Van den Hemel: “Het zou wel goed zijn als er een PE komt voor zakelijk krediet. Wij hebben daar ook al eens om gevraagd. Intern doen we natuurlijk aan scholing, maar eigenlijk zitten we te wachten op een wettelijke norm. Voor particulier en hypotheek is er van alles geregeld, het is gek dat dat hier niet het geval is.” Volgens Van der Maas schuilt daarin een risico. “Steeds meer kantoren begeven zich in hypotheek voor

ondernemers, omdat particulier minder wordt. Dat is al ingewikkeld en nu zie je ook nog een beweging naar zakelijke kredieten. Ik vind dat een gevaarlijke ontwikkeling.”

Grooten is daarom bijzonder kritisch in met wie ze zakendoet. “Wij zoeken de ondernemer-intermediair, iemand die nu al veel ondernemers in portefeuille heeft. Wil je goed adviseren in zakelijke kredieten dan moet je de basis aan cijfers in een jaarverslag kunnen lezen, je moet de winst- en verliesrekening snappen en een balans deels kunnen analyseren. Daar zijn trainingen voor. Je kunt beginnen met een opleiding zakelijke kredietverlening of een cursus balansanalyse.” Voldoende is dat niet, vindt Van der Maas. “Vaak zijn het eendaagse opleidingen, maar in een dag leer je geen balans beoordelen. Elke geldverstrekker heeft bovendien andere acceptatiecriteria. Je moet echt gespecialiseerd zijn in het lezen van jaarrekeningen.”

### STUKKEN PARAAT

Van den Hemel onderschrijft dat. Hij komt vaak tegen dat een ondernemer die wil investe-

### VERDIENMODEL

Welk verdienmodel is er voor advies en bemiddeling in zakelijk krediet? Serviceprovider IBD Nederland werkt met dossierkosten die het intermediair kan doorberekenen in de adviesprijs, vertelt Grooten. Van der Maas hanteert een vaste fee voor klanten, onafhankelijk van de hoogte van het krediet. “We rekenen € 4.000. Ondernemers zijn bereid dat te betalen. Ze zijn gewend dat ze ook kosten moeten maken voor een accountant en een advocaat.”

Volgens Van der Maas kun je al iemand in dienst nemen als je 80 klanten per jaar adviseert. Voor zijn fee gaat hij standaard een keer per jaar met de klant om tafel. “Om te kijken of het krediet nog vlekkeloos betaald kan worden. Dat bezoek is niet alleen voor beheer, wij doen ook in pensioenen en verzekeringen, daarom kan het binnen de fee.” Van den Hemel noemt het verstandig om ook gedurende de looptijd te blijven adviseren. “In tien jaar gebeurt er heel veel in een bedrijf. Sommige klanten zie je pas na tien jaar als ze de rente verlengen, een ander staat na een halfjaar al op de stoep omdat ze hard groeien, een grote order krijgen en een nieuw krediet nodig hebben.” Grooten: “Het biedt ook ingangen om met je klant in gesprek te blijven. Misschien is intussen de bedrijfshal gevuld met 20 personeelsleden en kun je ook pensioenen gaan regelen.”

**Martijn Treffers is partner en bedrijfsadviseur van Quorim. Hij adviseert de bovenkant van de mkb-markt en onderkant grootbedrijven.**



ren aan alles heeft gedacht behalve het aanleveren van de juiste cijfers. “De tekening van de hal is al klaar, de machines zijn besteld. Vervolgens vragen wij naar jaarcijfers en een taxatie en dan is die er niet. Een adviseur voorkomt zo’n situatie. Die zegt: zodra je naar de bank stapt, zorg dan dat je alle benodigde stukken paraat hebt.” In zijn ogen is ‘ontzorgen’ het belangrijkste onderdeel van het advies. “De adviseur kan moeilijke woorden vertalen, cijfers begrijpen, en stukken goed aanleveren.”

Van der Maas vindt dat zijn rol nog wel een stap verder gaat. “Ik wil een quickscan maken om te bepalen of de kredietaanvraag haalbaar is. Wij gebruiken een eigen kredietrisicomodel. Pas als een aanvraag haalbaar is, dienen wij die zelf in bij een van de banken.” Ook IBD Nederland werkt met zo’n risicomodel, zegt Grooten.

“Daar ligt inderdaad een rol voor jullie”, erkent Van den Hemel. “In het mkb staat de directeur-grotaandeelhouder er vaak alleen voor. Vroeger waren we als bank een trusted advisor. Dat zijn we helaas niet meer. De dga heeft een adviseur nodig tegen wie hij aan kan praten, maar die ook naar de cijfers kijkt, solvabiliteit begrijpt en die vragen stelt over bijvoorbeeld kinderen die de zaak in de toekomst willen overnemen. We zijn echt niet bang dat wij als bank daardoor een klant kwijtraken.”

Andersom is Grooten het wel tegengekomen, al haast ze zich erbij te zeggen dat dat niet bij ING gebeurt. “Ik sprak een intermediair die

een ondernemer in portefeuille had, inclusief zijn particuliere verzekeringen en hypotheek. De adviseur verwees voor zakelijk krediet door naar de huisbankier die vervolgens zei: u hebt hier een rekening, u kunt ook alles bij ons onderbrengen. Het mag niet, maar het gebeurt wel.” Dat beaamt ook Treffers. “De bank zegt: het helpt ons bij de financiering als we onze dienstverlening wat kunnen verbreden.”

