

De structuren in de kredietcrisis



in een wereld op zijn kop

Drs. P.W.A. van Kempen

4e editie: 9 maart 2009

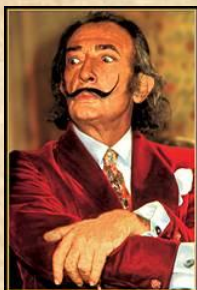
Herziening van 1^e editie van 31 oktober 2008

Dit boek geeft een uitgebreide beschrijving en interpretatie van de kredietcrisis zoals die in het najaar van 2008 plaats vond. De inhoud betreft een zeer ingewikkelde en veelzijdige materie die op een duidelijke wijze is weergegeven, waarbij theorie en de praktijk bij elkaar komen. Het bevat enerzijds veel informatie over de kredietcrisis en anderzijds een veelzijdigheid aan onderwerpen zoals: waarderingsgrondslagen, financieringsstructuren, informatie, marketing (vooral promotie, sponsoring, merkenstrategie), integriteit, moral hazard, wilsgebreken, aansprakelijkheid, politiek, risico's, risicomanagement en beloningsstructuren.

Het onderwerp beslaat de basis van onze economie, namelijk het vertrouwen in onze samenleving en daarmee transparantie en integriteit. De veelzijdigheid van het onderwerp, de theoretische onderbouwingen, de vele praktijkcomponenten en de vele relevante afbeeldingen, maken van dit manifest een boek over de economie in praktijk. Doelgroepen voor dit zijn: de gedupeerden, de politici en beslissers in financiële instellingen, studenten en middelbare scholieren en alle overige geïnteresseerden. Om het boek voor een breed publiek toegankelijk te houden, is de materie op een eenvoudige wijze beschreven waarbij gebruik wordt gemaakt van veel afbeeldingen en eenvoudig taalgebruik.

Afbeeldingen van schilderijen zijn van:

Salvador Dali.



1904-1989

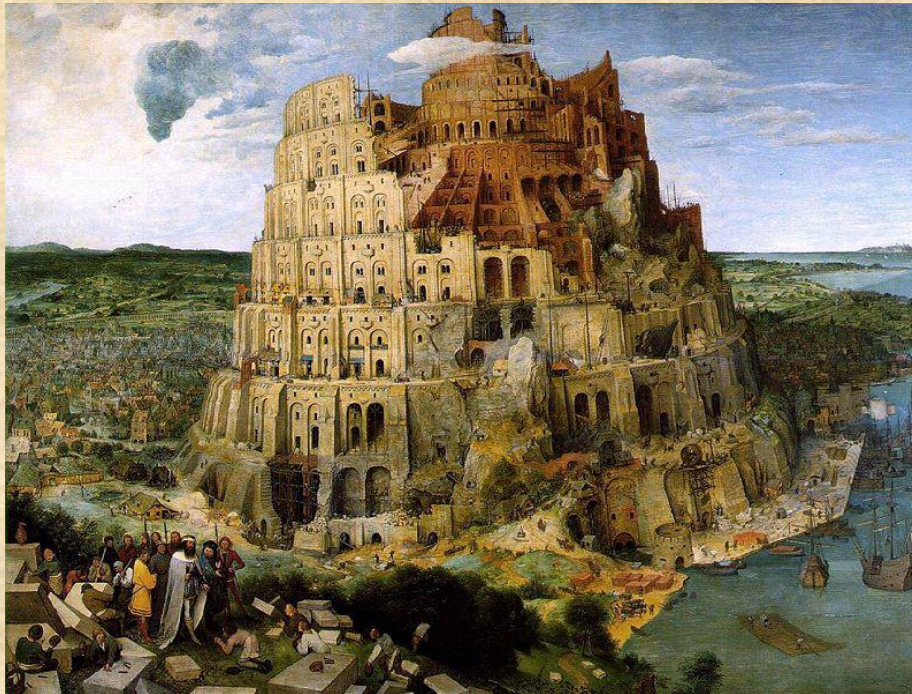


Pieter Breughel : de Oude, De toren van Babel, ca. 1556, olieverf op paneel

Toren van Babel

De toren van Babel is een bouwwerk dat refereert aan Babylonië. Babel was de eerste stad die de nakomelingen van Noach bouwden in de vlakte van Sinear. Hun leider was Nimrod en onder zijn bewind wilde men een toren bouwen die 'tot aan de hemel' zou reiken. Om de macht van dat ongedeelde volk te beperken, dat tegen Gods bevel in bijeen bleef, verwarde hij hun taal en verspreidde hen over de hele aarde. Zo kwam het dat de toren en de stad niet afgebouwd werden. Dat is ook de reden waarom de stad Babel genoemd werd. (In het Hebreeuws betekent Balal "verwarren".)

Uit deze ontstaansgeschiedenis van de talen is de uitdrukking 'Babylonische spraakverwarring' voortgekomen (Een situatie waarin allen door elkaar praten en niemand er meer wijs uit wordt). Uit de spijkergeschriften blijkt dat men met de toren daadwerkelijk de hemel wilde bereiken. De hoogte van de toren is speculatief omdat verschillende bronnen geen eenduidig beeld geven. Omdat de toren de symbolische voorganger is van het verlangen van de mens om hoge gebouwen te maken, is de hoogte van de toren een significant onderdeel van de mythe. De trapvormige toren werd in 689 v.Chr. verwoest, daarna herbouwd en voltooid (door Nebukadnessar II). De Perzen van Xerxes sloopten de toren opnieuw, in 478 v.Chr.



Vandaag ziet men dat financiële instellingen torens tot aan den hemel willen bouwen, met piramide- structuren, beheert door louter en alleen specialisten in kennis.

Hierdoor ontstaan tussen deze zogenaamde deskundigen, Babylonisch spraakverwarringen. Er bestaat tussen hun geen eenduidigheid in terminologieën waardoor wij, de uiteindelijke achter- achter- achter- nakomelingen van Noach, opnieuw een grote ark moeten gaan bouwen om daarmee de opnieuw opkomende grote vloedgolf als gevolg van de opwarming van de aarde, te kunnen weerstaan.



Structuren en gebeurtenissen kun je van meerdere kanten bezien.

Ze zijn van grote invloed op de mens en de wereld op zijn kop;

Een structuur is de manier waarop iets in elkaar zit;

Waarop de elementen van een verzameling samenhangen;

Het zijn de structuren die de invloed van de gebeurtenissen bepalen.



Opdat wij weer schoonheid van binnen gaan waarderen.

Opdat schone mensen nooit worden vergeten.

Opdat mensen en wereld, weer schoner zullen gaan worden.

***Voor Lieke,
die nog veel te jong was.***

Voorwoord

Dit manifest is ontstaan naar aanleiding van mijn bezoek aan een seminar voor beleggers in maart 2008. De prangende vraag die ik lang daarvoor al had voorbereid stelde ik aan de gastsprekers. Hij kon echter door beide heren niet worden beantwoord, waarna ik zelf maar ben gaan onderzoeken. De vele vragen die na mijn vraag uit de zaal kwamen waren op wantrouwen gestoeld. Dit bezoek en het daaruit voortvloeiende contact met de professor heeft in eerste instantie geleid tot een paper welke een aanleiding vormde voor een artikel in het Brabants Dagblad met als titel “Banken nemen te veel risico met het spaargeld”. Hierin werd ondermeer gesteld dat banken gebruik maakte van geheime reserves om de werkelijke schade aan de kredietcrisis te verhullen. Het gelijk dat ik heb gekregen enerzijds in combinatie met mijn verbazing over de daarop volgende ontwikkelingen anderzijds, hebben mij doen besluiten tot het schrijven van dit manifest.

Het manifest is scherp en ook suggestief geschreven om de zaken die zich in de huidige financiële wereld afspelen, duidelijk te kunnen maken. Er vallen dan ook veel politieke consequenties uit dit boek te halen. Mijn stellingen betreffen immers de totale structuur en ik heb daarmee van individuele personen en instanties geen zondebok willen maken. Wel heb ik het verband weten aan te geven tussen enerzijds de kredietcrisis en anderzijds: informatie, structuren en integriteit

De inhoud betreft een zeer ingewikkelde en veelzijdige materie die ik op een duidelijke wijze probeer weer te geven, waarbij theorie en de praktijk bij elkaar komen. Het bevat enerzijds veel informatie over de kredietcrisis en anderzijds een veelzijdigheid aan onderwerpen zoals: waarderingsgrondslagen, financieringsstructuren, informatie, marketing (promotie, sponsoring, merkenstrategie), integriteit, moral hazard, wilsgebreken, aansprakelijkheid, politiek, risico's, risicomanagement en beloningsstructuren. Het onderwerp beslaat de basis van onze economie, namelijk het vertrouwen in onze samenleving en daarmee transparantie en integriteit.

Om het onderwerp voor een breed publiek leesbaar te maken:

- *is het taalgebruik niet moeilijker gemaakt dan nodig*
- *worden er veel praktische voorbeelden gebruikt*
- *worden er veel afbeeldingen gebruikt die veelzeggend zijn over de teksten en anderzijds ook vanzelfsprekend zijn.*
- *de vele afbeeldingen maken de materie zichtbaar en geven ook momenten van bezinning, er valt veel te leren en dus te begrijpen in dit boek door er humor doorheen te weven is het stuk wat vrolijker geworden*
- *tenslotte is het onderwerp van uit veel disciplines belicht: accountancy, politicologie, marketing, juridische aspecten, monetaire economie, bedrijfseconomie.*

Toch blijft het onoverkomelijk dat er voor sommigen stukken tekst in voorkomen die moeilijk te begrijpen zijn of niet interessant genoeg zijn. Het is geen probleem om die stukken over te slaan want daarmee is het vervolg nog goed te begrijpen.

Mijn stokpaardje is de stelling dat effectiviteit boven efficiency gaat. Eerst kijken wat er belangrijk is (doelgericht) en pas daarna bepalen hoe je een probleem gaat aanpakken (doelmatig), niet andersom zoals de meesten doen. Dit geldt voor alles in het leven en dus ook voor de uit dit onderzoek voortkomende stellingen. Er zijn nog veel belangrijke slagen te maken voor onze politici en voor specifieke beroepsgroepen, niet morgen, maar nu. Moge dit manifest daartoe een bijdrage zijn.

De digitale vorm van verspreiding van kennis is een symbolische bijdrage aan de besparing van ons milieu dat in deze barre tijden toch al te veel uit de politieke agenda en uit het bewustzijn van mensen verdwijnt. Er is geen winstbejag aanwezig bij de verspreiding van het boek. Eventuele opbrengsten en de communicatiewaarde van dit digitale boek zullen worden gebruikt voor de volgende doelen:

- Max Havelaar stichting
www.maxhavelaar.nl
- Stop kindermishandeling
www.stopkindermishandeling.nl
- Wereld Natuur Fonds
www.wnf.nl

Wellicht vormt dit daarmee een klein voorbeeldje voor al die schatrijke bestuurders die nooit genoeg menen te hebben. Plezier in je vak samen met de dankbaarheid van je medemens, geven immers een groter geluksgevoel dan hoge salarissen die ook nog eens moeten worden aangevuld met extravagante bonussen.

