



Verkenning naar non-bancaire mkb-financiering

Groeiende financieringsmarkt met risico's voor kleine ondernemers

Publicatiedatum: 09-apr-2021

Classificatie: AFM - Publiek

Autoriteit Financiële Markten

De AFM maakt zich sterk voor eerlijke en transparante financiële markten.

Als onafhankelijke gedragstoezichthouder dragen wij bij aan duurzaam financieel welzijn in Nederland.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
2. Marktlandschap	5
3. Observaties	7
4. Conclusie en vervolg	12
Bijlage 1: Verantwoording	14
Bijlage 2: Begrippenlijst	17

1. Inleiding

Kleine ondernemers kwetsbaar en steeds vaker aangewezen op non-bancaire financiering

Het Nederlandse financieringslandschap voor het midden- en kleinbedrijf (mkb) heeft zich in de afgelopen jaren flink ontwikkeld. Dit heeft geleid tot een breder aanbod van financieringsproducten, met naast bancair krediet ook steeds meer gespecialiseerde financieringsaanbieders. Mkb-ondernemers zijn steeds vaker op deze non-bancaire aanbieders aangewezen.

Ook kleine ondernemers¹, zoals zzp'ers, met een financieringsbehoefte begeven zich (rechtstreeks of door middel van advies) op deze markt. De AFM ziet dat een deel van deze groep kwetsbaar is: zij onderscheiden zich qua kennis vaak nauwelijks van consumenten en beschikken niet altijd over de financiële middelen om adequaat advies in te winnen. De coronacrisis en navenant verslechterende economische omstandigheden vergroten die kwetsbaarheid.

Verkenning van de markt

De bovengenoemde omstandigheden en ontwikkelingen op de non-bancaire mkb-financieringsmarkt hebben de AFM ertoe gebracht om zich in deze markt te verdiepen. Hiervoor hebben wij in het najaar van 2020 gesproken met marktpartijen, brancheorganisaties en experts in de deelmarkten factoring, equipment lease², crowdfunding en met diverse mkb-financieringsadviseurs. De gesprekken zijn gevoerd op basis van vrijwillige medewerking en zijn aangevuld met deskresearch en reeds aanwezige kennis over kortlopende mkb-kredieten (ook wel flitskrediet genoemd) en American factoring. Er heeft geen dossieronderzoek plaatsgevonden.

In dit rapport delen wij de uitkomsten van onze verkenning, zodat beleidsmakers, marktpartijen en andere stakeholders daar kennis van kunnen nemen en deze mee kunnen nemen in het nader vorm geven van dit marktsegment. De AFM heeft (en vraagt) geen mandaat ten aanzien van zakelijke kredietverlening, maar hoopt met haar observaties bij te dragen aan de professionalisering van deze groeiende markt om zodoende de risico's voor kleinzakelijke klanten te beperken en de toegang tot financiering te verbeteren.

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt kort het marktlandschap beschreven om de context van dit onderzoek te schetsen. De observaties uit het onderzoek worden vervolgens besproken in hoofdstuk 3. In het laatste hoofdstuk delen we onze conclusie. Daarna volgen de bijlages. Die bevatten onder meer informatie over de aanpak en scope, en een begrippenlijst.

¹ In deze verkenning gebruiken we hiervoor ook de term kleinzakelijk. Bijlage 1 omvat een uitleg bij die term.

² Voor leasing is enkel de aandacht gevestigd op equipment lease, omdat automotieve lease geen specifieke mkb-markt is.

2. Marktlandschap

Toename van non-bancaire financiering

Ondanks dat de bank nog steeds het belangrijkste kanaal is voor mkb-ondernemers op zoek naar financiering, neemt het uitstaande bedrag aan bancair krediet sinds 2012 af volgens de laatste cijfers van de Financieringsmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek.³ De uitstaande financieringsbedragen bij verschillende non-bancaire vormen zijn juist toegenomen: vooral equipment lease en factoring hebben een grote groei doorgemaakt.

Onderzoek van de Stichting MKB Financiering (SMF) bevestigt dit beeld. Eind 2019 gaf zij aan dat één op de vijf kleinzakelijke financieringen (tot 1 miljoen euro) door het non-bancaire segment worden verstrekt. De SMF verwacht dat vanaf 2023 het non-bancaire segment voor kleinzakelijke financieringen zelfs groter is dan het bancaire kanaal.⁴

Beschikbaar krediet voor hardst getroffen ondernemers

De coronacrisis heeft veel mkb'ers hard getroffen. De crisismaatregelen hebben ingrijpende gevolgen voor de omzet van veel ondernemers. Waardoor ondernemers wellicht zelfs meer dan ooit op zoek zijn naar financieringsmogelijkheden voor de bekostiging van doorlopende kosten, toekomstige groei of andere activiteiten.⁵ Mede door strengere eisen bij bancaire kredietverlening zijn kleinzakelijke klanten steeds vaker aangewezen op non-bancaire financieringsverstrekkers. Zij worden er ook vaker op geattendeerd door hun financieel adviseur, accountant of huisbank. Non-bancaire aanbieders van kredieten voor kleine ondernemers bieden die inmiddels ook met overheidssteun aan.⁶

