

Reflectie op kredietverlening aan het **MKB**

Maart 2023



Samenvatting

- Een bank beheert geld van o.a. spaarders en zet die middelen bijvoorbeeld uit aan ondernemers en bedrijven die financiering nodig hebben. Die rol van *financier* gaat samen met een beperkt risicoprofiel en tegen een vaste vergoeding. Bij te hoge risico's en onzekerheid over terugbetaling zal een bank een kredietaanvraag doorgaans afwijzen. Wij realiseren ons dat zo'n besluit vervelend is voor ondernemers, maar ook een uitwerking is van de wettelijk verplichte bankierseed. Geen krediet verstrekken kan ook in het belang zijn van een klant en hoort daarom ook bij die verantwoordelijkheid.
- De toegang tot financiering is verbeterd. Recente cijfers van het CBS¹ laten zien dat meer ondernemers toegang hebben gekregen tot financiering dan in het jaar ervoor. De slagingskans bij een aanvraag is gestegen naar 91%. Ook concludeert het CBS dat financiering minder als belemmering wordt gezien voor ondernemers dan eerder.
- In de afgelopen jaren hebben banken flink geïnvesteerd in digitalisering van aanvraag- en beheerprocessen via internet en app om kredietverlening aan het MKB transparanter, efficiënter en toegankelijker te maken. Dit sluit aan bij de digitaliserende maatschappij en de behoefte van een grote groep ondernemers om 24/7 snel en gemakkelijk een breed scala aan bankzaken te doen. Een efficiënte, digitale kredietaanvraag komt dan ook tegemoet aan de behoefte van veel ondernemers en/of hun adviseurs.
- De kosten voor banken uit hoofde van wet- en regelgeving (bijv. anti-witwas regels en integriteitsonderzoeken) zijn fors toegenomen. Daarmee is digitalisering van aanvraag- en beheerprocessen ook een belangrijk middel om – met name kleinere kredieten – betaalbaar te houden.
- Waar de dienstverlening voor een grote groep ondernemers beter is geborgd, beseffen banken ook dat sommige klanten juist ongemakken ervaren door digitalisering. Daar blijven wij oog voor houden, bijvoorbeeld bij een kredietafwijzing die soms gepaard gaat met het gevoel bij de klant van 'the computer says no'. In de nieuwe Gedragscode Klein-zakelijke Financiering van de NVB, die binnenkort in werking zal treden, zullen banken meer aandacht besteden aan een goede mondelinge of schriftelijke toelichting waarom een aanvraag is afgewezen en of er verbetermogelijkheden zijn. Verder legt de nieuwe gedragscode nog nadrukkelijker doorverwijzing naar andere (non-bancaire) financiers en/of -adviseurs vast.
- Voor een gezond en toekomstbestendig MKB is het van groot belang om de toegang tot financiering blijvend te verbeteren. Samen met o.a. het ministerie van EZK, MKB-Nederland, Stichting MKB Financiering en Qredits proberen banken de toegang tot de financieringsmarkt en passende financiering continu te bevorderen.
- De verduurzamingsopgave van ondernemers is groot. Banken begeleiden ondernemers dan ook in de transitie naar een duurzame bedrijfsvoering en het voorkomen van problematische schulden.
- Het aandeel van de drie grootbanken in de totale financiering van het MKB (van zzp, micro, klein tot middelgroot) is groot en stabiel. Het volume van uitstaande kredieten > € 1 miljoen is gestegen, terwijl het volume van uitstaande kredieten < € 1 miljoen is gedaald. Circa 82% van de gefinancierde MKB-ondernemingen heeft een krediet < € 250.000 en circa 94% heeft een krediet < € 1 miljoen.

