

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 738
van **DANIËLLE VANWESENBEECK**
datum: 26 juli 2017

aan **PHILIPPE MUYTERS**
VLAAMS MINISTER VAN WERK, ECONOMIE, INNOVATIE EN SPORT

Impulskredieten via Hefboom - Aanvragen en rentevoet

Hefboom is een instantie die microkredieten verschaft aan micro-ondernemers (kmo's, zelfstandigen, bijberoepers). Ze kijkt hier vooral naar geldverstrekking richting ondernemers die moeilijk toegang hebben tot kredieten via de private financieringsmarkt.

Het instrumentarium van de impulskredieten door Hefboom is sinds januari gestroomlijnd. De instrumenten 'Impulskrediet START', 'Impulskrediet GO' en 'Impulskrediet COOP' werden samengevoegd tot slechts één microkrediet waarbinnen deze voorgaande producten ook passen, maar ook meer flexibiliteit bieden.

De financieringsvoorwaarden voor een impulskrediet gaan als volgt: er kan maximaal 25.000 euro worden ontleend op een duurtijd van maximaal 5 jaar. Hier komt een rentevoet van 6 procent aan te pas.

Het impulskrediet wordt financieel ondersteund door onder andere PMV (meer specifiek PMV/z en VLAIO)

1. Hoeveel impulskredietaanvragen werden ingediend sinds de stroomlijning van dit financieringsinstrument? Hoeveel werden er hiervan goedgekeurd?
2. Uit contact met private financiële instellingen bleek dat een variabele rentevoet wordt verkozen vanwege het risicoprofiel dat bij elke onderneming anders ligt.
Waarom beslist men voor een vaste rentevoet van 6 procent te opteren bij dit instrument?
3. Waarom is geopteerd voor een hoge rentevoet van 6 procent in het huidige financieel klimaat waar de rentes doorgaans laag zijn voor leningen?

ANTWOORD

op vraag nr. 738 van 26 juli 2017

van **DANIËLLE VANWESENBEECK**

1. In de backoffice worden de producten nog steeds gebruikt, afhankelijk van het type microkrediet dat nodig is. In communicatie naar de klant toe (de frontoffice) werd in functie van duidelijkheid en eenvoud gekozen voor 1 microkrediet.
De stroomlijning dateert van 2016. Sinds 1 januari 2016 contacteerden ruim 1.000 mensen Impulskrediet. Na de nodige contacten werden 300 kredietaanvragen ingediend en 147 Impulskredieten goedgekeurd.
- 2-3. Impulskrediet-klienten hebben geen toegang tot bankfinanciering, vooral omdat ze tot een risicogroep behoren en geen waarborgen kunnen bieden. Dat maakt dat het altijd om hoge risicoprofielen gaat. Klienten met een lager risicoprofiel kunnen terecht bij de reguliere financiële instellingen, het betreft dus een ander segment en product dan de reguliere ondernemingskredieten. Kleine kredieten aan een risicovolle doelgroep zijn zeer tijds- en kostenintensief. Het gaat om kleinere bedragen, van 2.500 euro tot 25.000 euro, en dus beperkte inkomsten uit intresten. Er is een grote instroom van aanvragen en het gaat om risicovolle dossiers. Dit vergt extra werk, contacten, en analyse, van aanvraag tot goedkeuring van het krediet. Ondernemers worden tijdens het proces begeleid en krijgen ook na toekenning van het microkrediet nog 2 jaar gratis begeleiding. Het hoge risicoprofiel van de doelgroep betekent ook een hogere uitval (default). Dit alles vertaalt zich in de rentevoet die internationaal gangbaar is voor microkredietverstrekking aan deze specifieke doelgroepen.

Het verschaffen van microkredieten aan kansengroepen is en blijft immers een verlieslatende activiteit en kan enkel georganiseerd worden met de financiële hulp en engagement van derden. Er wordt vooral ingezet op sociale en maatschappelijk impact, het stimuleren van ondernemerschap, het geven van kansen, en niet op winstmaximalisatie.