Kennis en financiële positie kleine ondernemer vergelijkbaar met consument

Kleine ondernemers, zoals zzp'ers, eenmanszaken of micro-ondernemingen (tot 10 werknemers), onderscheiden zich qua kennis, ervaring en financiële positie vaak nauwelijks van consumenten. Zij staan daarnaast in veel gevallen met hun persoonlijk vermogen garant voor de leningen die zij zakelijk aangaan. Door beperkte ervaring met financieringsvraagstukken zijn kleine ondernemers ook afhankelijker van het intermediaire kanaal, waaronder financieel adviseurs, bij hun zoektocht naar en het verkrijgen van een passende financiering. Het beeld van de AFM is dat (een deel van) deze groep daarom kwetsbaar is en bijzondere aandacht in de financiële dienstverlening verdient. De coronacrisis en navenant verslechterende economische omstandigheden hebben die kwetsbaarheid over het algemeen vergroot.

³ <https://www.cbs.nl/nl-nl/publicatie/2021/06/financieringsmonitor-2020> (p. 19)

⁴ [Onderzoek non-bancaire financiering](#) (SMF, 2019, p. 12)

⁵ Volgens de laatste [CBS Financieringsmonitor 2020](#) groeit het aantal mkb-bedrijven met een externe financieringsbehoefte. De gevolgen van de coronacrisis is ook vaak een reden om krediet aan te vragen.

⁶ Zij kunnen hun bestaande klanten financieren onder de [coronamodule van de BMKB](#).

Weinig tot geen financieel toezicht

Anders dan bij consumentenkrediet, heeft de AFM geen mandaat om toezicht te houden op zakelijke kredietverlening. Naast de AFM, houdt ook De Nederlandsche Bank (DNB) toezicht op de financiële sector. In tegenstelling tot partijen die onder een bankvergunning opereren, geldt dat DNB ook geen prudentieel toezicht houdt op non-bancaire aanbieders van zakelijke financiering en hun bestuurders bijvoorbeeld dus ook niet getoetst worden op geschiktheid en betrouwbaarheid.⁷ Dit vrije speelveld voor non-bancaire financiering kan een kleine ondernemer in een precare positie brengen. Bij een conflict of bij teleurstelling in voorwaarden, kosten of de werking van het product is hij bovendien al snel aangewezen op een gang naar de civiele rechter.⁸ Crowdfunding vormt overigens een uitzondering op dat vrije speelveld. Daar heeft de AFM wel een toezichtsrol. In die rol staat echter niet bescherming van de ondernemer, maar van de investeerder centraal.

⁷ Vanaf 30 juni 2021 ziet DNB bij banken toe op het beoordelingsproces voor mkb krediet, conform de [richtlijn](#) van de Europese Bankautoriteit (EBA).

⁸ Als de aanbieder is aangesloten bij SMF, kan de ondernemer met zijn klacht ook naar het [Kifid](#) toe.

3. Observaties

In dit hoofdstuk delen wij de observaties uit onze verkenning. Deze observaties staan niet op zichzelf, maar moeten in samenhang worden gezien. De observaties betreffen bijvoorbeeld eigenschappen van het aanbod van non-bancaire financiering zoals de hoogte van kosten (1), acceptatie bij de aanvraag van financiering (2), en kostenstructuur (3). De observaties zien verder ook op de mogelijkheden van een ondernemer om de risico's van de financieringsoplossing te begrijpen, te vergelijken en voor passende financiering te kiezen. Hieronder valt ook de kostenstructuur, maar ook informatieverstrekking en de begrijpelijkheid daarvan (4) en de advieskwaliteit (5). Ten slotte delen wij observaties ten aanzien van zelfregulering (6).

Observatie 1: Hoogte van kosten

Kosten vallen bij non-bancaire financiering vaak hoger uit dan bij bankfinanciering. De hogere kosten zijn ten dele verklaarbaar vanwege de hogere kosten die non-bancaire aanbieders maken bij het aanbieden van financiering. Zo is in de regel toegang tot kapitaal voor hen duurder dan voor banken. Daarnaast bedienen zij een klantgroep waarbij grotere onzekerheid bestaat over de terugbetaling van de financiering. Als het misgaat hebben non-bancaire aanbieders bovendien vaak minder zekerheden uit te winnen, zoals pandrechten op bedrijfsmiddelen of een hypotheekrecht, doordat beschikbare zekerheden al zijn verstrekt voor eerder gesloten bankleningen.

Recent onderzoek in opdracht van het ministerie van Financiën naar non-bancaire zakelijke kredietverlening laat zien dat de kosten voor kortlopende kredieten in bepaalde gevallen opvallend hoog kunnen uitvallen, met jaarlijkse kostenpercentages van gemiddeld 126% voor 5000 euro geleend geld voor 3 maanden, en uitschieters boven de 400%.⁹ Wij beschouwen dat als excessief. We merken daarbij ter illustratie op dat de Gedragscode MKB Financiers van de SMF een jaarlijks kostenpercentage van maximaal 20% hanteert voor aangesloten aanbieders.¹⁰

Hoge financieringskosten kunnen nadelig zijn voor de ondernemer die bij tegenvallende resultaten hierdoor snel in betalingsproblemen kan raken. Want niet alleen de investering moet worden terugverdiend, maar ook de kosten van de financiering. Bij een kortlopende financiering heeft de ondernemer daar bovendien maar beperkt de tijd voor, terwijl de terugverdienperiode zich soms lastig laat inschatten. Bij een onverhoopte achterstand stapelt de rente zich op en groeit de schuld snel, waardoor het lastiger wordt om uit een moeilijke financiële situatie te komen.