¹ Zie de Financieringsmonitor 2022 van het CBS d.d. 31 januari 2023

Inleiding

Het MKB is een belangrijke motor van de Nederlandse economie. Financiering is een belangrijk middel voor ondernemers om te kunnen blijven investeren in een toekomst-bestendig bedrijf. Vaak is zo'n onderneming een levensinvulling waar ondernemers met recht trots op zijn. Banken zijn hierin een belangrijke partij voor toegang tot geld. Wij willen een financieel langjarige partner zijn van het MKB en zijn dat in de praktijk ook. Tegelijkertijd zijn de banken ontvankelijk voor signalen die zij ontvangen over hun rol als kredietverstrekker en financieel dienstverlener. Continu proberen wij die rol samen met het ministerie van Economische Zaken & Klimaat, ondernemersorganisaties en niet-bancaire financiers en adviseurs te verbeteren. Wij voeren geregeld overleg met deze partijen om eventuele knelpunten te analyseren en zo mogelijk op te lossen.

Financiering als kerntaak

In de kern beheren banken toevertrouwde middelen op bank- en spaarrekeningen van particulieren, bedrijven en instellingen. Klanten moeten erop kunnen rekenen dat die middelen veilig zijn en op ieder moment kunnen worden terugbetaald. De toevertrouwde middelen zetten banken onder andere uit aan particulieren en bedrijven die financiering nodig hebben voor bijvoorbeeld de aanschaf van een koopwoning en voor bedrijfsinvesteringen. De bank zal erop moeten toezien dat de risico's op terugbetaling van deze leningen acceptabel en beperkt zijn. Dit verklaart waarom banken vrijwel geen hoog risico-dragend vermogen aan het MKB verstrekken. Bij het verstrekken van leningen, leases en rekening courant kredieten wordt vooral getoetst op (i) toekomstige terugbetaalcapaciteit, (ii) buffervermogen om onverwachte tegenvallers te kunnen opvangen, (iii) mogelijkheden om terug te vallen op zekerheden zoals een hypotheek- en/of pandrecht op bezittingen en (iv) kwaliteit van de ondernemer en onderneming. De rol van banken als *financiers* met vreemd vermogen (o.a. dat van spaarders) moet dan ook worden onderscheiden van de rol van investeerders die veelal met eigen (aansprakelijk) vermogen investeren in bedrijven en daarmee (deels) eigenaar zijn.

Banken beschikken over ruim voldoende middelen (funding) om financieringen aan het MKB te verstrekken. De organisatie en infrastructuur zijn ingericht om grote aantallen kredieten te kunnen verstrekken. Banken bieden een breed scala van kredietproducten aan hun zakelijke klanten van klein tot groot en voor diverse doeleinden. Om kleinere kredieten rendabel te houden is niet alleen digitalisering en kostenbeheersing van belang, maar ook het aantal en volume nieuw verstrekte kredieten. Als een bank geen krediet verstrekt bestaat het risico dat de ondernemer ook andere producten en diensten verlegt naar een andere financiële instelling. Banken zijn daarom intrinsiek gedreven om kredieten te verstrekken, maar wel onder de randvoorwaarde dat het risicoprofiel acceptabel is.

Het behoort namelijk tot een kerntaak van de bank om te toetsen of een onderneming financieel gezond is en de (extra) financieringslasten kan dragen. Banken maken daarbij inschattingen die achteraf gezien goed of fout kunnen uitvallen. In de wettelijk verplichte bankierseed is o.a. opgenomen dat een bankmedewerker een afweging maakt waarbij het klantbelang centraal staat. Ongetwijfeld zullen banken incidenteel aanvragen van kredieten

afwijzen, die achteraf gezien wel verstrekt hadden kunnen worden. Voor de ondernemer kan dat een vervelende ervaring zijn. Het omgekeerde komt ook voor. Banken verstrekken kredieten die achteraf niet of deels worden terugbetaald.

Ondernemen betekent risico's aangaan. Voor veel ondernemers is dat een bewuste keuze. Een bank deelt in dat risico en krijgt daar een vaste vergoeding voor in de vorm van rente en provisie betalingen. In de risicobeoordeling moet een bank niet alleen spaarders en zichzelf beschermen tegen kredietverliezen, maar ook de ondernemer behoeden voor een te grote schuldenlast en faillissement. De bank weet uit ervaring hoe groot het persoonlijk leed kan zijn als een ondernemer failliet dreigt te gaan. Via intensief c.q. bijzonder beheer kan dat in het merendeel van de gevallen worden voorkomen. Naar schatting komt een onderneming in twee derde van de gevallen intensief c.q. bijzonder beheer er na twee tot drie jaar weer bovenop. Dit proces gaat vaak wel gepaard met pijnlijke en ingrijpende keuzes.

