

Accountants als mkb-raters

Banken gaan hun mkb-klienten raten. Veel ondernemers vinden dit ingewikkeld. Accountants kunnen daarbij ondersteunen door zelf ook rating-diensten aan te bieden. NIVRA en NOvAA zijn daartoe een project gestart.

TEKST LIEUWE KOOPMANS | BEELD CORBIS

Sinds dit jaar zijn banken verplicht om van hun klanten een kredietwaardigheidsbeoordeling te maken. Deze zogeheten *rating* geldt niet alleen voor de grote klanten maar ook voor de klanten uit het mkb-segment. De reden ligt in het zogeheten Basel II-akkoord, dat scherpere eisen stelt aan het risicomanagement van banken, waarbij het niet alleen gaat om kredietrisico's maar ook om markt- en operationele risico's. Banken moeten aan hun centrale bank kunnen laten zien dat ze voldoende maatregelen nemen om de risico's te beheersen.

Ook over de kwaliteit van de gehanteerde risicomodellen moeten banken aan de centrale bank rapporteren. Een van de onderdelen van Basel II is derhalve het maken van een rating van alle klanten die een bank heeft. Het beoordelen doen banken aan de hand van zelf ontwikkelde modellen. De rating geeft aan hoeveel risico een bank loopt met de financiering van een klant en bepaalt mede hoeveel kapitaal een bank voor deze klant moet aanhouden en het rentetarief dat de bank aan de klant berekent.

INZICHT

Dit lijkt, zeker vanuit het gezichtspunt van solvabiliteit van de banken, een goed verhaal. Maar er zijn ook schaduwkanten, stelt Jurgen Warmerdam, secretaris Fiscale Zaken bij MKB Nederland. Zo kunnen vooral kleine ondernemingen de nadelen ervan ondervinden, aangezien zij minder inzicht kunnen verschaffen in hun bedrijfscijfers dan grote klanten.

“Dat betekent dat de kans dat kleine ondernemingen een ongunstige rating krijgen groter wordt en dat ze worden geconfronteerd met hogere rentekosten of zelfs helemaal geen financiering krijgen.” Het is volgens Warmerdam dus zaak dat ondernemers meer zicht krijgen op hun eigen risicoprofiel en hoe dit uitwerkt in de rating van de bank. “Het zal het contact tussen klant en bank verbeteren”, verwacht Warmerdam. “Nu wordt een bank door een ondernemer niet alleen als partner maar ook soms als tegenstander



gezien. Ondernemers hebben iemand nodig die hen kan helpen de bank te overtuigen ten aanzien van hun financieringsbehoeftes. De natuurlijke partner is in veel gevallen de accountant.”

RATINGSERVICE

De accountantsbranche ziet inmiddels kansen om mkb-ondernemers te ondersteunen bij het proces van het beoordelen van de kredietwaardigheid. Eind vorig jaar besloten NIVRA en NOvAA om een project te starten om ratingservices te ontwikkelen, vertelt Jan Pasmooij, manager van het ICT-Knowledge Center van het NIVRA. Daarbij gaat het vooral om het creëren van voorzieningen en randvoorwaarden, zoals afspraken over

Fritz Witt (URA Rating Agency):
 ‘Accountants zijn in staat de jaarrekening van een kleine onderneming te interpreteren voor rating-doeleinden.’

kwaliteit en levering. Dit in samenwerking met URA Rating Agency, een partij die in verschillende landen, zoals Duitsland en Oostenrijk, rating-systemen ontwikkelt en accountantsorganisaties adviseert en technisch ondersteunt bij het aanbieden van rating-diensten. De vereniging van middelgrote accountantskantoren SRA is daarnaast voornemens om in 2009 een eigen ratingservice in de markt te zetten, eveneens in samenwerking met URA. Na de zomer start SRA in dit verband met een pilot.



Niek Hagoort
(Friesland Bank):
'Klanten en accountants moeten wel beseffen dat banken andere modellen gebruiken dan accountants.'

Mkb-rating in Duitsland en Oostenrijk

In Duitsland en Oostenrijk is het raten van een mkb-bedrijf door een accountant al min of meer een normaal verschijnsel, vertelt Fritz Witt van URA Rating Agency. "Tien jaar geleden gebeurde het al op bescheiden schaal, maar de laatste twee jaar is er sprake van sterke groei. Anderhalf miljoen bedrijven zijn inmiddels beoordeeld door accountants van kleine kantoren." Witt stelt dat de rating-producten door de schaalgrootte goedkoop zijn voor de klant. "Een benchmarkrating kost bijvoorbeeld maar dertig euro. De meeste klanten nemen dit product af." De ervaringen zijn positief, vindt Witt. Tweederde van de klanten vindt dat de relatie met de bank is verbeterd doordat er meer transparantie is over het rating-proces. Bij een kwart leidde dit zelfs tot een aanzienlijke verlaging van de financieringskosten. Witt: "Het overleg tussen klant en bank verloopt beter. Dat komt mede doordat klanten zelf het rating-product van de accountant goed begrijpen. Het taalgebruik is toegankelijk."