⁹ Füllbrunn, S. Janssen, D.J. Weitzel, U. (Radboud Universiteit, 2020) [Niet-bancaire kredietverlening, een blik in de black box](#).

¹⁰ In perspectief: Kredietverlening aan consumenten is gebonden aan een wettelijke maximale kredietvergoeding. Deze maximale kredietvergoeding is door de wetgever in 2020 tijdelijk verlaagd van 14% naar 10%. De wetgever hoopt door maandlasten voor krediet te verlagen de negatieve gevolgen van de coronacrisis voor huishoudens te beperken.

Ook duiden hoge kosten mogelijk op risico's zoals onverantwoorde financiering, een ingewikkelde kostenstructuur of onduidelijke informatievoorziening vooraf, zoals hieronder wordt beschreven. Daarbij is de vraag of excessieve kosten voor dienstverlening aan kleine ondernemers maatschappelijk uitlegbaar zijn. De sector wijst bovenal op het belang van toegang tot financiering, los van de prijs en risico's die daartegenover staan voor de ondernemer.

Observatie 2: Acceptatie van de aanvraag van financiering

De AFM heeft gekeken naar de verantwoordelijkheid die marktpartijen nemen bij het verstrekken van financiering. Uit de verkenning ontstaat het beeld dat partijen in hoge mate de verantwoordelijkheid bij de ondernemer leggen om te bepalen of zijn behoefte aan financiering gegrond en verantwoord is. Het risico dat een ondernemer niet tijdig kan terugbetalen, komt met name naar voren in het bepalen van de prijs van de financiering. Daarmee wordt voorbijgegaan aan de veelal kwetsbare situatie van de kleine ondernemer, en de manco's die wij signaleren bij productinformatie en advisering (zie hieronder observaties 4 en 5) waardoor een kleine ondernemer niet altijd in de positie is om zelf een verantwoorde keuze te maken.

Toegang tot financiering is belangrijk voor ondernemers, maar een ondernemer is er niet mee geholpen als hij financiering krijgt die niet aansluit bij zijn situatie. Naast een te hoge of te dure financiering, valt daarbij ook te denken aan bijvoorbeeld een looptijd die niet aansluit op de terugverdientijd van de beoogde investering, een aflossingsschema dat niet past bij de verwachte kasstromen of een aflossingsboete die vroegtijdige terugbetaling en herfinanciering in de weg zit.

In gesprekken met partijen in de sector kwam het ondernemersbelang bij kredietverstrekking niet altijd naar voren. Met name bij een kleine ondernemer, die persoonlijk garant staat voor de lening en dus in zijn privésituatie geraakt wordt indien zijn onderneming de kosten van financiering niet kan opbrengen, is dat een punt van zorg. Voor een ondernemer die in financieel zwaar weer zit, kan het bovendien moeilijk zijn om een objectieve afweging te maken tussen het potentieel van zijn onderneming en de risico's die hij aangaat, en de extra kosten die daaraan verbonden zijn.

De AFM ziet verder dat non-bancaire aanbieders belang kunnen hebben bij hoge volumes aan uitgezette financiering. Bijvoorbeeld omdat zo hun bekendheid toeneemt, of om goedkoper aan kapitaal te kunnen komen. Bij een crowdfundingplatform nemen de inkomsten uit commissie toe met de omvang van de uitstaande leningen, terwijl zij alleen een reputatierisico loopt: het terugbetaalrisico ligt bij de investeerder. Dat vormt een prikkel om ook bij hoog risico een financieringsvoorstel op het platform aan te bieden en om - los van dat risico - een onnodig hoge financieringsomvang te accepteren of aan te moedigen.

Observatie 3: Kostenstructuur

De AFM heeft met stakeholders de kostenstructuur van non-bancaire financieringsproducten besproken. Die kan ingewikkeld zijn. De prijsopbouw van een product is soms een optelsom van verschillende componenten. De kosten die een ondernemer dient te betalen gedurende de looptijd van het product en na afloop zijn niet altijd vooraf vast te stellen. Denk daarbij aan kosten

voor het verlengen van een krediet, of extra kosten voor een factoringproduct bij een tegenvallend inningspercentage. Hierdoor zijn non-bancaire financieringsproducten onderling niet goed vergelijkbaar. Overeenkomsten en voorwaarden kunnen daarnaast ingewikkeld juridisch taalgebruik bevatten en clausules over bijkomende kosten zijn niet altijd goed zichtbaar. Kleine lettertjes in offertes en overeenkomsten lijken niet ongebruikelijk.