Het aanvraagproces voor ondernemers

Op basis van een enquête onder circa 5.000 ondernemers heeft het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) in kaart gebracht hoe het oriëntatie- en aanvraagproces eruit ziet.

Uit de laatste cijfers² blijkt dat:

- Het aandeel bedrijven met een financieringsbehoefte is gedaald van 24% in 2018 naar 16% in 2022. Voor bedrijven zonder financieringsbehoefte (84% in 2022) geldt in de helft van de gevallen dat er geen aanleiding is om iets te financieren en bij een kwart heeft de onderneming gefinancierd uit eigen middelen;
- Ongeveer 4 van de 5 daadwerkelijke kredietaanvragen wordt toegewezen. In 2022 is dit percentage gestegen naar 91%. De slagingskansen voor het micro- en kleinbedrijf wijken slechts in geringe mate af van het gemiddelde voor het gehele MKB.

Op hoofdlijnen herkennen banken deze cijfers uit hun eigen praktijk. Uitval in de oriëntatie-fase (voordat een aanvraag daadwerkelijk wordt ingediend met alle benodigde stukken compleet) is een natuurlijk en economisch gezond proces. In een deel van de gevallen neemt de ondernemer zelfstandig het initiatief om zich terug te trekken en in een ander deel van de gevallen geschiedt dat op basis van signalen van de bank dat een kredietaanvraag naar verwachting te weinig kans van slagen maakt. Bij zowel het microbedrijf, kleinbedrijf als middenbedrijf is het aandeel succesvolle aanvragen nadat alle stukken zijn aangeleverd hoog. Desondanks realiseren wij ons dat banken niet iedere ondernemer kunnen helpen. Voor die ondernemers levert dat pijn op. Banken blijven hierover in dialoog met ondernemersorganisaties.

Als een kredietaanvraag wordt afgewezen, dan informeren banken, zoals ook vastgelegd in de Gedragscode Kleinzakelijke Financiering³, de ondernemer mondeling of schriftelijk over het besluit en de belangrijkste reden(en) van afwijzing.

² Zie tabel 1 in de bijlage van deze notitie

³ Zie: <https://www.nvb.nl/nieuws/gedragscode-kleinzakelijke-financiering-treedt-in-werking/>

Bijvoorbeeld:

- Er is naar verwachting onvoldoende vrije kasstroom om rente en aflossing terug te betalen;
- Er is onvoldoende buffervermogen om onverwachte tegenvallers op te vangen;
- De onderneming kan onvoldoende zekerheden, zoals een hypotheek- en/of pandrecht aanbieden;
- De aanvraag is niet compleet en/of onvoldoende onderbouwd.

Daarnaast geven banken doorgaans aan of er mogelijkheden zijn en, zo ja, welke om de aanvraag nu of in de toekomst te wijzigen, waardoor de aanvraag meer kansrijk wordt. Met de groei en verdere professionalisering van de niet-bancaire financieringsmarkt is het de laatste jaren ook meer gebruikelijk om een onderneming door te verwijzen naar een andere financier of externe financieringsadviseur. Het keurmerk van de Stichting MKB Financiering helpt om ondernemers door te verwijzen naar een Erkend MKB Financier en/of een Erkend Financieringsadviseur MKB. Tot slot nemen banken in diverse regio's deel aan zogeheten Financieringstafels, die MKB-bedrijven helpen op zoek te gaan naar de juiste financiers en/of investeerders.