De motieven voor het schrijven van dit manifest zijn enerzijds te herleiden uit mijn drang om anderen wat te leren en anderzijds uit een rechtvaardigheidsgevoel om anderen op de hoogte te stellen van de misstanden en risico's in onze huidige maatschappij.

Daarnaast is op deze digitale manier mogelijk om via website de opmerkingen van lezers te gebruiken om het manifest verder te verbeteren en uit te breiden. Het is daarmee een levend boek, van ons allemaal en voor ons allemaal. Wellicht zal de website uitgroeien tot een ontmoetingsplaats voor velen.

Dank aan mijn lieve zorgzame vrouw Peta Vera met natuurlijk ook dat stelletje toffe pubers van ons: Merlijn, Judy en Milo (kortom "medylo")

Paul van Kempen

31 oktober 2008



De auteur

Werd geboren op 15-11-1958 in het Brabantse dorp Best. Na zijn middelbare schooltijd in Boxtel studeerde hij Economische Wetenschappen en Recht op de Lerarenopleiding in Tilburg, alwaar hij sindsdien ook is blijven wonen. Daarna werkte hij enige jaren in het middelbare beroepsonderwijs dat hij combineerde met een studie Bedrijfseconomie aan de Universiteit van Tilburg. Hij studeerde af in de richting "Economische en sociale vraagstukken binnen het midden en kleinbedrijf" met een branchestudie over de accountancy ten behoeve van kleine en middelgrote ondernemingen.

Bij het behalen van zijn doctoraal Bedrijfseconomie waren er inmiddels 2 kinderen en werkte hij in een maatschapvorm op een adviesbureau op economische en fiscaal gebied voor kleine en middelgrote ondernemingen. Gedurende deze periode studeerde hij in de avonden postdoctoraal Accountancy en postdoctoraal Fiscaal Recht. Beide studies waren alleen bedoeld om de achterliggende theorie beter te leren beheersen voor het uitoefenen van zijn adviseurschap in de praktijk. Een diploma heeft dit dan ook niet opgeleverd, wel voldoende kennis.

Het gezin bestond inmiddels uit drie kinderen terwijl het onderwijs bij hem bleef trekken. Vandaar dat hij na vijf jaar zelfstandig ondernemersschap opnieuw voor het onderwijs koos. Op de Hogeschool van Utrecht werd hij benoemd voor de vakken: Financiële Rekenkunde en Statistiek. Ten slotte werd hem een baan aangeboden in Brabant als Hogeschooldocent Bedrijfseconomie, Marketing en Marktonderzoek.

Inhoudsopgave

<i>Hoofdstuk 1</i>	<i>Inleiding</i>	<i>10</i>
<i>Hoofdstuk 2</i>	<i>De vragen over de kredietcrisis</i>	<i>13</i>
<i>Hoofdstuk 3</i>	<i>Marketingstructuren</i>	<i>28</i>
<i>Hoofdstuk 4</i>	<i>Risicostructuren</i>	<i>50</i>
<i>Hoofdstuk 5</i>	<i>Informatiestructuren</i>	<i>67</i>
<i>Hoofdstuk 6</i>	<i>Organisatiestructuren</i>	<i>99</i>
<i>Hoofdstuk 7</i>	<i>Integriteit en moral hazard</i>	<i>122</i>
<i>Hoofdstuk 8</i>	<i>Structuren in de crisis</i>	<i>141</i>
<i>Hoofdstuk 9</i>	<i>Aanbevelingen</i>	<i>148</i>

Hoofdstuk1 Inleiding

In een wereld op zijn kop

Als kleine belegger en als econoom heb ik natuurlijk de afgelopen hypotheekcrisis met veel interesse gevolgd. Daarbij rees bij mij de vraag in hoeverre de informatie zoals we die nu uit de publiciteit kunnen vernemen wel juist is. Een hypotheekcrisis is immers erg gevoelig in een tijd dat er ook andere banken failliet gaan door wanbeleid. Daarnaast leven we in een tijd waarin zaken gebeuren die we als econoom nooit voor mogelijk hadden gehouden.



Ik besloot daarom in het voorjaar op de uitnodiging van mijn bank naar een beleggers seminar te gaan. Dit gaf mij de gelegenheid om een voor mij prangende vraag te stellen namelijk: hoe zit het met de informatieverschaffing van banken in relatie tot de afgelopen hypotheekcrisis en de mogelijk aanwezige geheime reserves. Dit seminar werd met veel enthousiasme inhoudelijk verzorgd door een professor van de Universiteit van Tilburg (een topeconoom) en een spreker van het onderzoeksinstituut Iris dat een onderdeel vormt van de Rabobank.

De professor hield een uitvoerig betoog waaruit viel op te maken dat de crisis in Amerika is ontstaan door de grote mate waarin er ongedekte hypotheeklen zijn verstrekt aan particulieren die zelfs geen inkomen hebben. Dit heeft geleid tot een hypotheekcrisis in de financiële wereld. De hypotheeklen worden in praktijk door banken weer doorverkocht aan andere banken. Dit leidde volgens de professor zelfs tot een drietrapsraket waar ook de buitenlandse banken, dus ook de Nederlandse banken, een belang in hebben gekregen. Daarnaast gaf de Professor uitleg over een aantal gevolgen en de risico's van de huidige economie.



De onderzoeker van Iris liet vele grafieken zien waaruit onder meer bleek dat de bezittingen van de Amerikanen in totaliteit nog steeds vele malen groter zijn dan de schulden en dat het onderdeel dat de hypotheekcrisis heeft veroorzaakt (de ongedekte hypotheeklen) slechts een klein aandeel was van de totale schuldpositie. Waar hebben we

het dan eigenlijk over zou je zeggen? Aan het einde van het seminar kregen de toehoorders zoals gebruikelijk de gelegenheid om vragen te stellen. Ik nam van de gelegenheid gebruik en stelde mijn prangende vraag:

"In welke mate spelen de geheime reserves van banken een rol bij de informatie over de afgelopen hypotheekcrisis".

Het antwoord werd niet gegeven omdat het begrip geheime reserves onbekend was bij de beide heren. De professor zei dat hij nog nooit van zoiets had gehoord en dat dit ook niet kon bestaan met al die toezichthoudende instanties. Heel opvallend was wel dat de vragen die daarna uit de zaal kwamen veel te maken hadden met angst en wantrouwen ten aanzien van het bankwezen. Vragen in de trant van, zijn de eisen van de toezichthouders wel helder, handelt een bank wel integer door spaargeld te gebruiken voor dit soort bestemmingen, zou de spaarder hier ook niet medezeggenschap of in ieder geval openbaarheid in moeten hebben.

Na een mailtje van mijn kant heeft de professor me op maandochtend vroeg al gebeld met het verzoek om uitleg van mijn. Deze doorgaans drukke man werd steeds stiller gedurende het lange telefoongesprek waarna ik besloot om mijn paper naar hem op te sturen. Een reactie van hem is helaas achterwege gebleven. Dit alles vormde de aanleiding voor mij om verder te gaan met onderzoek welke resulteerde in een artikel in het Brabants dagblad. Dit heeft uiteindelijk geleid tot veel meer onthutsende openbaringen op het gebied van informatie (geheime reserves), structuren en integriteit. Met name de structuren en daarmee onderlinge verbanden binnen de financiële wereld laten mij de mond, voortdurend van verbazing openstaan. Hoe is dit allemaal nog mogelijk in de 21^e eeuw en wat gaat dit verder nog voor gevolgen hebben.

In het voorjaar werd er gezegd dat de crisis nagenoeg voorbij was en de Nederlandse banken er betrekkelijk goed van af waren gekomen dankzij het voorzichtige investeringsbeleid. Een half jaar later ligt heel de financiële wereld op zijn kop; Zijn de aandelenkoersen met de helft in waarde afgenomen, is ABN/Amro genationaliseerd, is Fortis verkocht na een aantal spannende weekenden waarbij de financiële markt dreigde om te vallen, heeft de ING steun aangevraagd in de vorm van een peperdure lening, is het interbancaire systeem (waarbij banken elkaar geld lenen) bijna droog gevallen waardoor alle financiële transacties zouden gaan stagneren en de economie in een vrije val zou gaan komen.

De rode draad in dit manifest wordt daarmee gevormd door de vragen:

In welke mate wordt de huidige kredietcrisis veroorzaakt door gebrek aan:

- transparante informatie
- transparantie in de structuren
- integriteit?

Welke consequenties zijn hier uit af te leiden?

Daarmee probeer ik verklaringen te geven voor:

- ***de huidige argwaan bij spaarders en beleggers;***
- ***de te ver doorgevoerde specialisaties waardoor tunnelvisies ontstaan;***
- ***de steeds weer opnieuw voorkomende valkuilen in de maatschappij waarbij belangrijke signalen worden onderkend;***
- ***de rol die integriteit speelt bij de huidige hypotheekcrisis waarbij het eigenbelang voorop staat en geheimhouding nog steeds een grote rol speelt;***
- ***de kleine man met de kleine beurs die iedere keer weer de dupe is van al de schandalen***
- ***de rol die de overheid kan vervullen ten aanzien van wetgeving inzake marketingactiviteiten***
- ***de verkeerde manier van redeneren waarbij efficiency wordt overgewaardeerd en effectiviteit wordt ondergewaardeerd.***



Kapitaalinjecties bij banken door verschillende overheden.

Hoofdstuk 2 De vragen over de kredietcrisis

In een wereld op zijn kop

In dit hoofdstuk is veel gebruik gemaakt van bestaande bronnen op het Web zoals artikelen uit kranten, weekbladen en wikipedia

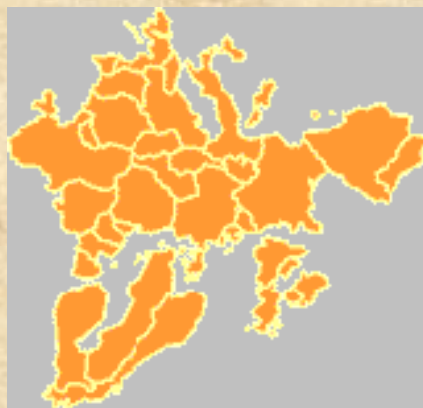


Is er iemand die van weinig veel kan maken?

Jazeker. De Hypotheker.