Als de overeenkomst niet precies kan worden uitgevoerd zoals voorzien bij afsluiting, kunnen de kosten voor de ondernemer snel oplopen, zo begrijpt de AFM. Een voorbeeld is de *recourse*-clausule in bepaalde factoringovereenkomsten. Daarin wordt de ondernemer verplicht gesteld de facturen terug te kopen, die de factoring-partij niet heeft kunnen innen binnen een bepaalde termijn. Weliswaar krijgt de ondernemer zijn facturen voorgeschoten, het risico op onbetaalde facturen blijft bij de ondernemer liggen. Of er worden extra kosten in rekening gebracht als de kwaliteit van de onderliggende debiteuren minder blijkt dan vooraf ingeschat, waardoor de factoringmaatschappij minder heeft kunnen innen of daar meer kosten voor heeft gemaakt. Een ander voorbeeld is de afkoopsom die een ondernemer in bepaalde gevallen dient te betalen als hij eerder onder de overeenkomst uit wil.

Wij zien dat de verantwoordelijkheid voor het goed begrijpen van een product vaak bij de klant wordt gelegd. Een overeenkomst die niet goed leesbaar is en een kostenstructuur omvat die onvoldoende begrijpelijk is, leidt echter tot voorzienbare teleurstellingen voor ondernemers. Het product kan goedkoper worden voorgesteld dan achteraf blijkt. Dit werkt onverantwoorde financiering in de hand. Een ander nadeel is dat een product op prijs moeilijk te vergelijken is met producten van verschillende aanbieders. Het is daardoor lastiger voor een ondernemer om het product te kiezen dat het meest in zijn belang is.

Observatie 4: Informatieverstrekking

In het verlengde van de vorige observatie over de kostenstructuur, constateert de AFM op basis van deskresearch dat de informatie die online te vinden is over de werking van een product in bepaalde gevallen niet makkelijk vindbaar, compleet, correct of begrijpelijk is. Zo is niet altijd duidelijk wat er wordt aangeboden of hoe het product werkt. Een voorbeeld hiervan is dat bij voorbaat niet helder is of één factuur of de gehele portefeuille aan facturen wordt overgedragen.

Het vooraf vergelijken van een krediet of leaseproduct is nagenoeg onmogelijk. Pas als een aanvraag tot een offerte leidt, worden de tarieven en voorwaarden zichtbaar. Vanuit de gedragswetenschappen is bekend dat een klant op dat moment in het proces waarschijnlijk minder open staat om die informatie nog tot zich te nemen en mogelijk alternatieven te overwegen. De klant zit dan al in een tunnel die eerder leidt tot het sluiten van de overeenkomst.¹¹

Het is hierdoor moeilijk voor een ondernemer om vroegtijdig inzicht te krijgen in het aanbod aan producten, en goed in te schatten welk product het beste bij zijn situatie past. Onduidelijke

¹¹ AFM: [Consumentengedrag: begrijpen, sturen en meten](#), 2021

offertes en overeenkomsten werken bovendien in de hand dat een ondernemer met voorzienbare teleurstellingen te maken krijgt.

Observatie 5: Advieskwaliteit

De non-bancaire financieringsmarkt is door het brede aanbod moeilijk te overzien en het productonderscheid is complex. Het intermediair speelt een voorname rol in het bij elkaar brengen van vraag en aanbod.¹² Daarbij is het nodig dat de kwaliteit van het advies hoog is en in het belang van de mkb'er. Er bestaan echter prikkels die mogelijk niet in het belang van de mkb'er werken, zoals niet-transparante provisiestromen. Dit kan bijvoorbeeld leiden tot onnodig dure of anderszins niet-passende producten voor de mkb'er. Dat risico neemt toe als de adviseur daarbij ook zelf de hoogte van de provisie kan aangeven bij de financieringsmaatschappij. Overigens lijkt advies niet altijd toegankelijk voor kleine ondernemers, doordat advies inwinnen niet kostenefficiënt is bij kleine financieringen.

Ook is niet eenduidig wat een ondernemer mag verwachten van advies. Er kan sprake zijn van een integraal advies, waarbij het intermediair op basis van de specifieke situatie van de ondernemer tot een advies komt voor een bepaalde financieringsvorm of -mix. Naast dit integrale advies merkt de AFM op dat er in veel gevallen beperkt advies wordt gegeven of soms meer sprake is van bemiddeling. Het intermediair redeneert daarbij vanuit één product en kijkt niet of er andere financieringsvormen interessanter kunnen zijn voor de ondernemer.

Advies over bedrijfsfinanciering is complex werk en vereist een professionele benadering. Diverse adviseurs kunnen daarin voorzien. Doordat het een vrij beroep is, kan het voor een ondernemer echter moeilijk zijn om een bekwame en betrouwbare adviseur te vinden.¹³ Wel ziet de AFM initiatieven vanuit de markt om de kwaliteit van de adviesmarkt te verbeteren, zoals het Keurmerk Erkend Financieringsadviseur van de SMF.

Observatie 6: Functioneren zelfregulering

Om de positie van mkb'ers op de non-bancaire financieringsmarkt te versterken hebben politiek en overheid vanaf 2017 gestuurd op zelfregulering.¹⁴ In aanvulling op hun rol als belangenbehartiger hebben brancheverenigingen in de markt daar in zekere mate gehoor aan gegeven.