Optimaliseren kredietproces

De dienstverlening van banken aan het MKB is in de afgelopen jaren veranderd en verder geoptimaliseerd. Dit is enerzijds ingegeven door de veranderende wensen van klanten en anderzijds om de kosten van bancaire dienstverlening zo laag mogelijk te houden. Deze trend doet zich niet alleen voor bij bancaire dienstverlening, maar is breder zichtbaar en merkbaar in vele geledingen van onze maatschappij. Digitalisering van bancaire dienstverlening via internet, mobiele app en mogelijkheid tot videobellen hebben daarbij een belangrijke rol gespeeld en gezorgd voor nieuwe vormen van dienstverlening waarbij de toegankelijkheid en doelmatigheid voor ondernemers beter is geborgd. De servicemodellen verschillen per bank en per klantsegment. De behoefte, complexiteit van diensten en frequentie van interactie van een middelgroot bedrijf verschilt van een klein bedrijf. Klanten kunnen de bank via een mix van verschillende kanalen benaderen ("omni channel"). Veel vragen van ondernemers zijn relatief eenvoudig, snel en 24/7 te beantwoorden via goede en toegankelijke informatie op de website van een bank. Steeds meer processen kunnen in gang worden gezet via e-mail, videobellen, chat en de website van een bank. Denk bijvoorbeeld aan kredietaanvragen en verzoeken tot vervroegde aflossing.

Waar de dienstverlening voor een grote groep ondernemers beter is geborgd, beseffen banken ook dat sommige klanten juist ongemakken ervaren door digitalisering. Banken blijven daar oog voor houden. Voor ondernemers met meer complexe vragen of ondernemers die digitaal minder vaardig zijn, is er altijd ruimte voor persoonlijk contact via bijvoorbeeld telefoon, chat, video en/of een afspraak met een gespecialiseerde adviseur. Veel banken hanteren het principe "digitaal waar mogelijk, persoonlijk waar nodig". Dit blijft ook in de toekomst zo. Ondernemers kunnen ook zelf een financieringsadviseur in de arm nemen. Dit gebeurt steeds vaker en heeft een positief effect op de slagingskans bij een kredietaanvraag.

In de afgelopen jaren is het kredietproces eenvoudiger, efficiënter en transparanter gemaakt en is nadrukkelijk ingezet op heldere communicatie over financieringsmogelijkheden en voorwaarden⁴. Deze uitgebreide informatie omvat vaak ook zogeheten Quick Checks en informatie over niet-bancaire financiers en ondersteunt ondernemers zowel in de oriëntatiefase als in de aanvraagfase. Ten opzichte van een aantal jaren geleden krijgen ondernemers sneller antwoord op hun financieringsvraag en duidelijkheid over de voorwaarden waartegen zij kunnen lenen. Een kredietafwijzing gaat soms gepaard met het gevoel bij de klant van ‘the computer says no’. Zoals vastgelegd in de nieuwe gedragscode zullen banken meer aandacht besteden aan een goede mondelinge of schriftelijke toelichting waarom een aanvraag is afgewezen en of er andere mogelijkheden zijn.

Banken hebben fors geïnvesteerd in producten, systemen en distributiekkanalen om kredietverlening efficiënter en toegankelijker te maken. Tegelijkertijd zijn de eisen aan en daarmee de kosten voor banken uit hoofde van wet- en regelgeving in de afgelopen jaren ook fors gestegen. Denk bijvoorbeeld aan kapitaalvereisten, risicobeleid, klantonderzoek in verband met het voorkomen van witwassen en de financiering van financiële economische criminaliteit, Environmental, Social & Governance (ESG) en rapportageverplichtingen. Het hoge kostenniveau volgend uit klantonderzoeken en anti-witwas wetgeving kunnen de prijs van kredieten onder druk zetten. Komende tijd werken banken, ondernemersorganisaties en toezichthouder DNB samen aan een meer risico-gebaseerd proces voor verschillende sectoren (waaronder de automobielsector, horeca en juweliers) om het klantonderzoek effectiever en begrijpelijker te maken.