Steeds meer Amerikanen met een hypotheek kwamen in financiële problemen door de stijgende rente. Tegelijk dalen de prijzen op de woningmarkt

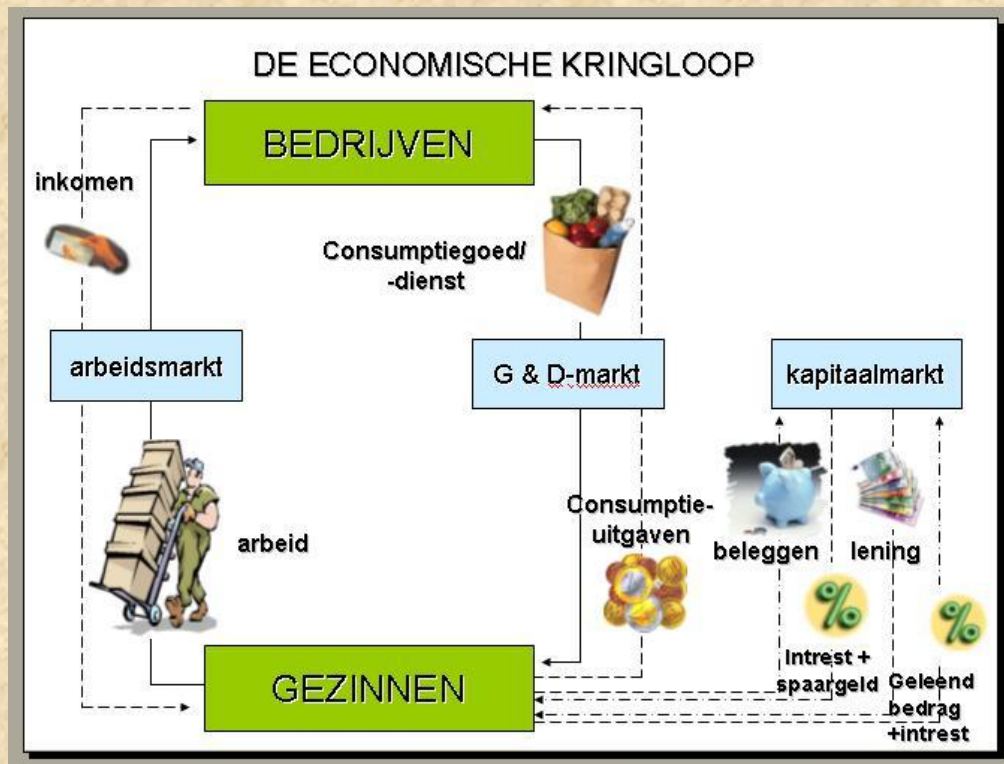
- *Wat is de rol van die financiële instellingen in onze economie?*
- *Wat was het probleem in de VS?*
- *Wat betekent dat voor de banken?*
- *Staan de huizenprijzen in Nederland ook onder druk*
- *Kunnen de financiële problemen in de VS overslaan naar Europa?*
- *Wat zijn de economische gevolgen van de hypotheekcrisis?*
- *Wat is het verschil tussen de hypotheek- en de kredietcrisis?*
- *Hoe groot is de schade door de crisis*



Europa op zijn kop!

Wat is de rol van die financiële instellingen in onze economie?

De financiële dienstverleners bestaan uit banken en verzekeraars . Personen en bedrijven kunnen tegen een vergoeding (rente) geld bij een bank inleggen en dit geld kan vervolgens tegen een hogere rente weer worden uitgeleend. Het verschil tussen de ontvangen en betaalde rente is voor de bank een belangrijke inkomstenbron.



Om onder andere de kredietwaardigheid van banken en financiële instellingen te beoordelen op kredietwaardigheid (ratings) hanteren Standards & Poors en Moody's een indeling hiervoor. Een van die indelingen is die van AAA (triple A = beste). Des te hoger een bank wordt gewaardeerd, des te beter is zijn kredietwaardigheid. Dit is onder andere van invloed op het interestpercentage dat aan obligatiehouders betaald dient te worden. Hoe hoger de waardering, hoe lager dit interestpercentage.



Wat was het probleem in de VS?

De oorzaken van de crisis zijn ontstaan toen enkele jaren geleden de rentevergoeding op de obligaties erg laag was. Banken gingen toen zoeken naar nieuwe

beleggingsvormen die meer rendement gaven. Het bonussysteem van het bestuur van banken is immers afhankelijk van de prestaties en dus de winsten. Ze gingen daarom hypotheek verstrekken aan de arme bevolkingslaag van Amerika. Hierop was wel veel rendement te behalen doordat het heel bijzondere hypotheek waren; de eerste jaren werd geen rente en geen aflossing gevraagd. Dat werd pas betaald na een paar jaar en dan extra veel. Op deze hypotheek zou zo dacht men veel verdiend kunnen worden, want de arme bevolking in Amerika is erg groot in aantal. Veel banken in Amerika behoren net als in Nederland tot hetzelfde concern waardoor er sprake is van een oligopolie. Er zijn maar weinig banken die nauwelijks met prijzen kunnen concurreren en elkaar heel goed in de gaten houden. Wanneer de ene bank met een schijnbaar lucratief idee komt gaan de andere banken het snel nabootsen.



Veel Amerikanen hebben dan ook een huis gekocht toen de rente nog laag was, veelal met een variabele rente. Veel van die kopers hadden zelfs verder geen bezittingen en ook geen inkomen. Om aspirant huizenbezitters over de streep te trekken, bieden banken deze hypotheek vaak aan met lage aanvangslasten. Als het inkomen later stijgt is er niets aan de hand, maar als de klant werkloos wordt of langdurig ziek, lukt het niet meer om rente en aflossing te betalen zodra de lage lasten worden omgezet in een gangbaar tarief. Het was en is nog steeds een wereld op zijn kop!

De moeilijkheden begonnen met het stijgen van de rente. Veel Amerikanen hebben een huis gekocht toen de rente nog laag was, veelal met een variabele rente. Die hebben hun maandlasten sterk zien oplopen. Daarbij daalde de waarden van de huizen. Steeds meer Amerikanen met een hypotheek kwamen in financiële problemen door deze stijgende rente. Tegelijk daalde ook de prijzen op de woningmarkt. Steeds meer pechvogels moesten uitkijken naar een andere woning. Dat is dan niet alleen slecht voor de woningbezitters, maar ook voor de banken die daar natuurlijk zelf de schuld van waren. De kredietnemers zonder inkomen en bezit laten momenteel steeds meer zien dat ze geen zin hebben in die spelletjes van de bank en geven gewoon het flink in waarde gedaalde huis samen met die hypotheek terug aan de bank.



Daarnaast is de Amerikaanse cultuur er een van consumeren en nog eens consumeren. Amerikanen sparen nauwelijks maar lenen erg gemakkelijk en veel. De laatste twee jaren is de economie wat gaan stagneren en zijn juist de consumpties en dus de leningen flink toegenomen. De overheid is toen maar (ongedekt) geld bij gaan drukken om in de vraag te kunnen voorzien. Dit gaf een economie die structureel was ontwricht, er hoefde maar iets te gebeuren en het systeem zou vast lopen. De affaire met de hypotheeklen voor de onderkant van de Amerikaanse samenleving vormde het vonkje waardoor de vervuilde gaswolken konden ontploffen. Dit bijdrukken van geld veroorzaakt inflatie waardoor het geld minder waard wordt, de dollar in waarde daalt, de prijzen omhoog gaan voor producten (voor Amerika wordt het immers duurder om te importeren, waardoor vakbonden hogere lonen gaan eisen, waardoor na de loonstijgingen de producten weer duurder moeten worden; Kortom de loon en prijsspiraal

Er gaan nu weer stemmen op om de hoeveelheid geld in een land te gaan koppelen aan een vaste waarde. Vroeger was dit goud maar dat is niet meer van deze tijd. De hoeveelheid grondstoffen, duurzame productiemiddelen, grond zouden waardes kunnen zijn waaraan de geldhoeveelheid kan worden gekoppeld zodat het niet meer mogelijk moet zijn om zomaar de geldpers te laten ratelen.



Wat betekent dat voor de banken?

Die zitten met de handen in het haar. Ze betalen letterlijk de rekening voor het gemak waarmee ze leningen verstrekten. Jarenlang ging dat goed, vooral dankzij de stijgende huizenprijzen. Maar intussen hebben de Amerikanen hun inkomen niet of nauwelijks zien stijgen, terwijl ze nauwelijks sparen. Problemen konden niet uitblijven en sinds afgelopen zomer worden veel huizen gedwongen verkocht.

Het gevolg is een scherpe daling van de huizenprijzen. Daarmee wordt de huizenvoorraad, die als onderpand voor de geldverstrekkers dient, minder waard. Nu zijn het over het algemeen nog huishoudens met een laag inkomen die een te hoge hypotheek hebben afgesloten. Maar de angst is dat straks ook miljoenen rijkere Amerikanen de woonlasten niet meer kunnen betalen.



Staan de huizenprijzen in Nederland ook onder druk?

Een recessie in Europa kan tot gevolg hebben dat de huizenprijzen ook hier dalen. Dan gebeurt hier mogelijk hetzelfde als in de VS: mensen raken hun werk kwijt en kunnen de hypotheeklasten niet meer opbrengen. Maar over het algemeen zijn de Nederlandse huizenbezitters minder kwetsbaar doordat ze een hypotheek hebben met minder risico's

De situatie in Nederland is niet vergelijkbaar met die in de VS. Het is hier veel moeilijker voor een huizenkoper om aan geld te komen. Ook is er meer toezicht hoewel dat in een kwart van de gevallen onder de maat is. Een ander verschil met de VS is dat huizenkopers in Nederland meestal kiezen voor een periode van 5, 10 of 20 jaar waarin de rente wordt vastgezet. Daardoor zijn deze huishoudens minder kwetsbaar voor een stijgende rente.

Een grote daling van de prijzen op de Nederlandse woningmarkt is ook minder waarschijnlijk door een tekort aan huizen. Mede door de economische groei is de vraag naar woonruimte groot, maar het aanbod in zowel de koop- als huursector blijft achter. Daar komt bij dat er veel minder woningen worden gebouwd dan de nodig is om vraag en aanbod weer in evenwicht te brengen. Vorig jaar zijn de huizenprijzen licht gestegen. Wel stagneert de woningmarkt in de zin dat huizen langer te koop staan (gemiddeld nu 78 dagen). In Nederland worden jaarlijks ongeveer 2.000 woningen

gedwongen verkocht. Op het totaal aantal koophuizen van 4 miljoen is dat te verwaarlozen. Het zou kunnen dat het komende jaar de prijzen van huizen wat gaan dalen maar dat zal lang niet zo veel zijn als in Amerika is gebeurd.



In welke mate gaan de problemen in de VS overslaan naar Europa?

Er is een vertrouwenscrisis in de bankwereld die zich niet beperkt tot de VS. Sinds afgelopen zomer zijn de banken terughoudend in lenen aan elkaar. Geduld is niet de voornaamste deugd van de Amerikaanse bankiers. In plaats van te wachten tot de hypotheek over een looptijd van 20 tot 30 jaar werden afbetaald, bedachten ze een methode om sneller over hun geld te beschikken. De Subprime hypotheek werden opgesplitst, herverpakt en over de hele wereld verkocht.



Ook Nederlandse banken hebben geld zitten in Amerikaanse leningen. De Haagse bank NIBC verloor 137 miljoen euro, doordat Amerikanen hun leningen niet meer kunnen afbetalen. In maart, als de jaarcijfers bekend worden, zal blijken hoe groot de schade bij de Nederlandse banken is.