De non-bancaire financieringsmarkt kent een diverse groep brancheverenigingen voor de individuele deelmarkten (en ook meerdere per deelmarkt) equipment lease, factoring,

¹² Dit geldt minder voor kortlopende kredieten, die veelal zonder tussenkomst van een adviseur gesloten worden.

¹³ Er zijn nagenoeg geen drempels om toe te treden tot de markt voor advies over mkb-financiering. Er zijn bijvoorbeeld geen opleidingsvereisten, verplichte certificering of registratie en criteria waaraan een advies minimaal aan moet voldoen.

¹⁴ Ministerie van Financiën, [Resultaten consultatie effectiviteit en gewenste mate van bescherming voor zzp'ers en mkb'ers bij financiële diensten en producten en vervolgstappen](#), april 2017.

crowdfunding en advies.¹⁵ Met de oprichting van de SMF is in oktober 2018 ook een organisatie met een meer marktbrede doelstelling tot stand gekomen.^{16, 17}

Voor effectieve zelfregulering zijn duidelijke en ambitieuze gedragsnormen nodig die in het belang van de mkb'er zijn, die worden gecontroleerd op naleving, die zo nodig kunnen worden afgedwongen en er dient sprake te zijn van een hoge aansluitingsgraad. Uit onze verkenning blijkt dat daar (nog) geen sprake van is. Dat volwassenheidsniveau is nog niet bereikt.

De verschillende brancheorganisaties zijn in meer of mindere mate actief, hebben over het algemeen een laag dekkingspercentage en bevatten met name de welwillende partijen. De diverse brancheorganisaties hebben eigen gedragscodes met algemene bepalingen die qua diepgang variëren. Enkele brancheverenigingen hebben ook eigen certificeringen en opleidingen. De individuele codes en certificeringen kennen soms een audit maar niet altijd of alleen bij aanvang, en gelden over het algemeen als leidraad in plaats van als strenge vereisten. Het ontbreekt bovendien aan een toereikend controle-en sanctiemechanisme om naleving af te dwingen.

De versnippering van brancheorganisaties, uiteenlopende prioriteiten, beperkte aansluitingsgraad en afdwingbaarheid van bepalingen in gedragscodes leiden ertoe dat kleine ondernemers (nog) geen toereikende bescherming genieten bij het sluiten van een non-bancaire financiering. De animo in de markt om daar op korte termijn verandering in te brengen lijkt bovendien laag. De AFM heeft dan ook twijfels bij het vermogen van de sector om op korte of middellange termijn het niveau van zelfregulering naar een dusdanig volwassen niveau te ontwikkelen dat de risico's die schuilen in bovenstaande observaties in de toekomst in voldoende mate gemitigeerd worden.

¹⁵ Enkele voorbeelden zijn: de Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NVL), de Factoring Associatie Nederland (FAAN), de Branchevereniging Nederland Crowdfunding (BNC) en een brede groep organisaties voor het intermediair.

¹⁶ SMF publiceerde op 1 juli 2019 de [Gedragscode MKB Financiers](#). Een verdere impuls aan zelfregulering is het recente keurmerk [Erkend Financieringsadvies MKB](#).

¹⁷ De bancaire sector kent sinds 2018 de [Gedragscode Kleinzakelijke Financiering](#) uitgegeven door de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB). Deze code ziet specifiek op kredietverstrekking aan kleinere ondernemingen.

4. Conclusie en vervolg

Verdere professionalisering van de markt lijkt gewenst

Toegang tot financiering is voor het mkb van groot belang, juist nu. Dankzij de opkomst van non-bancaire aanbieders van financiering kunnen ondernemers daarbij profiteren van een breder aanbod van financieringsproducten. Wij constateren daarbij, op basis van onze observaties beschreven in dit rapport, dat verdere professionalisering van de markt voor non-bancaire mkb-financiering gewenst lijkt voor het goed functioneren van deze sector. Het belang van de zakelijke klant lijkt nu nog niet altijd centraal te staan bij (aanbieders van) de verkende financieringsvormen. De risico's die daaruit volgen voor een kleine ondernemer kunnen deels worden ondervangen door een goed functionerende adviesmarkt en adequate zelfregulering. Ook op die vlakken zien we echter aandachtspunten.

Geen directe rol voor de AFM

De AFM ziet het als haar taak om trends en ontwikkelingen in de financiële markt in kaart te brengen en vertaalt deze naar risico's. Daarvoor staat de AFM in contact met marktpartijen en externe experts en publiceert zoals in deze verkenning haar observaties, zodat financiële partijen en andere stakeholders op basis hiervan zelf actie kunnen ondernemen om risico's te beperken en problemen te voorkomen. De AFM beperkt zich op dit moment tot het delen van observaties en ziet daarbij - bijvoorbeeld als er behoefte is aan nader onderzoek - geen directe rol voor zichzelf weggelegd. Desgevraagd zijn wij voor beleidsmakers, onderzoekers en stakeholders beschikbaar om van gedachten te wisselen over onze observaties en mogelijke maatregelen die het goed functioneren van de markt zouden kunnen bevorderen. In dit kader kan men denken aan een impuls aan marktondersteunende initiatieven, versterking van zelfregulering, civielrechtelijke aanpassingen of meer bestuursrechtelijke oplossingen.