Toekomstbestendig MKB

Via kredietovereenkomsten gaan banken en ondernemers langjarige partnerships aan. In het kredietbeoordelingsbeleid kijken banken daarom (ver) vooruit om in te schatten of in de toekomst voldaan kan worden aan aflossingen en rentebetalingen. Hierbij is volop aandacht voor maatschappelijke ontwikkelingen en transitie die MKB-ondernemers in hun bedrijfsvoering ervaren. Voor een financieel gezond MKB staan banken klaar om ondernemers te helpen in de transitie naar een duurzame bedrijfsvoering. Via de bewustwordingscampagne ‘[Alle Seinen staan op groen](#)’ hebben banken ondernemers opgeroepen om contact op te nemen met de bank. Die campagne blijkt succesvol en heeft veel ondernemers bereikt. De introductie van het borgstellingskrediet-groen (BMKB-G) vergroot het aanbod van financiering voor duurzame bedrijfsinvesteringen verder. Via [Geldfit Zakelijk](#) helpen banken ondernemers om financieel fit te blijven of te worden. Ondernemers die schuldhulp zoeken kunnen o.a. via de bank doorverwezen worden naar de juiste hulpinstanties. De huidige hoge inflatie, mogelijke achterstallige coronaschulden en/of de hoge energieprijzen laten het belang hiervan zien.

⁴ Ter illustratie zie de websites van de 4 grootbanken:

- ABN AMRO: [Daarom zakelijk Financieren \(abnamro.nl\)](#)
- ING: [Lenen, leasen en financieren – overzicht van producten \(ing.nl\)](#)
- Rabobank: [Rabobank Zakelijk Financieren](#)
- De Volksbank: [www.snsbank.nl/zakelijk/zakelijk-lenen](#) en [www.regiobank.nl/zakelijk/krediet](#)

Voor een gezond en toekomstbestendig MKB is het van groot belang om de toegang tot financiering blijvend te verbeteren. De banken blijven zich gezamenlijk inzetten om samen met stakeholders (o.a. Ministerie van EZK, MKB-Nederland, Stichting MKB Financiering en Qredits) de toegang tot de financieringsmarkt en passende financiering te bevorderen op verschillende terreinen:

- Gedragsregels via de Gedragscode Kleinzakelijke financiering (bijvoorbeeld meer toelichting na een afwijzing van een kredietaanvraag en zo mogelijk doorverwijzen naar andere niet-bancaire financiers en/of adviseurs);
- Duurzame economie (bijvoorbeeld via de BMKB-groen en rentekortingsregelingen met steun van de Europese Investeringsbank);
- Verbeteren van informatievoorziening over kredietverlening, bijvoorbeeld door heldere en toegankelijke informatie over productvoorwaarden en aanvraagprocessen en hulpmiddelen (bv Quick Checks⁵) op individuele websites van banken;
- Schuldhulpverlening⁶;
- Inclusieve dienstverlening aan het MKB.

.....
⁵ Ter illustratie zie:

- ABN AMRO; <https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/producten/financieren/index.html>
- ING: <https://www.ing.nl/quickcheck/>
- Rabobank: [In aanmerking komen voor een zakelijke financiering](#)
- Regiobank: [Zakelijke hypotheek berekenen](#)
- SNS: [Quickscan SNS Bedrijfshypotheek](#)

⁶ Zie: <https://nederlandseschuldhulproute.nl/>

Bijlage

MKB financiering in cijfers uitgedrukt

Het totale uitstaand **kredietvolume** van de drie grootbanken verstrekt aan het MKB bedraagt € 122 miljard per eind 4e kwartaal van 2022. Banken zijn hiermee de grootste financier van het MKB. Sinds 2017 is dit volume vrij stabiel. Het grootste deel van het kredietvolume betreft kredieten > € 1 miljoen. Sinds 2017 is het aandeel grotere kredieten gestegen van 64% naar 72%. Het aandeel middelgrote kredieten (< € 1 miljoen en > € 250.000) is sinds 2017 gedaald van 25% naar 20% en het aandeel kleine kredieten (< € 250.000) is over dezelfde periode gedaald van 11% naar 8%⁷. Als je deze cijfers beschouwt lijkt het alsof banken minder aandacht hebben voor kleinere en middelgrote kredieten. Deze cijfers laten echter een beperkt beeld zien.

Als we namelijk kijken naar het **aantal MKB-ondernemingen** per deelsegment zien we een tegenovergesteld beeld. Ruim 450.000 MKB-ondernemingen hebben een krediet van een bank per eind 4e kwartaal 2022. Circa 82% daarvan heeft een klein krediet < € 250.000. Circa 12% heeft een middelgroot krediet. Bij elkaar is dat 94% met een krediet < € 1 miljoen. Het restant van 6% heeft een groot krediet > € 1 miljoen. Sinds 2021 zijn deze verhoudingen vrij stabiel⁸. Eerdere cijfers zijn helaas niet beschikbaar. Deze percentages weerspiegelen de heterogeniteit en samenstelling van het MKB.