## VERDUURZAMING

Interesse in en kennis van verduurzaming is een andere pre voor de adviseur van zakelijk krediet, constateert het panel. In 2023 moeten alle kantoorpanden groter dan 100m<sup>2</sup> minimaal energielabel C hebben. De zakelijke kredietmarkt voor het intermediair wordt alleen maar groter, beaamt Van den Hemel. “Bij sommige financiers is groen geld tijdelijk op, terwijl wij en sommige andere banken een eigen groenbank voor duurzame financiering hebben. Adviseurs die vaak adviseren, weten bij welke bank klanten terecht kunnen.”

“In de zakelijke markt zie je – meer dan in de particuliere – dat er een vertrouwensband is tussen adviseur en ondernemer”, zegt Grooten daarover. “Daardoor komt het geregeld voor dat de ondernemer je kantoor binnenstapt en zegt: ik wil een bedrijfshal bouwen, kun je eens meedenken? Dan kun je als tip al geven te kijken of die hal energieneutraal kan worden gebouwd. Vervolgens is het handig om er specialisten bij te betrekken met kennis van subsidies voor energiezuinig bouwen. Als adviseur moet je vooral weten wat er mogelijk is. En de bank weten te vinden die dat wil financieren.”

## LESSONS LEARNED

- **Leer de cijfers in een jaarverslag lezen en volg een cursus balansanalyse of zakelijke kredietverlening.**
- **Laat een apart artikel in je BAV opnemen.**
- **Schakel bij bedrijfsovernames andere experts in.**
- **Verdiep je in regels en regelingen voor energieneutraal bouwen.**
- **Onderzoek welke kansen je eigen portefeuille biedt.**



**Irina Grooten** is medeoprichter en -eigenaar van Intermediaire Businessdesk Nederland (IBD), een serviceprovider die het intermediair begeleidt bij financieringsvragen voor zakelijk en belegd vastgoed.



**Martin van den Hemel** is regio-directeur zakelijk advies voor Noord-Nederland bij ING. In zijn portefeuille zitten bedrijfskredieten tot € 5 miljoen.



**Wilco van der Maas** is eigenaar van Nederlands Financieel Centrum voor Ondernemers (NFCO) en verzorgt financieringsaanvragen voor ondernemers.

## AANSPRAKELIJKHEID

Treffers wil ook van het panel weten wat de gevolgen zijn van de uitbreiding voor de beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Zakelijk krediet is niet standaard meeverzekerd, zegt Van der Maas. “Je moet een apart artikel in de BAV laten opnemen. Wij hebben de bedragen waarover we adviseren afgetopt op de grens die in de BAV wordt genoemd.” Grooten voegt toe: “Veel duurder wordt de BAV niet van dat extra artikel, omdat er nog geen Wft- en AFM-plicht op zit.”

Van der Maas adviseert adviseurs die de markt voor zakelijk krediet willen betreden met een opleidingsinstituut te bellen en kennis op te bouwen. “Die kun je overigens ook van buiten aantrekken. Neem iemand aan die bij een bank gewerkt heeft.” Grooten vindt dat eigenlijk al stap twee of drie. “Adviseurs moeten eerst met klanten in gesprek. Hebben zij behoefte aan zakelijk krediet, en wat zoeken ze dan precies? Kijk vervolgens of je voldoende hebt aan een regisseursfunctie of dat je de markt echt tot in detail wilt kennen.”

## CONCURRENTIE

Om die reden verwacht het panel niet dat ook hypotheekketens massaal de stap richting zakelijk krediet gaan maken, hoogstens een enkele franchisenemer. Van den Hemel: “Als ik weet wat het inkomen is en de waarde van het huis kan ik 98% van de hypotheeken beoordelen. Het beoordelen van de bestendigheid van de kasstroom is een stuk ingewikkelder dan de loonstrook bekijken. Bij een bakker is dat weer anders dan bij een apotheker, en voor een gemeente anders dan een school. Het is een vak apart, en dat maakt het ook zo interessant.”

Van der Maas is evenmin bang voor concurrentie uit hypotheekhoek. “Veel adviseurs hebben al moeite met hypotheeken voor ondernemers, laat staan dat ze zakelijk krediet gaan aanbieden. Ook andere advieskantoren die in de krimpde hypotheekmarkt een handeltje zien, zou ik willen waarschuwen. Begin er niet aan, tenzij je de kennis en kunde hebt.”

“Zakelijk krediet is een mooi onderdeel om je advies te verbreden, maar spring niet zomaar in dat gat”, vat Grooten samen. Treffers kan daar wel wat mee. Hij ziet kansen, zeker omdat zijn portefeuille al veel ondernemers telt. Dat is ook de tip die Van den Hemel meegeeft. “Kijk eerst goed of je in je eigen portefeuille kansen ziet, en zoek vervolgens partijen die je bij zakelijk krediet kunnen helpen.” ■