Meer onderzoek nodig

De AFM heeft geen onderzoek kunnen doen naar de omvang en schadelijkheid van haar observaties en kan die niet met cijfers nader onderbouwen. Dat komt mede doordat de AFM daartoe geen wettelijk mandaat heeft en daardoor geen data kan opvragen bij de betrokken aanbieders van non-bancaire mkb-financiering. Dergelijk onderzoek is wel nodig, om zo ook de noodzaak en proportionaliteit van eventuele maatregelen te kunnen beoordelen. We hebben dan ook geen onderzoek gedaan naar maatregelen.

Bij het onderzoeken van stappen die de positie van kleine ondernemers kan verbeteren wijst de AFM vanuit haar kennis en ervaring op het gebied van consumptief krediet en ten aanzien van gedragswetenschappen op het belang om oog te houden voor het onderscheid tussen enerzijds het vergroten van de zelfredzaamheid van kleine ondernemers en anderzijds het beter beschermen van deze groep. Onder het vergroten van de zelfredzaamheid scharen we initiatieven die door middel van educatie en informatie de kennis en vaardigheden van ondernemers versterken. De voordelen van dergelijke initiatieven zijn onder meer dat die naar verwachting geen

bedreiging vormen voor de toegang tot financiering en ook op weinig weerstand in de markt stuiten.

Gegeven de kwetsbaarheid van kleine ondernemers¹⁸ en hun vergelijkbaarheid met de consument ligt het echter niet voor de hand dat dergelijke initiatieven afdoende zouden zijn.¹⁹ Het is daarom raadzaam om ook opties te onderzoeken die meer bescherming zouden kunnen bieden aan kleine ondernemers, zoals een maximale kredietvergoeding bescherming biedt aan consumenten. Ook een uniforme kostenmaatstaf kan interessant zijn om te onderzoeken.

¹⁸ Met name kleine ondernemers die persoonlijk aansprakelijk zijn of met hun privévermogen garant staan voor de leningen zie zij zakelijk aangaan.

¹⁹ Die aanpak gaat voorbij aan eigenschappen van consumenten die een rol spelen in het ontstaan van financiële problemen en die van invloed zijn op beslissingen die ze nemen. Zie AFM: [Leengedrag onder de loep](#), 2018.

Bijlage 1: Verantwoording

In deze bijlage beschrijven we de aanpak van deze verkenning en lichten we de scope toe. We geven daarnaast een opsomming van de voornaamste bronnen die we hebben geraadpleegd.

Aanpak

De AFM heeft geen wettelijk mandaat voor zakelijke financiering (m.u.v. crowdfunding) en de bijbehorende adviesmarkt. Dat betekent dat we bijvoorbeeld geen dossiers of kwantitatieve gegevens kunnen opvragen. We kunnen daarom geen uitspraken doen over de omvang en schadelijkheid van onze observaties en die met cijfers nader onderbouwen.

De uitkomsten van deze verkenning zijn dan ook gebaseerd op deskresearch, interviews op basis van vrijwillige medewerking en binnen de AFM aanwezige kennis. Voor het deskresearch hebben we gebruik gemaakt van openbare bronnen, zoals CBS en onderzoeken (in opdracht) van de ministeries van Financiën en Economische Zaken en Klimaat. Ook hebben we informatie verkregen door middel van doorlopende contacten met maatschappelijke organisaties en brancheverenigingen. Daarnaast heeft de AFM mensen in dienst met relevante kennis, bijvoorbeeld doordat zij actief zijn geweest in de mkb-financieringsmarkt of zelf ondernemer zijn geweest.

We hebben een inventarisatie gemaakt van de meest relevante financieringsbronnen voor het mkb in de non-bancaire markt. Voor die financieringsbronnen hebben wij vervolgens een inschatting gemaakt van de gedragsrisico's. Hiervoor hebben we gekeken naar het type product (bijvoorbeeld mate van complexiteit), wijze van distributie (bijvoorbeeld execution only en transparante informatieverstrekking) en de governance van de aanbieder. Op basis van de uitkomsten van deze risico-inschatting hebben we bepaald welk type partijen we wilden interviewen. Het doel van de interviews was het toetsen en verrijken van onze risico-inschatting.

De interviews hebben plaatsgevonden in het najaar van 2020. Wij hebben in totaal met 27 verschillende marktpartijen (aanbieders en adviseurs van verschillende financieringsvormen), onderzoekers/experts en belangenorganisaties gesproken. Voor deze interviews maakten we gebruik van een scorecard. In die scorecard hebben we verschillende dimensies opgenomen, waarvan we een beter beeld wilden krijgen, zoals de kwaliteit van de informatieverstrekking, interne governance, distributie en acceptatie.