Wat is het verschil tussen de hypotheek- en de kredietcrisis?

De hypotheekcrisis is een onderdeel van een mogelijke kredietcrisis. Het kan namelijk gebeuren dat de andere leningen die door de Amerikaanse banken zijn verstrekt aan de arme bevolking ook niet terugbetaald kunnen gaan worden. Dit komt door de instortende huizenmarkt, de lage dollarstand en de mogelijke recessie. Het zijn leningen inzake leasecontracten en creditcards. De Amerikanen zijn de laatste jaren gestimuleerd door de lage rentestand en het soepele beleid van de banken om meer te gaan lenen om daarmee de Amerikaanse economie draaiende te houden. Die banken hebben dit soepele beleid toegepast omdat de rentevergoedingen op obligaties erg laag was waardoor ze zijn gaan zoeken naar meer winstgevende producten in de hypotheek, de leasemarkt en de markt voor schulden voortkomende uit het gebruik van credit card.



Wat zijn de economische gevolgen van de hypotheekcrisis?

De groeivertraging in Amerika gaat uitmonden in een recessie waarmee de financiële wereld (virtueel) zijn invloed krijgt op de reële economie. Consumenten zien hun spaargeld (belegging) minder waard worden en gaan daardoor belangrijke aankopen zoals huizen en auto's uitstellen. Ook pensioenfondsen hebben minder geld waardoor gepensioneerden een lagere uitkering gaan krijgen en werkende een hogere premie zullen gaan betalen. Vooral in de VS is het gewoon dat iedereen zelf voor zijn eigen pensioen zorgt. Indien dat belegd is in aandelen heb je dus ineens minder pensioen. Sommige economen houden rekening met een "harde landing" van de Amerikaanse economie en een periode van achteruitgang van de economie. De vraag is of de wereldeconomie dat kan verdragen.



De achterliggende oorzaken van de crisis zitten hem in de structuren van de financiële instellingen en van de markt als geheel. Wanneer er een samenwerkingsverband van banken en verzekeraars gaat omvallen, dan zijn de gevolgen niet te overzien. Fortis was zo'n samenwerkingsverband en is gered door ingrijpen van de Nederlandse en Belgische overheid.

Banken zijn zelf te bang geworden om aan elkaar geld te lenen waardoor de hele financiële markt dreigde droog te vallen. Op een gegeven moment durfden de banken elkaar nog maar leningen te verstrekken van maximaal een dag. Vanuit de overheid en met name de EG is toen opgetreden door borg oftewel garant te gaan staan voor de onderlinge leningen die banken in het dagelijks verkeer met elkaar afsluiten.

De onderstaande tabel geeft een indicatie van de schade vergeleken met andere financiële gebeurtenissen. Wel moet de tabel goed worden geïnterpreteerd immers er is geen inflatiecorrectie toegepast en de getallen moet je in verband zien met de hieraan ten grondslag liggende economieën. De uiteindelijke omvang van de schade tengevolge van de huidige crisis is op dit moment niet duidelijk.

<i>Jaar</i>	<i>Omschrijving crisis</i>	<i>Geschatte schade</i>
<i>1982</i>	<i>leningen aan ontwikkelingslanden</i>	<i>\$ 55 miljard</i>
<i>1986-1995</i>	<i>leningen aan Amerikaanse spaarbanken</i>	<i>\$ 189 miljard</i>
<i>1991-2003</i>	<i>leningen aan Japanse banken</i>	<i>\$ 263 miljard</i>

2000-2003	leningen aan "dotcoms"	\$ 93 miljard
2007-?	subprime hypotheek en daaraan gerelateerde effecten	Waarschijnlijk meer dan 1.500 miljard

Waarom werden Fortis en Dexia slachtoffer van de kredietcrisis?

Fortis en Dexia hadden allebei een sluimerend solvabiliteitsprobleem en zijn opvallend afhankelijk van financiering op de internationale geldmarkten. Daardoor vormden zij een gemakkelijk doelwit voor speculanten.

Het dreigende kastekort van Fortis – het vinden van de ontbrekende 5,2 miljard euro voor de overname van ABN Amro – was het grootst. Maar ook Dexia dreigde vers geld te moeten ophalen omdat de Amerikaanse dochter FSA steeds dieper in de problemen kwam en omdat er een ratingverlaging dreigde.

Hoewel de problemen verschilden, was het resultaat hetzelfde. Het marktwantrouwen piekte, waardoor grote institutionele beleggers en banken de kredietlijnen begonnen door te snijden en beide banken begonnen te wankelen.

Zowel bij Fortis als bij Dexia moest er een grensoverschrijdende overheidsinterventie opgezet worden. Fortis werd in tweede instantie opgesplitst en doorverkocht aan Nederland en het Franse BNP Paribas. Dexia werd voorlopig gered door een overheidswaarborg op interbancaire kredieten en obligatie uitgiftes.

Waarom helpen de maatregelen van de centrale banken niet?

De marktautoriteiten kunnen voorlopig niets anders doen dan zoveel mogelijk vers geld in het systeem te pompen. Omdat de banken elkaar geen geld meer uitlenen, dreigt het volledige interbancaire systeem droog te vallen. Geld dat de banken overigens niet mogen houden, maar gewoon in bruikleen krijgen om hun dagelijkse activiteiten te financieren. Bovendien moeten ze daarvoor onderpand leveren aan de centrale banken.



Als je het financiële systeem zou vergelijken met een bloedvatenstelsel, dan is de centrale bank het hart, dat vandaag bijzonder hard moet pompen om alle ledematen te voorzien van voldoende bloed. Maar ook aan de middelen van de centrale banken zitten beperkingen. Bovendien zijn de liquiditeitsinjecties een noodgreep, de rust op de markten kan pas weerkeren als het vertrouwen tussen de banken terugkeert en ze elkaar weer geld beginnen lenen.

Waarom hebben de banken een tekort aan cash als iedereen zijn effecten omzet in spaargeld?

Omdat de spaardeposito's vaak slechts een gedeelte financieren van de activiteiten van een grote bank. De Amerikaanse zakenbanken bijvoorbeeld financierden hun activiteiten volledig met geleend geld op de markt, het is dan ook geen toeval dat zij het eerst in de problemen kwamen. Zij maakten gebruik van de zogenaamde hefboomwerking, wanneer het rendement op de investeringen hoger is dan de rente die je moet betalen op leningen, is het gunstig om veel te lenen in plaats van met eigen geld te werken. De mate waarin je hiervan gebruik maakt noem je het effect en dat bepaalt weer de mate waarin je risico loopt. Want wanneer de rente stijgt of het rendement op de opbrengsten daalt werkt deze constructie als een boemerang

Maar ook gewone grootbanken zoals Fortis en Dexia zijn volgens analisten opvallend afhankelijk van de internationale geldmarkt voor hun dagelijkse werking en daarom kwetsbaar.

De verwachting is dat alle banken straks fors zullen afslanken en grondig gaan herstructureren, waarbij er veel meer geld en middelen zullen vloeien naar het ophalen van spaardeposito's bij de gewone particulieren – ofwel via internet ofwel via een kantorennet. De strijd om de spaarder zal dus nog veel heftiger worden.

Zijn de maatregelen van de overheid voldoende?

De overheid staat met de rug tegen de muur en pompt massaal overheidsgeld in de banksector om zowel de kapitaalbuffers als de liquiditeit bij de banken op te krikken. Dat is noodzakelijk want de kosten van de interventies zijn voor de belastingbetaler veel minder groot dan de kost van een totale implosie van het financiële systeem.

Het grote probleem is dat er tot op vandaag geen gecoördineerde aanpak is, waardoor de financiële markten blijven dalen. In crisistijden is het elke man, elk land voor zichzelf, zo bleek overduidelijk in de onderhandelingen over de redding van Fortis en Dexia. En ook in de Europese Unie lijkt alle eensgezindheid weg. Daar ruziet men vandaag zelfs over het optrekken van de spaardepositogarantie tot minimum 50.000 euro.

Kon deze crisis voorkomen worden?

Volgens velen wel. Met name Alan Greenspan, de vorige Fed-voorzitter, wordt verweten

dat hij een van de aanjagers is geweest van de huidige crisis. Onder zijn leiding verlaagde de Fed begin deze eeuw agressief de rente om de VS uit een economische recessie te trekken. Daardoor kon een zeepbel op de Amerikaanse huizenmarkt ontstaan.

Maar daar ligt niet alle schuld. Ook de financiële toezichthouders in de VS zijn schromelijk tekortgeschoten. En de kredietbeoordelaars Moody's, Standard & Poor's en Fitch liggen eveneens onder vuur. Deze bureaus moesten de financiële producten in de VS voorzien van een soort rapportcijfer – in vakjargon een kredietrating – dat moest aangeven hoe risicovol deze producten waren.



Maar omdat ze te dicht betrokken waren bij het ontwerpen van de complexe financiële producten en bij de banken die ze moesten beoordelen, zijn ze niet streng genoeg geweest.

Is deze crisis te vergelijken met die van de jaren '30?

In zijn halfjaarlijkse rapport over de wereldeconomie stelt het IMF dat er sprake is van de gevaarlijkste financiële crisis sinds de jaren dertig. Gevestigde industrielanden groeien nauwelijks meer en moeten rekening houden met zware tegenvallers. Recessie ligt op de loer. Het kan geruime tijd duren voor hun groei weer op peil is, schrijft het IMF.

Toch zijn er ook veel verschillen met de Grote Depressie. Zo hebben de bedrijven nu veel minder schulden dan toen, is er meer reglementering en hebben de marktautoriteiten kunnen leren van de fouten van de crisis in de jaren '30.

Destijds beslisten de overheden bijvoorbeeld om de banken te laten opdraaien voor hun fouten door ze failliet te laten gaan. Nu is dat het scenario dat men absoluut wil vermijden.

Waarom blijven de beurskoersen maar zakken?

De financiële crisis escaleert dag na dag en overal ter wereld trachten overheden met miljarden ingrepen de gemoederen te bedaren en het vertrouwen te herstellen.

Maar tot dusver lijken hun zware inspanningen er niet in te slagen het tij te keren.

Beleggers vrezen dat door de crisis nog meer financiële instellingen zullen sneuvelen en dat de hele wereld zal meegesleurd worden in een recessie. Er zijn immers steeds meer tekenen dat ook de reële economie wordt besmet.

Het is wellicht wachten tot er een wereldwijde gecoördineerde reddingsoperatie wordt opgezet of tot de financiële sector volledig gezuiverd is van alle zwakke spelers, vooraleer de rust op de beurzen kan terugkeren.

Zijn er mensen, landen of organisaties die beter worden van deze crisis?

De grootste winnaars zijn de speculanten. Hefboomfondsen, opportunistische beleggingsfondsen die met gigantische sommen speculeren, speelden via 'short-selling' met succes in op de neergaande beurs van de voorbije maanden. Beruchte hefboomfondsen Lahde en Paulson behaalden op die manier jaarrendementen tot 1.000 procent. Lahde maakte in een jaar 13 miljard euro winst, Paulson 5 miljard euro.