BLACK BOX

Paul Dinkgreve, voorzitter van SRA en partner bij JAN Accountants, geeft aan dat de belangstelling vanuit de mkb-clientèle voor hulp bij rating op termijn zeker aanwezig is. "Op dit moment weten mkb-ers nog onvoldoende dat ze überhaupt verplicht moeten worden beoordeeld maar op een gegeven moment lopen ze er toch tegenaan." Daar komt volgens Dinkgreve nog bij dat de rating van een bank voor een klant een *black box* is. "Door de accountant met

behulp van het URA-systeem een rating van de klant te laten maken, openen wij de *black box* voor de klant. De klant krijgt zicht op welke punten de bank vooral let en op welke manier de klant dit zelf kan bijsturen." Ook kan de klant beter geïnformeerd de discussie aangaan met een bank wanneer de rating van de bank afwijkt van de rating van de accountant.

XBRL

Fritz Witt, directeur van URA Rating Agency in Nederland, vertelt dat er meer typen ratings worden aangeboden. De belangrijkste zijn de credit rating, die vergelijkbaar is met de ratings die banken en ook kredietverzekeraars maken, en de *peer group rating*, waarmee ondernemers

Paul Dinkgreve (SRA): 'Door de accountant een rating van de klant te laten maken, openen wij de *black box* voor de klant.'

hun bedrijf kunnen afzetten tegen sectorgenoten.

Witt vindt dat de accountant de aangevoerde persoon is om de klant te ondersteunen, wanneer deze te maken heeft met het rating-proces van de bank en ook van een kredietverzekeraar. "Accountants zijn in staat de jaarrekening van een kleine onderneming te interpreteren voor rating-doeleinden. Ze kunnen aangeven in hoeverre relevante zaken als eigen vermogen, kort en lang vreemd vermogen, goodwill, herwaardering en

mezannine-kapitaal invloed hebben op de rating van het bedrijf." Daarnaast is de accountant volgens Witt in staat om bij te dragen aan een soepele levering van de bedrijfsgegevens aan de bank. XBRL speelt daarbij een belangrijke rol. De accountant kan met behulp van XBRL de cijfers softwarematig controleren en vervolgens doorsturen naar de bank.

MEER ZICHT

Banken blijken inderdaad behoefte te hebben aan een efficiënte levering van bedrijfsgegevens. Het draagt bij aan de verdergaande digitalisering en het efficiënter maken van het proces van kredietverlening. Grote banken als Rabobank en ABN AMRO, maar ook middelgrote partijen zoals de Friesland Bank, tonen hiervoor belangstelling. Daarnaast vinden zij het een goede zaak dat de accountant de ondernemer/klant terzijde staat in het rating-proces.

Jacco Muller, risicomanager bij het Directoraat MKB van de Rabobank, geeft aan dat de bank streeft naar een goede relatie met de klant. "En wanneer de accountant daar een goede rol in kan spelen, zijn wij daar alleen maar blij om. De ervaring leert dat ondernemers meestal meer gefocussed zijn op bedrijfsvoering dan op onderwerpen als geldstromen en financiering. De accountant heeft daar meer zicht op en kan de klant op deze punten ondersteunen." Ook Niek Hagoort, senior risk manager bij Friesland Bank, ziet de voordelen van betere en



transparantere relatie met de klant. Maar, waarschuwt hij: "Klanten en accountants moeten wel beseffen dat banken andere modellen en verklarende variabelen gebruiken dan accountants in de rating-systemen die zij gebruiken. Ook zullen de gewichten van de variabelen vaak anders zijn."

NIET ÉÉN OP ÉÉN

De verschillen in de gebruikte rating-modellen zijn voor banken aanleiding om kredietwaardigheidsbeoordelingen door accountants niet 'één op één' over te nemen. Het scenario dat accountants met de rating van hun klanten de bank werk uit handen zou kunnen nemen, is dan ook niet realistisch.

Deels is dat terug te voeren op regelgeving, geeft Arjen Jensema, hoofd Risicostrategie MKB bij ABN AMRO, aan. "Banken zijn volgens Basel II verplicht om eigen modellen te gebruiken. Bovendien moeten de banken aan DNB over deze modellen rapporteren."

Jan Pasmooij (NIVRA): 'We werken aan een trust-model voor rating-systemen die accountants gebruiken.'