Wij zijn bij de selectie van partijen voor interviews zorgvuldig te werk gegaan om een zo goed mogelijk beeld te verkrijgen. Dit neemt niet weg dat onze observaties berusten op interviews met slechts een deel van de markt waardoor ons beeld mogelijk niet altijd representatief is voor de gehele markt. Er is bovendien niet gesproken met klanten of ondernemers zelf. Daarnaast zijn de interviews noodgedwongen per videoverbinding gehouden, als gevolg van de coronamaatregelen.

Scope

Kleinzakelijk

De scope van deze verkenning is de kleinzakelijke klant. Daaronder vallen zzp'ers, micro-bedrijven en een deel van het kleinbedrijf. Voor het leesgemak noemen we dat in deze verkenning ook bijvoorbeeld 'mkb' of 'mkb-ondernemer'.

In 2018 introduceerde de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) een definitie voor 'kleinzakelijk', op basis van de jaarlijkse omzet en financieringsomvang. De Stichting MKB

Criteria kleinzakelijk	NVB	SMF
Jaaromzet	< € 5 mln.	< € 5 mln.
Financiering	< € 2 mln.	< € 1 mln.

Financiering (SMF) hanteert een vergelijkbare definitie. In deze rapportage sluiten we aan bij deze invulling(en) van kleinzakelijk, zoals in de tabel samengevat.

Het aantal werknemers is normaliter geen criterium voor het toekennen van financiering aan een onderneming. Ter illustratie merken we op dat een onderneming doorgaans (ook in de wet) als 'mkb' aangeduid wordt als deze tot 250 werknemers heeft. Dat is het geval bij 99% van de bedrijven in Nederland.

Hiertoe rekenen we ook alle zzp'ers.

Categorie	Werknemers	Jaaromzet	Balanstotaal
Middelgroot	< 250	< € 40 mln.	< € 20 mln.
Klein	< 50	< € 12 mln.	< € 6 mln.
Micro	< 10	< € 0,7 mln.	< € 0,35 mln.

Crowdfunding

In het kader van deze verkenning is enkel gekeken naar crowdfunding voor bedrijfsfinanciering waarbij de ondernemer een terugbetalingsplicht aangaat (ook wel bekend als 'loan based' crowdfunding). Hierbij hebben wij nadrukkelijk gekeken naar de risico's voor de ondernemer.

Factoring

De primaire focus van de verkenning heeft gelegen op reguliere factoring, aangezien we reeds voldoende kennis over American factoring in huis hadden.

Kortlopend krediet

Wij hebben voor deze verkenning geen interviews gehouden gericht op de markt voor kortlopende kredieten (ook wel flitskrediet genoemd). Enerzijds omdat we al voldoende kennis over deze markt in huis hadden, anderzijds omdat er recent een onderzoek is gepubliceerd naar deze financieringsvorm door de Radboud Universiteit (in opdracht van het Ministerie van Financiën). De AFM heeft inhoudelijke bijdrage geleverd aan dat onderzoek.

Krediet

Dit onderzoek ziet in het algemeen op non-bancaire. Soms wordt in de tekst specifiek verwezen naar krediet. Daaronder verstaan wij non-bancaire leningen, maar bijvoorbeeld ook vormen van lease, factoringovereenkomsten waarbij sprake is van een zogenaamde *recourse*-bepaling, en

vormen van crowdfunding. Deze vormen hebben de eigenschappen van krediet waaronder een terugbetaalverplichting.

Leasing

In deze verkenning hebben wij ons enkel gericht op equipment lease, dat wil zeggen alle kleinzakelijke leaseovereenkomsten exclusief automotieve lease.

Bronnen

AFM: *Consumentengedrag: begrijpen, sturen en meten*, 2021: [Link](#)

AFM: *Leengedrag onder de loep*, 2018: [Link](#)

CBS: *Financieringsmonitor 2020*: [Link](#)

Dialogic: *Onderzoek beleidsaanpak MKB-financieringsmarkt*, 2019: [Link](#)

Europese Bankenautoriteit (EBA): *Guidelines on loan origination and monitoring*, 2021: [Link](#)

Füllbrunn, S. Janssen, D.J. Weitzel, U (Radboud Universiteit): *Niet-bancaire kredietverlening, een blik in de black box*, 2020,: [Link](#)

Ministerie van Financiën: *Resultaten consultatie effectiviteit en gewenste mate van bescherming voor zzp'ers en mkb'ers bij financiële diensten en producten en vervolgstappen*, 2017: [Link](#)

NVB: *Gedragscode Kleinzakelijke Financiering*, 2018: [Link](#)

RVO: *Verruiming en aanpassing BMKB in verband met coronacrisis*, 2020: [Link](#)

SMF: *Onderzoek non-bancaire financiering*, 2019: [Link](#)

SMF: *Gedragscode MKB Financiers*, 2019: [Link](#)

SMF: *Keurmerk voor mkb-financieringsadviseurs*, 2020: [Link](#)

Bijlage 2: Begrippenlijst

American factoring

Zie factoring.

Bancaire financiering

Financiering bij een bank, in de vorm van een bankgarantie, bancaire lening of rekening-courant faciliteit.