Maar er zijn grote vragen of dit allemaal legaal is gebeurd. Want door het verspreiden van valse marktgeruchten kunnen speculanten kunstmatige koersduikelingen veroorzaken. Mede daarom werd 'naakt shorten' – het speculeren op een koersdaling zonder de aandelen in bezit te hebben – tijdelijk verboden in de VS en Europa.

Ook sommige exotische staatsfondsen deden goede zaken. Voor dumpingprijzen kochten investeerders uit onder meer China, Singapore en Qatar zich in bij westerse financiële instellingen. Wat neerkomt op een gigantische verschuiving van de macht naar het Oosten.

De eerlijkheid gebiedt wel te zeggen dat heel wat staatsfondsen te vroeg zijn ingestapt en naderhand hun broek scheurden aan investeringen in bijvoorbeeld Lehman Brothers, Bear Stearns en Fortis.

Ook de Democratische presidentskandidaat Barack Obama is een winnaar, door het uitbreken van de kredietcrisis stak hij zijn rivaal John McCain vlot voorbij in de Amerikaanse presidentsverkiezingen.

Een land als Rusland profiteerde indirect van de economische en financiële problemen in de VS en Europa om ongestraft Georgië binnen te vallen. Kleine meevallers zijn ook de sterk verzwakte dollar, waardoor het voor Europese toeristen goedkoop is om naar de VS te reizen, en de hogere tarieven op de spaarboekjes.

Ook sommige banken profiteren van de crisis. Vooral de banken die weinig kritiek krijgen, geen aandelen hebben uitgegeven en dus geen beursnotering of in de rijkere niche van de markt opereren, zien hun klantenkring behoorlijk groeien en hebben wellicht straks de mogelijkheid tot groei middels overnames van banken die minder goed uit de crisis zijn gekomen. Dit alles is gebaseerd op het normale concurrentiespel. Er zijn nu eenmaal winnaars en verliezers.

Wat is de beste manier om op deze crisis te reageren?

Dat is erg moeilijk te zeggen. Belangrijk is te benadrukken dat vandaag alleen de beleggers en de aandeelhouders zware financiële verliezen hebben geslikt. De spaarder blijft (voorlopig) buiten schot, al valt het nog even afwachten of ook de spaarders bij de failliete IJslandse banken, zoals Kaupthing, volledig uitbetaald worden.

Zenuwachtig schuiven met spaargeld heeft toch weinig zin. Zeker niet bij Belgische banken, waar de spaardepositogarantie inmiddels is opgetrokken tot 100.000 euro. Al is het natuurlijk wel aangewezen om de risico's voldoende te spreiden en te allen tijde met uw spaargeld onder die limiet te blijven. En ook van de beurs blijft u best even weg.

Wat staat ons nog te wachten?

Dat weet niemand. De meeste specialisten zijn echter pessimistisch. Het IMF ziet de afschrijvingen en de verliezen door de kredietcrisis oplopen tot 1.400 miljard dollar. Dat is 400 miljard meer dan in april werd gedacht. Om het ergste te vermijden hebben de grote banken de komende jaren 675 miljard bijkomend kapitaal nodig, zegt het Internationale Muntfonds. Vanuit de Amerikaanse overheid wordt wel wat gerepareerd door de rentetarieven te bevriezen en dus wordt de brand wellicht gedeeltelijk en zeker voor de publieke opinie daarmee geblust. Onderhuids blijft er natuurlijk veel leed en blijft de Amerikaanse samenleving nagloeien. Hardere maatregelen zijn noodzakelijk om dit soort malaise te voorkomen. Het zit hem immers in de structuur.

Recentelijk werd door de Amerikaanse Centrale bank het rentetarief verlaagd van 1,5 naar 1%. Dat is een relatieve daling van 33%. De rente was zo laag vanwege de vele eerdere dalingen die werden toegepast om de kwakkelende economie en de hypotheekmalaise uit het slop te halen. Met de nu geldende 1% rente betekent daarmee dat het rentewapen in Amerika ook bijna leeg is. Stel je voor dat de rente weer met een half procent zou worden verlaagd dan is dat een daling van 50% en blijft er nog maar een half procent over.

Moeten we ons ongerust maken over besmetting naar andere bedrijfssectoren?

Ja. Het grootste gevaar komt van een credit crunch, een schaarste aan kredieten. Het wantrouwen onder de banken dreigt de kosten voor kredieten fors de hoogte in te jagen. En duurdere kredieten wegen niet alleen op de consumptie in de VS, maar ook op de bedrijfsinvesteringen en op de financiering van overnames.

Nu al zie je dat de kredietcrisis de groei van de economische activiteit danig doet inkrimpen, en laat dat nu net de definitie zijn van een recessie. Volgens specialisten is geen enkele sector veilig. Bedrijven als Ford en General Motors bijvoorbeeld, twee iconen van het Amerikaanse kapitalisme, hebben het vandaag moeilijk om hun activiteiten gefinancierd te krijgen. Maar ook in andere economische sectoren dreigt besmetting.

Wat is het “worst case scenario”?

Het worst case scenario is een volledige meltdown van het financiële systeem, waarbij in Europa en de VS honderden banken over kop gaan en de overheden, onder druk van de publieke opinie, weigeren om de belangrijkste banken te nationaliseren. Dat zou de Europese en de Amerikaanse economie volledig destabiliseren en de hele wereld meezuigen in een lange en diepe recessie, met alle gevolgen van dien.



Cartoon geeft de heren Greenspan en Bernanke weer. Greenspan wordt gezien als de schuldige aan de Amerikaanse hypotheekcrises door te lang mooi weer te spelen met de hypotheekrentes. Toen duidelijk werd dat dit slecht zou gaan uitpakken was Greenspan inmiddels vertrokken en werd opgevolgd door Bernanke. Deze zit nu met de rotzooi die zijn voorganger heeft achtergelaten, de zogenaamde dark cloud. Bernanke krijgt nu alle regen over zich heen.

\$ 2.9 Tenslotte

De naam kredietcrisis duidt op de heftige ontwikkelingen op de financiële markten die in de zomer van 2007 begonnen. Bij de kredietcrisis is het opmerkelijk dat negatieve ontwikkelingen op diverse deelmarkten elkaar versterkten. Deze deelmarkten waren ondermeer: de woningmarkt, de markt voor hypothecaire leningen, de markt voor obligaties, de geldmarkt en de hedge funds.



Op de cartoon worden hedge funds afgebeeld als de man met de schaar. De boom in de vorm van een dollar stelt een bedrijf voor. Het hedge fund knipt de waardevolle onderdelen uit het bedrijf en verkoopt deze op de markt tegen een hogere prijs. De hedge funds plukken als het ware de bedrijven kaal en wat overblijft gaat verder als een beursgenoteerd bedrijf. Uiteindelijk blijft er een boom over in de vorm van wat voor een hedge funds het mooiste ter wereld is: geld.

De ontwikkelingen namen in betrekkelijk korte tijd een dermate negatieve wending dat het ongestoord functioneren van het internationale financiële systeem bedreigd werd, en ingrijpen van een aantal centrale banken, waaronder de Europese Centrale Bank, noodzakelijk werd. Inmiddels worden signalen ontvangen dat de markt voor commercieel onroerend goed (vooral kantoorgebouwen en winkelcentra) ook de gevolgen van de crisis begint te ondervinden, in de vorm van een stroever verlopende financiering.

Een ontwikkeling waarvan de omvang nog onduidelijk is doch die mogelijk aan omvang zou kunnen winnen, is het verschijnsel dat Amerikaanse huiseigenaren die constateren dat de hypothecaire lening duidelijk hoger is dan de waarde van hun huis, en verwachten dat dit verschil alleen maar zal toenemen, ervoor kiezen de hypotheek niet langer te betalen, en het huis "aan de bank over laten".

Inmiddels zijn centrale banken bij de crisis betrokken door de diverse leenfaciliteiten, die niet alleen een aanmerkelijke omvang hebben gekregen, maar ook op dit moment structureel karakter hebben. Die faciliteiten fungeren nauwelijks meer als "tijdelijke voorschotten", maar lijken een structureel onderdeel van de financiering van een aantal banken te zijn gaan vormen. Opmerkelijk is hierbij dat de daarvoor verstrekte onderpanden niet meer bestaan uit staatsleningen, zoals van oudsher het geval was, maar tevens andere leningen bevatten. De betrokkenheid van de overheid (via zijn centrale bank) bij het bankwezen lijkt daarmee toe te nemen. Het effect van een dergelijk proces is dat de financiële sector de negatieve gevolgen van een risicovolle bedrijfsvoering afwentelt op de samenleving.

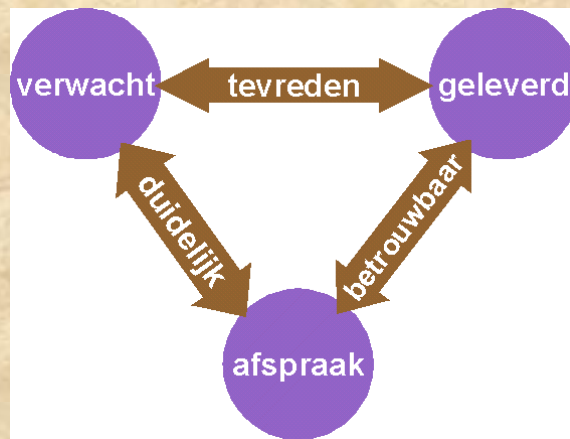
In de huidige stand van zaken ten aanzien van de afgelopen hypotheekcrisis zette Amerika het rentewapen hard in maar is nu eigenlijk ontwapend, immers de rente kan niet veel verder dalen omdat hij al laag is en Europa de rente juist wil verhogen vanwege de opkomende inflatie. Ook gaat de verhouding tussen de korte en lange termijn rente nu dusdanig uit elkaar groeien dat iedere econoom zijn tenen bij elkaar knijpt; hoe is dit mogelijk. Stagflatie ligt op de loer en bij de stijgende rente in Europa gaat de dollar in een vrije val. Kortom er zijn en dreigen allerlei gevaren en er gebeuren dingen die we als econoom niet voor mogelijk hadden gehouden.

Hoofdstuk 3 Marketingstructuren

In een wereld op zijn kop

\$ 3.1 Inleiding

Marketing wordt gezien als het geheel van activiteiten die erop gericht zijn ruil te bevorderen. De marketingstructuur bestaat uit instrumenten waarmee je probeert je ondernemingsdoelstelling te behalen namelijk: Product, Prijs, Promotie, Plaats, Personeel, Presentatie en Physieke distributie. Wanneer er sprake is van een goed marketingbeleid, dan is er sprake van een uitgekende combinatie van met elkaar samenhangende marketinginstrumenten om de markt mee te bewerken.