De gepresenteerde cijfers geven helaas geen beeld van het totale uitstaand krediet aan het MKB verstrekt door andere banken en niet-bancaire financiers. Het is aannemelijk dat de daling bij kleine en middelgrote kredieten sinds 2017 mede is veroorzaakt doordat de vraag naar bancaire krediet vanaf 2020 is gedaald⁹ door de coronacrisis in combinatie met de ruime steunpakketten van de overheid. Die pakketten hebben een positieve uitwerking gehad op de continuïteit van veel ondernemingen. Met dit overheidsgegeld is veel liquiditeit beschikbaar gekomen, wat logischerwijs tot minder uitstaand krediet bij de bank zorgt¹⁰. In 2022 heeft de oorlog in de Oekraïne in samenhang met de gestegen energieprijzen een drukkend effect gehad op de vraag naar bancaire krediet. Een tweede factor van betekenis is dat de toename van kredieten verstrekt door andere banken¹¹ en niet-bancaire financiers¹².

⁷ Zie DNB, tabel 5.14 en de grafieken 1 en 2. Het uitstaande krediet is gedefinieerd als de som van het resterend uitstaande bedrag van leningen en financiële leases plus het uitstaand bedrag van rekening courant kredieten verstrekt door de drie grootbanken. Het ongebruikte deel van rekening courant kredieten en andere obligofaciliteiten (o.a. bankgaranties) en kredieten verstrekt door andere banken (w.o. De Volksbank en New10) worden in deze cijfers niet meegenomen. Het totale toegezegde krediet van de bankensector aan het MKB is dus hoger dan de cijfers in deze tabel laten zien. Het MKB is in deze tabel gedefinieerd als bedrijven met een bedrijfsomzet van minder dan € 50 miljoen per jaar.

⁸ Zie grafiek 3.

⁹ Zie grafiek 4.

¹⁰ Ten tijde van de coronacrisis hebben banken ervaren dat de benutting van rekening courant kredieten ten opzichte van de kredietlimiet is gedaald.

¹¹ Denk aan De Volksbank en New10 (100% dochter van ABN AMRO)

¹² Zie www.stichtingmkbfinanciering.nl

Hierdoor is de financieringsmix meer divers geworden. Een derde factor is dat de kredietportefeuille ieder jaar automatisch met naar schatting 15 tot 20% afneemt door contractueel afgesproken en vrijwillige aflossingen en afboekingen. Alleen als het volume aan nieuwe kredieten even groot is als die aflossingen blijft het uitstaand bedrag gelijk, maar dat is niet voor ieder jaar een vanzelfsprekendheid¹³. Een vierde factor is dat sommige banken bij negatieve externe schokken op de economie, zoals bijvoorbeeld corona en de oorlog in Oekraïne, uit voorzorg hun acceptatievoorwaarden enigszins aanscherpen en bij gunstige economische omstandigheden hun acceptatievoorwaarden weer versoepelen¹⁴.

Tabel 1 Van aanvraag tot verstrekking

Bron: Financieringsmonitor CBS 2018, 2019, 2020, 2021 en 2022

Vier op de vijf aanvragen van MKB ondernemingen wordt gehonoreerd, bij het microbedrijf is de slagingskans 2-4 procentpunt lager t.o.v. het mkb als geheel.