Crowdfunding

Bij crowdfunding wordt financiering opgehaald bij een grote groep donateurs of investeerders. Een belangrijk voordeel is dat geldvragers zelf de voorwaarden kunnen bepalen. Zo beslissen ze zelf welke financieringsvorm ze gebruiken en wat de tegenprestatie zal zijn.

Equipment lease

Lease is een vorm van kredietverstrekking waarbij de verstrekker een goed koopt en deze gedurende een overeengekomen termijn en tegen een vergoeding ter beschikking stelt aan het bedrijf. Bij equipment lease gaat het om objecten anders dan auto's, zoals kranen, grondverzetmachines, industriële machines, koffieapparaten, kopieermachines, computers en ICT-oplossingen. Bij automotive lease gaat het alleen om auto's.

Factoring (regulier, non-recourse)

Dit is een vorm van debiteurenfinanciering of voorraadfinanciering. Hierbij draagt de ondernemer de facturatie over aan een extern bedrijf dat zorgt voor de facturering, de debiteurenadministratie en de incassering van de debiteuren. Het externe bedrijf ontvangt in ruil meestal een percentage van de omzet, maar draagt ook het risico over de schulden. Dit wordt ook wel reguliere of non-recourse factoring genoemd.

Recourse factoring

Deze vorm kenmerkt zich doordat de factoringmaatschappij de factuur teruggeeft aan de ondernemer indien de debiteur de factuur niet voldoet. Het kredietrisico ligt daarom niet alleen bij de factoringmaatschappij, maar ook bij de ondernemer zolang de factuur niet wordt voldaan. Bij non-recourse factoring wordt het kredietrisico overgenomen door de factoringmaatschappij.

American factoring

Deze vorm kenmerkt zich doordat de ondernemer per individuele factuur kan bepalen of deze te koop wordt aangeboden, waarbij de factoringmaatschappij per factuur beslist of hij van dat aanbod gebruik wil maken. De meeste aanbieders nemen na aankoop ook het kredietrisico op zich.

Kleinbedrijf

Tot het kleinbedrijf behoren ondernemingen met tenminste 10 en minder dan 50 werkzame personen.

Kleinzakelijk

In 2018 introduceerde de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) een definitie voor 'kleinzakelijk', op basis van de jaarlijkse omzet en financieringsomvang. Een onderneming is kleinzakelijk bij een jaarlijkse omzet tot € 5 miljoen euro en een totale hoofdsom aan financieringen van maximaal € 2 miljoen euro.

Kortlopend krediet

Dit is een lening met een korte looptijd (maximaal 1 jaar) en relatief lage leensom. Het wordt ook wel zakelijk flitskrediet genoemd.

Microbedrijf

De kleinste grootteklasse binnen het mkb. Tot het microbedrijf behoren ondernemingen met minder dan 10 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt daarnaast een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen.

Middenbedrijf

Tot het kleinbedrijf behoren ondernemingen met tenminste 50 en minder dan 250 werkzame personen.

Midden- en kleinbedrijf

Tot het mkb behoren ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt daarnaast een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen. De bedrijfs grootte is bepaald op het niveau van de individuele bedrijfseenheid en niet het gehele concern. Binnen het mkb wordt een onderverdeling gemaakt naar drie onderliggende grootteklassen: het microbedrijf, het kleinbedrijf en het middenbedrijf. Het grootbedrijf, dat ook voorkomt in de monitor, behoort niet tot het mkb.

Non-bancaire financiering

Ook wel alternatieve financiering genoemd. Dit zijn alle financieringsvormen, anders dan bancair. Bijvoorbeeld leasing, factoring, zakelijk flitskrediet en crowdfunding.

Non-recourse factoring

Zie factoring.

Recourse factoring

Zie factoring.

Uniforme kostenmaatstaf

Een uniforme kostenmaatstaf schrijft voor hoe de kosten van een product moeten worden berekend en gepresenteerd, bijvoorbeeld als percentage van de financiering. In principe worden daarin alle kosten meegenomen, zoals afsluitprovisie, administratie- en beheerkosten. Door het voorschrijven van een uniforme kostenmaatstaf bij het aanbieden van een product kunnen ondernemers producten beter vergelijken, waardoor zij (en hun adviseurs) de producten beter kunnen beoordelen.

Zzp

De zzp'er, voluit de zelfstandige zonder personeel, is volgens de CBS-definitie: 'Een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk (zelfstandig ondernemer), of als directeur-groootaandeelhouder (dga), of als overige zelfstandige (bijvoorbeeld in een zelfstandig uitgeoefend beroep), én die daarbij geen personeel in dienst heeft.'

Autoriteit Financiële Markten
T 020 797 2000 | F 020 797 3800
Postbus 11723 | 1001 GS Amsterdam
www.afm.nl

De tekst van deze publicatie is met zorg samengesteld en is informatief van aard. U kunt er geen rechten aan ontleen. Door veranderende wet- en regelgeving op nationaal en internationaal niveau is het mogelijk dat de tekst niet actueel is op het moment dat u deze leest. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) is niet aansprakelijk voor de eventuele gevolgen – bijvoorbeeld geleden verlies of gederfde winst – ontstaan door of in verband met acties ondernomen naar aanleiding van deze tekst.