In marketingtermen betekent kwaliteit dat je de klant geeft wat hij verwacht. Je geeft een bepaalde indruk op de klant met de hele marketingstructuur waardoor de klant ook bepaalde verwachtingen krijgt. Indien deze verwachtingen overeenstemmen met hetgeen de klant in een later stadium bij de consumptie ervaart dan is er sprake van kwaliteit en is de klant tevreden. In dit hoofdstuk wordt de marketingstructuur besproken van een groenteboer en van een financiële instelling om hiermee de positionering (verschillen) uiteen te zetten.

\$ 3.2 De marketingstructuur van de groenteboer

\$ 3.3 De marketingstructuur van de financiële instellingen

\$ 3.4 Brand management bij financiële instellingen

\$ 3.5 Sponsoring door financiële instellingen

\$ 3.2 De marketingstructuur van de groenteboer



Wanneer je bij de groenteboer druiven koopt kun je de kwaliteit er van zien, ruiken, proeven en voelen. Wanneer je op de markt een miskoop doet door zure druiven te kopen met pit, die al veel te rijp zijn, terwijl de verkoper beweerde dat het om zoete ging, zonder pit en net vers binnen, dan kun je dat jezelf verwijten. Het is niet goed te praten dat de marktkoopman liegt maar je behoort als consument een natuurlijke vorm van wantrouwen te hebben en met groente en fruit heb je uitgebreid de mogelijkheid om de kwaliteit van het product te onderzoeken. Hier kun je dus terecht stellen: "eigen schuld dikke bult" en de overheid hoeft zich hiermee ook niet te bemoeien. De klant zal misschien zijn beklag doen en bij deze groenteboer nooit meer iets kopen en zijn slechte ervaringen door te vertellen.

Voor een groenteboer is de volgorde van belangrijkheid waarop de klant naar zijn marketingstructuur kijkt:

- **Product:** is zijn belangrijkste marketinginstrument, dat moet gewoon goed zijn en dat kun je goed beoordelen bij de koop (zichtbaar, tastbaar, ruikbaar, eetbaar);
- **Presentatie:** de spullen moeten keurig gesorteerd liggen.
- **Prijs;** je gaat naar de markt om van een euro een daalder te maken
- **Plaats;** vooral op een grote markt is de plaats dominant in verband met de looproutes van de klant;
- **Personeel** dat achter de kraam de spullen verkoopt waarbij hij af en toe wat schreeuwt.
- **Physieke distributie,** wij marketeers zijn erg blij dat je dit begrip nog met de oude spelling kunt schrijven want nu houden we 7 P's; de marktkoopman gaat regelmatig naar de veiling en moet slim inkopen; lage prijs, niet te veel groenten (geeft afval) en niet te weinig (geeft nee verkopen)
- **Promotie** is het minst belangrijk. Niemand raakt onder de indruk van de reclame op de vrachtwagen. Zelfs wanneer de groenteboer de plaatselijke voetbalclub gaat

sponsoren en daarbij aan relatiemarketing gaat doen door regelmatig een klant mee te nemen naar een wedstrijd, dan zal dit zijn omzet niet beïnvloeden. Zijn klanten gaan er niet meer groenten door eten.

\$ 3.3 De marketingstructuur van de financiële instellingen

De financiële producten die banken en verzekeraars verkopen behoren tot de dienstverlening. Kenmerkend is daarbij dat het product nauwelijks zichtbaar en tastbaar is waardoor de kwaliteit door de consument moeilijk te beoordelen is bij een hypotheek. De banken gingen door de lage rentevergoeding op staatsobligaties op zoek naar nieuwe markten (de arme groepen van de samenleving) en nieuwe producten (hypotheeken waarbij je de eerste jaren niet hoeft af te lossen en ook geen renten hoeft te betalen). Er was daarmee een nieuwe markt (marktontwikkelingen) en een nieuw product (productontwikkelingen). Samen noem je dat in marketingtermen diversificatie. Dit is een risicovolle manier van groeien omdat je op twee fronten iets nieuws gaat doen terwijl je nog niet de kennis en ervaring hebt. Hiermee ga je je opnieuw positioneren dat wil zeggen dat de marketingmix opnieuw wordt ingericht zodat de nieuwe doelgroep het nieuwe product begrijpt en als uniek veraart ten opzicht met die van concurrenten. Of je gaat proberen om met de kritische succesfactoren (datgene waar je in uitblinkt) te communiceren naar de doelgroep zodat die onder de indruk raakt en klant wil worden.



Marketing wordt in zo'n situatie erg belangrijk je moet immers en die nieuwe klant zien te vinden, hem tezamen met een nieuw product moet overtuigen. Een product waarvan de kwaliteit en het succes nog moet worden bewezen. Dit laatste is overigens niet zo moeilijk omdat promotie en personeel in dit geval hele belangrijkere middelen zijn. Dit alles kan leiden tot vrij agressieve verkoopmethodes, met veel schreeuwende reclames, direct mails en telemarketing. Ook persoonlijke verkoop door bezoekende vertegenwoordigers is een belangrijk verkoop instrument. Bij de massa uit de

arbeidsmarkt geplukte verkopers zat er in Amerika meer kennis in de stropdas dan in het hoofd!

Ten slotte heeft een bank en een verzekeraar een groot belang bij een hoge afzet en dus een hoge brutowinst. Bij een verzekeraar is de brutowinst het verschil tussen de premies die zijn ontvangen en de schades die zijn uitgekeerd. En bij een bank zijn dat de ontvangen winsten uit beleggingen dus hypotheek en de betaalde rente voor spaarders. Wanneer je dan de exploitatiekosten beschouwt dan blijkt dat deze hoofdzakelijk constant zijn (huisvestingskosten, beheerkosten, promotiekosten). Dus hebben de financiële instellingen er baat bij dat de afzet van leningen, beleggingen, verzekeringen op een gewenst nivo blijven dat boven het kosten dekkingspunt ligt (dat is het punt waar je precies zoveel verdient om daarmee alle kosten te betalen, je speelt quitte). Dat is er gebeurd ten aanzien van de hypotheek, lease-contracten en leningen voortkomende uit credit cards. Via agressieve verkoopmethodes en via een riskante strategie van diversificatie heeft men getracht om de brutowinst op peil te houden zodat de exploitatiekosten konden worden betaald en de bestuurders weer hoge bonussen zouden krijgen. De juridische en economische aspecten van dit soort nieuwe financiële producten zijn niet te beoordelen door er in te knijpen, het papier te proeven. De kwaliteit is daarmee voor de consument nauwelijks te beoordelen.

Daarmee behoort een bank tot de categorie bedrijven die diensten verlenen waarbij de producten nauwelijks tastbaar zijn. De enige tastbare of zichtbare elementen worden gevormd door dat statige gebouw, die mooie brochures, die mooie website en die aardige mensen. Maar het product zelf is nauwelijks zichtbaar; de afschriftjes en het contract zijn slecht leesbaar en niet klantvriendelijk (hoe is het mogelijk dat banken op de rekening afschriftjes nog steeds credit vermelden wanneer je een tegoed hebt of debet wanneer het schuld is. Het afschriftje is toch voor de klant bedoeld).

Wanneer je daarnaast ook nog beschouwt dat kwaliteit van de producten van een bank voor bijna alle klanten niet zichtbaar is en ook niet vergelijkbaar is met andere financiële instellingen dan ontstaat er een gevaar. Klanten gaan nu op een veel te emotionele manier om met de keuze van de bank en de daaraan verbonden producten. Daarbij is het zo dat een bank aan koppelverkoop doet. Je hebt een betaalrekening en een spaarrekening naast de hypotheek waarbij je alles ook nog eens hebt verzekerd bij een maatschappij die is gelieerd aan de bank. Vaak weten consumenten niet eens dat bijvoorbeeld Nationale Nederlanden een onderdeel is van de ING. De persoon die indertijd de verzekeringen regelde was daarom erg subjectief voor de keuze van de verzekeringsmaatschappij.



Extravagante gebouwen zoals dat van de ING in Amsterdam Zuid of van Swiss Re in London, moeten het imago benadrukken van status, macht en vertrouwen. Zijn het ook torens van Babel?

De marketingstructuur van een bank in volgorde van belangrijk naar onbelangrijk, Promotie, Plaats, Personeel, Product, Prijs, Presentatie.

- **Promotie:** hier kom ik op terug.
- **Plaats:** het filiaal moet niet te ver weg zijn en moet net als het hoofdkantoor vooral uitstraling hebben ten aanzien van: degelijkheid, macht, vertrouwen. De plaats van de extravagante hoofdgebouwen langs een ringweg zoals in Amsterdam heeft hoofdzakelijk een promotie-functie. De plaats bij de plaatselijke banken is vooral van belang voor de dagelijkse transacties die overigens steeds meer worden geautomatiseerd.
- **Personeel:** de relatie medewerkers zijn belangrijk, zij geven de noodzakelijke service. Echter de Nederlandse banken zijn er zeer goed in geslaagd hun klanten naar de goedkopere kanalen (internet en telefoon) te sturen, maar verliezen zo wel het contact met hun belangrijkste klanten, (aldus Forrester Research). Het grootste deel van de Nederlanders weet inmiddels de weg naar de pinautomaat of internet-bankieren. Een bankfiliaal wordt nauwelijks nog bezocht. Maar daar missen de banken een belangrijke kans om contact te houden met hun beste klanten. En dat zijn hoogopgeleide jongeren met fulltime baan, en welgestelde ouderen. Nog maar minder dan 20 procent van de klanten gaat voor financieel advies naar een bankfiliaal, en 57 procent zegt nooit meer met adviseurs van hun bank te spreken. Op die manier verdwijnt het distributievoordeel dat banken van hun kantoren kunnen hebben. Klanten oriënteren zich voortaan via internet.