	2018	2019	2020	2021	2022
# respondenten		5.200	5.100	4.900	4.980
# MKB bedrijven, waarvan:	242.835	241.025	290.000	295.000	302.000
financieringsbehoefte	57.430 (24%)	47.300 (20%)	63.900 (22%)	55.800 (19%)	49.400 (16%)
oriëntatie	46.665 (81%)	39.300 (83%)	51.300 (80%)	47.900 (86%)	39.200 (79%)
aanvraag gedaan	30.980 (66%)	27.100 (69%)	30.100 (59%)	25.700 (52%)	23.900 (56%)
financiering verkregen	25.940 (84%)	22.700 (84%)	23.800 (79%)	19.800 (77%)	21.700 (91%)

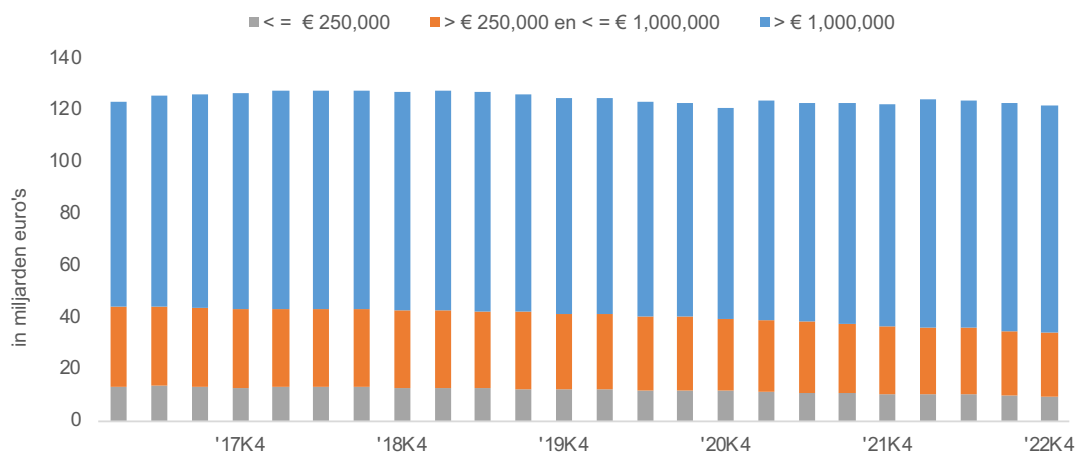
	2018	2019	2020	2021	2022
V: Waarom geen behoefte?					
A: Geen aanleiding	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	48%
A: Intern gefinancierd	41%	44%	39%	41%	27%
V: Waarom geen aanvraag?					
A: Intern gefinancierd	30%	33%	32%	21%	30%

¹³ Helaas zijn er geen betrouwbare cijfers beschikbaar over het volume aan nieuw verstrekte kredieten aan het MKB in Nederland. Tabel 5.2.7.4 van DNB geeft weliswaar een indicatie per obligocategorie, maar die cijfers omvatten ook kredieten verstrekt door Nederlandse banken aan buitenlandse MKB-bedrijven én grote ondernemingen.

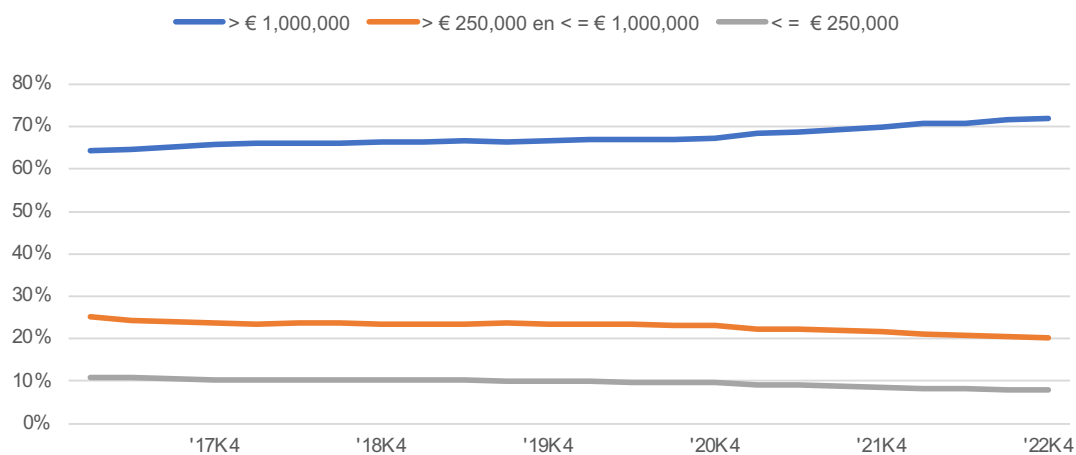
¹⁴ Zie grafiek 5.

