

Wil de echte “trusted advisor” opstaan?

De bank en de accountant waren voor 2007 de gebruikelijke aanspreekpunten voor de ondernemer in het midden-en kleinbedrijf (MKB) die op zoek was naar financieel advies. Financiering was in het algemeen een overzichtelijk vraagstuk dat via de lokale bank met succes afgehandeld kon worden. De accountant was vooral nodig om de aanvraag met de nodige historische cijfermatige analyses te kunnen voorzien. De prijs van krediet was in die tijd structureel te laag dus daar hoefde men zich ook niet echt druk over te maken.

Na 2007 hebben veel ondernemers aan den lijve ondervonden dat hun kredietaanvraag bij de bank volledig of gedeeltelijk werd afgewezen. De traditionele accountant is niet opgeleid en georganiseerd om te adviseren op het gebied van financiering aan MKB ondernemers.

Naast de accountant vormde de relatiemanager van de bank de belangrijkste externe adviseur van de ondernemer. Daar kijken we nu ook iets anders tegen aan. Banken hebben te kampen met een slecht imago en hebben een prikkel om bancaire producten af te zetten. Door wie en hoe kan de ondernemer het beste worden geadviseerd op het gebied van financieringsvraagstukken?

Oorzaken toegenomen complexiteit financiering

De complexiteit van financieringsvraagstukken is sinds 2007 sterk toegenomen. In de eerste plaats omdat bancaire financiering minder en tegen strengere voorwaarden wordt verstrekt en in de tweede plaats omdat het aantal financieringsvormen de afgelopen jaren behoorlijk is uitgebreid.

In plaats van één loket is er nu een min of meer gedwongen keuze uit verschillende loketten. Dit betekent niet alleen een keuze voor het combineren van de passende financieringsvormen maar ook de volgorde en de keuze voor bepaalde vermogensverschaffers vormen onderdeel van de afweging. Het wordt steeds moeilijker door de bomen het bos nog te zien met betrekking tot het aantal partijen

dat zich bezig houdt met financiering. Inmiddels zijn er op het moment van schrijven bijna 150 crowdfundingplatforms actief, enkele tientallen kredietunies opgericht, diverse (lokale) overheidsregelingen en subsidies ontwikkeld etc.

Toename agency kosten door diversificatie financiering

Nieuwe financieringsvormen zoals bijvoorbeeld kredietunies, crowdfunding en ketenfinanciering dienen gecombineerd te worden met de meer “traditionele” bronnen, vaak om een deel bancaire financiering te kunnen verkrijgen. Financiering krijgt steeds meer het karakter van op het juiste moment “mixen en matchen”. Bij een “simpele” bancaire financiering spelen agency kosten en informatie-asymmetrie al een belangrijke rol maar bij gestapeld financieren is dit nog meer aan de orde.

Door deze diversificatie ontstaan echter ook nieuwe vraagstukken met betrekking tot beheer en bewaking zoals risicomangement, informatie-uitwisseling en prijsvorming zoals:

- I. Hoe stelt men vast wat de meest geschikte financieringsvorm(en) is/zijn voor de betreffende financieringsbehoefte?
- II. Hoe worden de investeringen en de looptijd van de financieringen op elkaar afgestemd?
- III. Wat betekent de combinatie van de verschillende financieringsvormen voor het prijzen van het totale risico en het afzonderlijke risico?
- IV. Hoe worden de zekerheden van de financiering het beste verdeeld onder de verschillende financiers?
- V. Hoe dient de rapportage en monitoring te worden georganiseerd gedurende de looptijd van de financiering?
- VI. Hoe komt men tot een passende en transparante beloningsstructuur?

Bestaande businessmodellen rondom gestapeld financieren

Als reactie op de toegenomen complexiteit van de financieringsmaterie zijn door verschillende partijen (profit-non profit) virtuele platforms opgericht. De platforms variëren van het beschrijven van een select aantal financieringsvormen tot en met het werkelijk adviseren en bemiddelen op basis van algoritmen van een select aantal vormen. Het bekendste platform is wellicht het in september gelanceerde platform

‘nationale financieringswijzer’. Dit platform wordt onder andere ondersteund door de NVB, het ministerie van Economische Zaken, verschillende financieringspartners en branchepartners. Maar daarnaast kunnen ondernemers terecht bij platforms zoals ‘fundwijzer’ en ‘the funding network’.

Behalve de bovengenoemde virtuele platforms zijn ook gespecialiseerde adviesorganisaties actief op de markt van advisering en bemiddeling van gestapeld financieren. De focus lijkt hier vooral te liggen op het aangaan van de financiering en niet op het beheer en de bewaking hiervan. Het verdienmodel van het zogenaamde advies/bemiddelingsmodel is volume gedreven. Over de omvang van de transactie wordt een bepaald percentage in rekening gebracht.

Sinds kort treedt de Rabobank ook actief naar buiten met het “nieuwe financieren”. Door middel van sessies in de regio hebben klanten van de Rabobank de gelegenheid om in contact te komen met verschillende financiers en investeerders. ABN AMRO liet al wat langer via de tv-reclames blijken dat het combineren van verschillende financieringsvormen onderdeel uitmaakte van de propositie. De banken proberen als matchmaker en spil in het web invulling te geven aan hun veranderde rol.

Toekomstig businessmodel?

De Hogeschool Utrecht heeft onderzoek gedaan naar het effect van de inzet van een adviseur door de ondernemer bij een bancaire financieringsaanvraag. In deze studie kan geen verband worden aangetoond tussen het succes van de financieringsaanvraag en de betrokkenheid van een adviseur. Wat de specifieke rol was van de adviseur in dit onderzoek is echter niet duidelijk. Ervaring met het aanvragen van financiering lijkt op basis van dit onderzoek een belangrijker succesfactor (Hogeschool Utrecht en Kamer van Koophandel, 2015).

De vraag rijst dan ook welke partijen met welk businessmodel het beste in staat zijn om de onafhankelijke regisseursrol te vervullen zodat de klant kan rekenen op passend advies c.q. financiering enerzijds en een verlaging van de agency kosten anderzijds.

Eenzijds kan daarbij gedacht worden aan businessmodellen met oplossingen in de sfeer van technologie en het beter ontsluiten van (harde) informatie. Denk hierbij aan

een effectiever gebruik van SBR en het ontwikkelen van interfaces tussen de softwaresystemen van de verschillende partijen (API's). Dit zien we ook terug in het project FINK dat door het ministerie van EZ met een groot aantal partners wordt uitgevoerd.

Het standaardiseren van financierings-documentatie en het kwantificeren van risico zou bij kunnen dragen aan meer transparante businessmodellen zodat de zoekkosten voor de klant worden verlaagd. De handelingskosten en de monitorkosten zullen door standaardisatie eveneens afnemen.

Anderzijds kan vanuit het perspectief van het relatiemodel worden gedacht. Voor bepaalde branches is wellicht specifieke kennis en informatie noodzakelijk die moeilijk of tegen hoge kosten kan worden gevirtualiseerd of gedigitaliseerd.

Het vertrekpunt van het onderzoek is feite de vraag hoe de adviseur op het gebied van financieringsvraagstukken het klantbelang duurzaam het beste kan dienen op een commercieel succesvolle manier. Hoewel de zorgplicht op grond van de Wet Financieel Toezicht niet van toepassing is op ondernemers biedt de wet wel aanknopingspunten om nadere invulling te geven aan de termen klantbelang, "passend advies" en onafhankelijk advies.