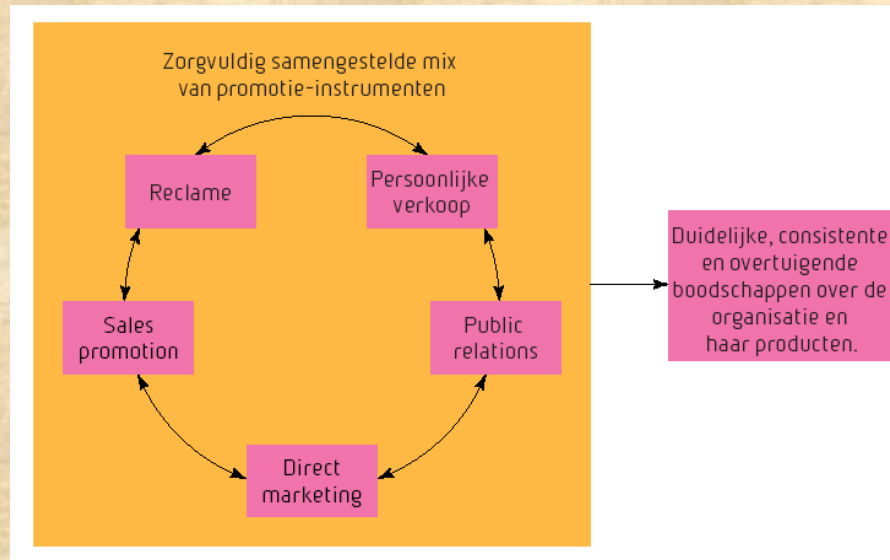


- **Product:** financiële instellingen doen nauwelijks productdifferentiatie, wat de ene bank verkoopt heeft de andere ook. Het kernproduct van de banken bestaat voor de spaarder uit het veilig en winstgevend bewaren van geld dat pas in de toekomst gebruik hoeft te worden. Veiligheid, vertrouwen en renderen zijn de sleutelwoorden. Voor degene die leent betekent het kernproduct het voorzien in een tijdelijke behoefte aan vermogen dat tegen een aanvaardbare beschikbaar wordt gesteld. De service behoort tot het toegevoegde product en wordt door klanten wel gewaardeerd. Ook het merk is een onderdeel van het product en wordt herkend in een passieve of actieve naamsbekendheid. Deze bestaat echter vooral dankzij de promotie. Het kernproduct blijft daarmee onbelangrijk in de mix van de bank.
- **Prijs;** verschillen tussen financiële instellingen zijn erg klein en voor de consument nauwelijks waarneembaar. Er is in de financiële wereld sprake van een oligopolie waardoor de prijs nauwelijks een rol kan spelen (vergelijk het met de oliemaatschappijen). Zo is het zo dat bij verkooptransacties van aandelen de bank uiteraard wat verdient. De werkelijke kosten zijn echter niet zichtbaar. Dat verzekeringen prijstechnisch moeilijk vergelijkbaar zijn is duidelijk. Maar ook de andere financiële producten zoals beleggen met gebruik van fondsen (Robeco) zijn niet op kosten en rendementen te beoordelen. Men beschouwt de beleggingssector met zijn extravagante kostenstructuren (25%) als het volgende woekerschandaal waar de bezem door zal moeten.
- **Presentatie:** net als op het gebouw wordt er bij een bank niet bezuinigd op het interieur en op de brochures
- **Physische distributie;** stelt nauwelijks iets voor. Het verzorgen van de geldomloop is een interne aangelegenheid waar de klant niet mee gemoeid wil worden.



\$ 3.4 Brand of Merk –management en marketing

Merkmanagement is de activiteit waarbij niet langer het product centraal staat, maar het merk een centrale rol in de beslissingen van de organisatie heeft ingenomen. Het merk is een onderdeel van het product en wordt bij banken hoofdzakelijk gecommuniceerd via de promotiemix en daarnaast via het personeel en het gebouw.



Activiteiten uit de marketingstructuur vinden hun weerslag in het merk. Hierdoor vertegenwoordigt het merk na verloop van tijd een bepaalde merkwaarde. Merkmanagement kan dan ook gezien worden als activiteit die ervoor zorgt dat de marketingstructuur instrumenten op een dusdanige wijze ingezet worden dat zij een positieve bijdrage leveren aan de lange termijn waardeontwikkeling van het merk. Soms leidt dit tot conflicten met meer op korte termijn winstoptimalisatie gerichte activiteiten zoals prijspromoties en productie kostenreductie.)

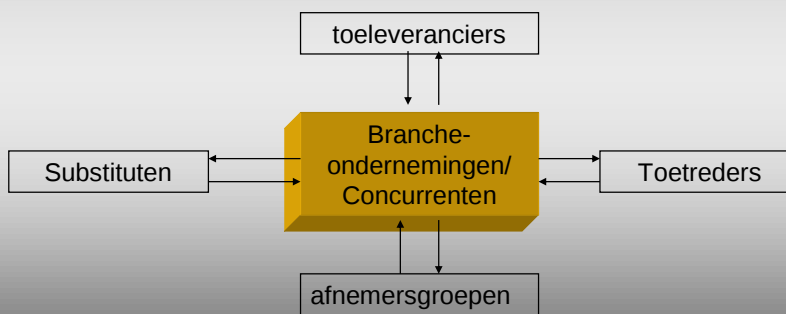
De elementen van een merk bestaan uit:

- **Merkcompetenties en waarden:** wat doet het merk?
- **Merkkern:** wat is de essentie van het merk, de authenticiteit?
- **Merkpersoonlijkheid:** welke emotionele relatie wil het merk met haar stakeholders (aandeelhouders, werknemers, personeel, overheid)?
- **Merkbeeld:** wat zijn de waarneembare elementen waaraan het merk te herkennen is? (logo, kleur)
- **Merkbelofte:** Wat belooft het merk, waarin ligt de bewijskracht, aan wie wordt de belofte gedaan?
- **Merkkern:** wat is de essentie van het merk?
- **Merkverhaal:** al deze merkelementen omgezet in een verhaal, wát is het verhaal dan? Banken hullen zich voortduren in mist



Toch hebben financiële instellingen erg veel moeite om zich met de marketing instrumenten goed te positioneren en daarmee zichzelf zich te onderscheiden van de concurrentie. Banken scoren met een gemiddelde 7,5 een rapportcijfer van hun klanten, maar onderscheiden zich te weinig ten opzichte van elkaar.^A

Concurrentie in volgorde van belangrijkheid: Porter



27

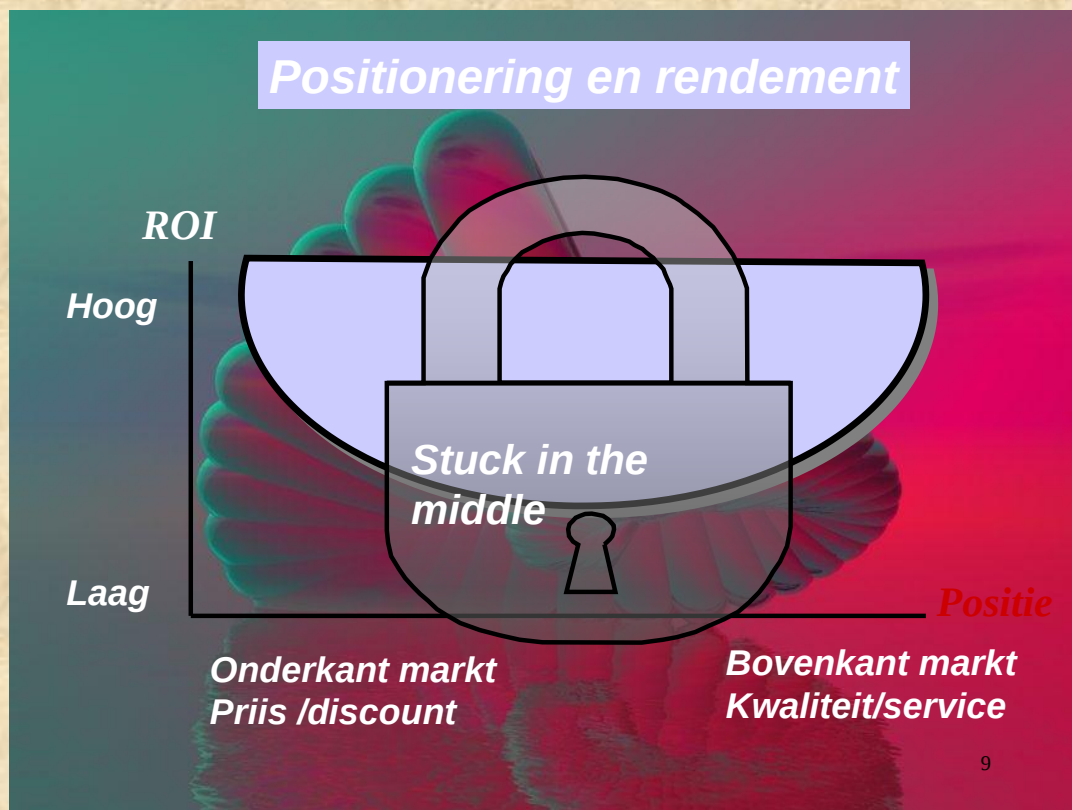
Vooraf grote en middelgrote banken vertonen veel overeenkomsten in hun positionering. Niche banken vallen nog het meeste op, maar verliezen het van de grotere banken als het gaat om toegang. Consumenten vinden toegang via internet belangrijker dan het hebben van een uitgebreid kantorennetwerk.

Bankklanten kijken vooral naar toegang en de geboden service. Bij service gaat het met name om de deskundigheid van het personeel. De beleving van het bankieren blijkt van minder belang. Zo spelen aansprekende commercials, affiniteit met de doelgroep of plezierig zakendoen nauwelijks een rol in de ogen van de consument. Zelfs de prijs die voor bancaire producten wordt betaald, is niet doorslaggevend in de waardering voor een bank. Saillant genoeg is prijs wél de belangrijkste reden om over te stappen naar een andere bank. Volgens de consumenten blijft betrouwbaarheid wel één van de belangrijkste aspecten bij het kiezen van een bank.

^A . Dit blijkt uit onderzoek naar positionering en klantervaringen dat Capgemini en GfK uitvoerden onder de klanten van elf Nederlandse retailbanken.

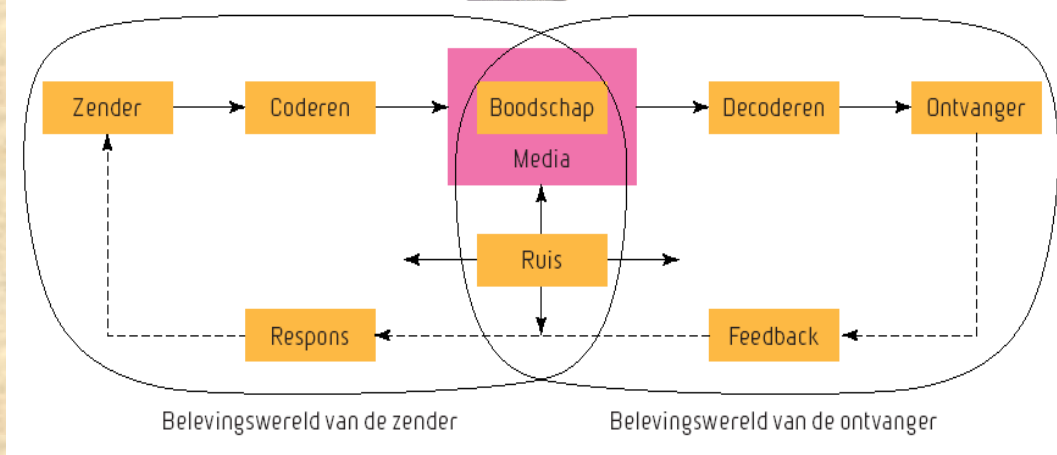
Toegang lijkt vandaag de dag bepalend voor de waardering van een bank. Toegang staat niet gelijk aan het hebben van een uitgebreid kantorennetwerk. De mogelijkheid te bankieren via internet of telefoon weegt zwaarder. De moderne consument wil zakendoen waar en wanneer hem dat uitkomt.'