Daarnaast wijst hij, net als Hagoort, op het feit dat banken eigen wegingsfactoren gebruiken en dat daarom het overnemen van een accountant-rating geen optie is. De verschillen in wegingsfactoren liggen vooral op het vlak van de ervaringen die een bank met een klant heeft en waar de accountant niet direct zicht op heeft.

Muller (Rabobank): "Dan kun je denken aan het betaaldedrag van de klant en gesprekken die medewerkers van de bank met de klant hebben gevoerd."

Igno Dekker, business architect bij ABN AMRO, benadrukt dat er nog een ander probleem is: "De rating is maar een van de parameters waarmee de bank de kapitaal-kosten berekent. Het gaat ook om de kans op een default en het verwachte verlies bij een default."

Wat betreft definitie moet het rating-

Accountant financieel tussenpersoon?

Kan de ratingservice van accountants leiden tot een ontwikkeling dat ze, vergelijkbaar met assurantietussenpersonen, voor hun klant gaan shoppen voor de beste leningvoorwaarden? Paul Dinkgreve (SRA) vindt een dergelijke intermediairschap geen wenselijke tendens. "Je moet voorkomen dat de accountant optreedt namens een bank. Er dreigt dan een belangenconflict, omdat de accountant een belang heeft bij de rating. Dit vindt ik in strijd met de regelgeving en het doet afbreuk aan de onafhankelijkheid van de accountant."

Jurgen Warmerdam (MKB Nederland) is het met hem eens. Het gevaar is volgens hem aanwezig dat de accountant niet meer als objectief wordt gezien. "De accountant acteert dan bijna als een halve bank en dient te veel heren. Voor de klant is dat ongunstig." Ook de banken zien hier niets in. Ignó Dekker (ABN AMRO): "We hebben een voorkeur voor onze eigen rating-methoden. Dat blijft zo mocht de accountant optreden als intermediair. We zien veel meer in ondersteuning door de accountant bij efficiënte aanlevering van data."

model op deze aspecten aansluiten, vindt Dekker. De modellen die accountants gebruiken doen dat volgens hem niet.

OVEREENKOMSTEN

Ondanks de verschillen zijn er ook veel overeenkomsten tussen de manier waarop een accountant een klant beoordeelt en het rating-model van de bank. Beide partijen maken gebruik van informatie uit de jaarrekening en van historische bedrijfscijfers, stelt Dekker. Daarnaast gaat het volgens Hagoort ook om zaken als de frequentie waarmee de klant cijfers

aanlevert, en corporate governance. "Bijvoorbeeld de vraag hoe lang het bestaande management

het bedrijf al leidt en wat de betrokkenheid is van de aandeelhouders. Accountants en banken kijken daar doorgaans op dezelfde manier naar."

De vele overeenkomsten bieden perspectief om op een of andere manier tot samenwerking te komen tussen banken en accountants wanneer het gaat om het maken van een rating.

TRUST-MODEL

Jan Pasmooij wijst erop dat het NIVRA in samenwerking met de NOvAA stappen onderneemt om te komen tot een rating-service die kan voldoen aan de eisen van de banken. "We werken op dit moment aan een trust-model voor rating-systemen die accountants gebruiken en de services die ze op basis daarvan aan de klant leveren. In dit model staan afspraken over

de aanlevering, de informatie die de ratingservice oplevert, een rating moet bevatten en de kwaliteit van de rekenmodellen en de beveiliging van de data." Daarnaast geeft het trust-model een protocol voor de levering van de ratinggegevens aan banken en over de databeveiliging. Verder streeft het NIVRA er naar dat de ratingservice onder toezicht komt te staan van toezichthouder DNB. Hagoort (Friesland Bank) ziet eveneens mogelijkheden om de rating-methoden van banken en accountants meer op elkaar af te stemmen. Hij pleit op dit punt voor samenwerking tussen NIVRA en bankenkoepel NVB.

SLAGEN OVERSLAAN

Biedt dit op termijn mogelijkheden voor accountants om het rating-werk (deels) van banken over te nemen? Paul Dinkgreve (SRA) denkt van wel: "Banken zullen doorkrijgen dat ze in het kredietverleningsproces enkele slagen kunnen overslaan. Met deze kostenbesparing kunnen ze compensatie bieden tegen de krappere marges."

ABN AMRO, Rabobank en Friesland Bank blijven echter terughoudend ten aanzien van dit aspect. Wel liggen er volgens hen mogelijkheden bij kleine banken en buitenlandse banken die in Nederland mkb-activiteiten opstarten.

Jacco Muller (Rabobank): "Zij hebben de kennis over de Nederlandse mkb-markt en de infrastructuur voor het maken van een rating meestal niet in huis. Daar kunnen accountants zeker een rol spelen." □

Zie ook 'Accountant als credit rater?' van Hans Blokdijsk in de rubriek *Opinie*.