Grafiek 1 Uitstaand krediet aan het MKB

Bron: DNB, tabel 5.14

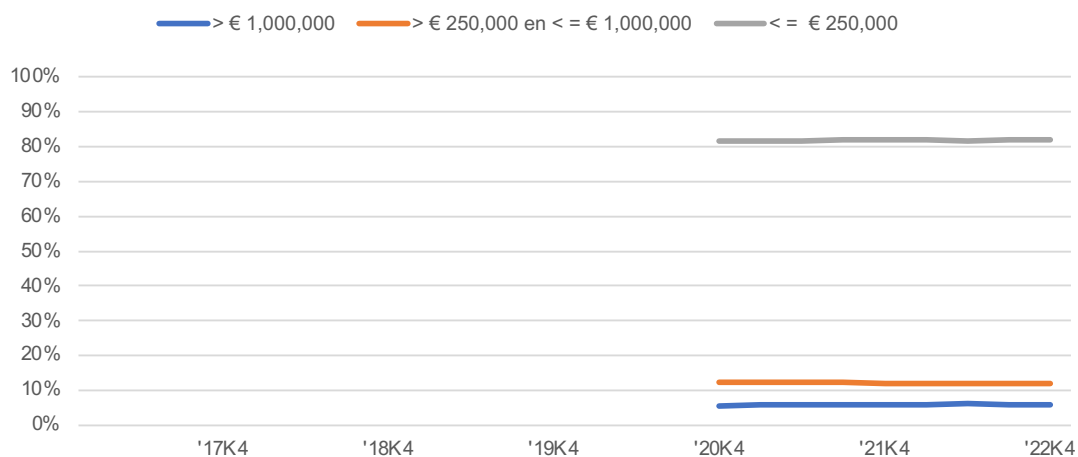
**Grafiek 2** Aandeel in uitstaand bancaire krediet aan het MKB

Bron: DNB, tabel 5.14

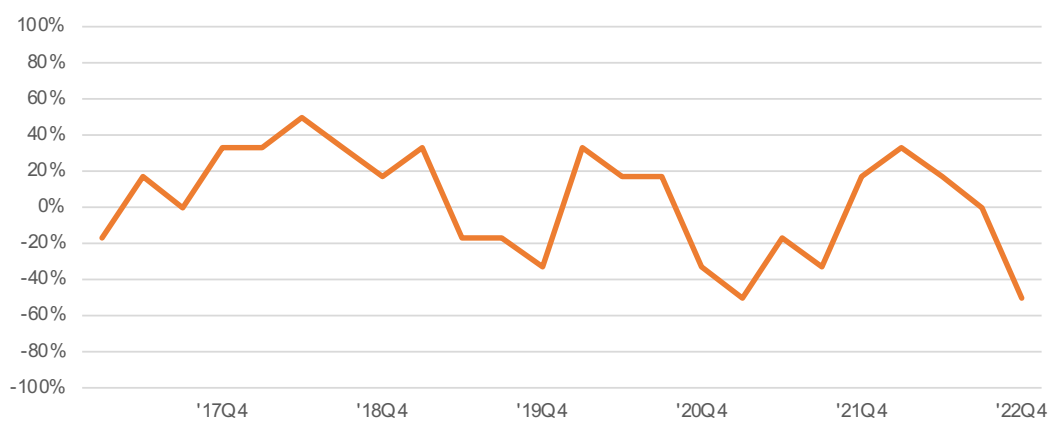


Grafiek 3 Aandeel in aantal MKB-ondernemingen met bancair krediet

Bron: DNB, tabel 5.14; er zijn helaas geen cijfers van '17K1 t/m '20K3 beschikbaar

**Grafiek 4 Toename (+) of afname (-) in de vraag naar bancair krediet vanuit het MKB**

Bron: DNB, tabel 5.5, Bank Lending Survey



Grafiek 5 Aanscherping (+) of verruiming (-) van kredietvoorwaarden voor het MKB

Bron, DNB, tabel 5.5, Bank Lending Survey