Een ander bepalend attribuut voor de klantwaardering is service. Volgens de onderzoekers zijn toegang via internet en deskundige service voorwaarden om de concurrentie met nieuwe (online) toetreders voor financiële diensten aan te kunnen. Er is bovendien een scherper profiel van de bank nodig om binding met klanten te verkrijgen. Er is sprake van een grijze muizen syndroom. Daarvoor bestaat maar één oorzaak: er is nooit gekozen. Gevolg is dat dienstverleners allemaal hetzelfde doen als hun concurrenten en vervolgens verzuchten dat klanten alleen nog maar op de prijs letten. Je moet kiezen om gekozen te worden.



De sleutel is toch echt meer aandacht, iets meer doen dan de klant verwacht en je daarin duidelijk positioneren. Het blijft een zaak van vertrouwen winnen en dat doe je niet met advertenties en mailings. Je moet klanten laten ervaren dat je goed bent. En dat horen ze van andere klanten. In de hierboven staande afbeelding staan de meeste banken in de middenpositie waarmee ze zich niet duidelijk genoeg positioneren. Ze zitten ergens tussen de boven en onderkant, sommige iets meer naar de zijkant, maar duidelijk is dat niet. Dan moet je wel met inhoudsloze boodschappen komen om je brandmanagement tot uitdrukking te brengen. Vaak betekent het ook dat je ergens vastzit in die middenpositie waar de winsten het minst zijn. (ROI, return on investment, is het laagste in het middengebied).

Toch moet je de positionering goed communiceren, ondanks alle ruis.

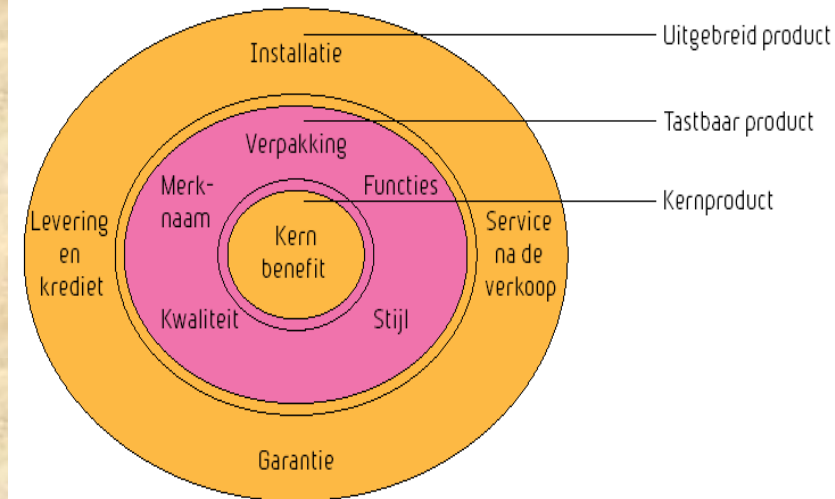


Echter de core business van banken bestaat uit de producten en de daarbij behorende service. Die moet gewoon goed zijn, dat moeten integere producten zijn waar integer personeel een eerlijk advies over kunnen geven. Kwaliteit, transparantie, integriteit en soliditeit zijn daarbij kernbegrippen.

Onzichtbare elementen en de toenemende complexiteit bij de producten van financiële dienstverleners maken het voor de consument steeds moeilijker om de diensten te beoordelen en vergelijken. Promoties gaan daardoor een doorslaggevende rol spelen in het keuzeproces van de consument en daarmee in de marketingstructuur van de dienstverlener. Dit heeft een grote mate van onbewuste beïnvloeding tot gevolg waarbij het core product van financiële instellingen een steeds minder belangrijke rol gaat spelen. In de marketingstructuur is dit immers geen kritische succesfactor meer omdat alle instellingen volgens de beperkte waarnemingsmogelijkheden van de consument, dezelfde homogene dienst aanbieden wat grote gevaren geeft voor wanprestaties.

De producten van de financiële instellingen behoren tot de zogenaamde “unsought goods”. Je denkt er pas aan wanneer het zover is en dan zul je ze met betrekkelijk weinig aandacht kopen. Jazeker kopen, een huis koop je maar een hypotheek en een verzekering ook. Vaak kun je veel meer verdienen op deze bijproducten (hypotheek, verzekeringen) dan op het huis zelf.

Consistent zijn op alle product nivo's



De kernproducten zijn de financiering en zekerheid, het tastbare product zijn de brochures, het merk de mate waarin de producten zijn afgestemd op de wensen van de koper en de buitenste ring bestaat uit het in werking zetten van dit alles en klaar staan met hulp wanneer dat nodig mocht zijn. Alles is dus ontastbaar en de kwaliteit is moeilijk te meten.

\$ 3.5 De promotiemix



De sponsor top 40 2008:

Ieder jaar stelt het Sponsor Magazine een lijst op met daarin Nederlandse bedrijven die het meeste geld vrijmaken voor sponsoring.

- 1-	Rabobank	40.000.000
- 4-	Amro	17.000.000
- 9-	Fortis	9.500.000
-11-	ING Nederland	8.000.000
-34-	Van Lanschot	1.500.000

Dit overzicht is echter gebaseerd op verouderde en onvolledige gegevens, voordat ING de formule 1 sponorde en het Nederlands elftal. Daarnaast is het overzicht gebaseerd op sponsorships in Nederland en niet internationaal. Indien dit alles wordt gecorrigeerd dan blijkt ING in 2008 veruit de hoogste sponsoruitgaven te hebben gehad.

€ 875 miljoen wordt er door de top-25 in Nederland aan sponsoring uitgegeven waarvan 76 miljoen door de hierboven genoemde banken ^Bhet grootste deel hiervan is gericht op sport. Dit is een effectief marketinginstrument dat kan bijdragen aan de naamsbekendheid van een bedrijf, dienst of product. Circa 43% van de bedrijven geeft ongeveer hetzelfde bedrag uit aan extra's rondom sponsoring als het geïnvesteerde bedrag (bron: IEG). Dit geld wordt uitgegeven aan: public relations, interne communicatie, advertenties en hospitality/reizen. Sponsoring bedraagt circa 10% van het totale marketing budget bij 47% van de bedrijven en de verwachting is dat dit bij 38% van de bedrijven zal gaan stijgen. De Return on Sponsorship Investment is bij 54% van de bedrijven gestegen en dat komt voornamelijk door exclusiviteit, on-site mogelijkheden (incentives, meet-and-greet), B2B tussen sponsors onderling en commercials gedurende het event.



De verschillen in positionering van de banken zijn daarmee voor de klant nauwelijks duidelijk en zijn meer op emoties berust dan op rationaliteit. Uit de bovenstaande afbeeldingen van voetbalshirts blijkt dan ook dat de sponsoring van de banken niet van elkaar verschilt, het is gericht op topclubs, op voetbal, op shirtjes en op rood met wit. Van enige onderscheiding is geen sprake, ondank dat de shirtjes rood met wit zijn gekleurd is er toch sprake van een grijze muizensyndroom.

Er is in de financiële wereld sprake van een heterogeen oligopolie. Het is een oligopolie omdat er maar een beperkt of klein aantal aanbieders. Het is heterogeen omdat iedere aanbieder van elkaar verschilt. Door de ondoorzichtigheid van het product en doordat de grote banken zich op dezelfde doelgroepen richten bestaan de verschillen hoofdzakelijk uit de merknaam en dus de promotie die vooral door sponsoring en reclame wordt duidelijk gemaakt.



Realisme en surrealisme lopen hier vloeiend in elkaar over. Michael Bogaerd van de Rabo wielrenner ploeg en Jochem van de reclame samen met zijn verloofde die weer als twee druppels water lijkt op Fatima Moreira van de vrouwen hockeyploeg die eerst voor ABN Amro en later voor de Rabobank het gezicht is gaan bepalen.



Zo zie je dat de positionering van banken niet verschilt. Fatima staat hier nog met het ABN\Amro embleem maar zal even later haar kleding voorzien met dat van de Rabobank kleuren en beeldmerken.

Rabobank stopt eind 2007 met het personage Jochem de Bruin als het gezicht van de bank in zijn reclamespotjes. Hockeyster Fatima Moreira de Melo volgt hem op. Op eerste kerstdag wordt een spotje getoond waarin Jochem zijn vertrek aankondigt en Fatima haar intrede doet in een nieuwe campagne. Jochem de Bruin bepaalde de afgelopen vier jaar de spotjes van Rabobank. Televisiekijkend Nederland zag hem onder meer zijn vader adviseren in zijn keuze voor een bank bij de verkoop van zijn bedrijf, toespraken houden voor een verbaasde menigte over Rabobank als grote internetbank, wijntochten maken en een toast uitvoeren op een huwelijk.

Het afscheid

Op dat huwelijk vindt Jochem, gespeeld door een acteur, zijn grote liefde Inger. Eind dit jaar trouwt hij met de blondine en verhuist naar Zweden, zo is het afscheid van het Rabo-personage in scène gezet.



Sponsoring wordt zoveel mogelijk uitgebuit in reclamespotjes of zoals hier in een brochure over bellen waar Fatima aan mee mag doen. In praktijk blijken de telefoondiensten door de Rabobank te worden uitbesteed waarbij de service sterk te wensen overlaat. Zo'n falend product uit het randassortiment kan voor de Rabobank grote gevolgen hebben ten aanzien van haar imago



Risico's blijven er altijd zeker wanneer je sponsoring zich zo richt op een specifieke persoon. Wanneer de hoofdpersoon ineens bijna uit de kleren gaat en blijkt dat ze niet kan zingen en dat ook nog graag op tv wil voordoen, gaat het imago van de hoofdpersoon conflicteren met het imago van degelijkheid en betrouwbaarheid dat de bank wil uitstralen. Duidelijk is wel op de foto dat er bij Fatima weinig geheime reserves zijn!



Het transparante boegbeeld van de Rabobank: vertrouwen en degelijkheid staan voorop!



De ING sponsort de formule 1 en dat is vreemd voor een bank gelet op het gewenste imago van betrouwbaarheid. Voor de consument is het niet bekend dat ING ook verzekeringsconcerns onder haar hoede heeft waardoor het idee van synergie richting de schade en verzekeringen hier niet aan ten grondslag kan liggen. Het is ook de vraag of een sport met zogenaamde “pitspoezen” wel overeenkomt met het imago van degelijkheid die je bij een bank verwacht. Daarnaast loop je met de formule 1 te veel gevaar dat de boemerang terug komt en het beoogde resultaat er negatief kan gaan worden. Wat moet je nu doen met de naamgeving van de Postbank. Indien dit ook een ING symbool gaat worden ontstaat er een paraplumerk en wanneer het dan misgaat met de formule 1 kan dat schade berokkenen aan het gehele concern! In hoeverre past dat internationale platform van de Formule 1 bij de postbank? Is het wel verstandig om het postbank beeldmerk en positionering zover in de richting de ING te transformeren. Is de formule 1 niet te veel gericht op het creëren van merkenbekendheid zonder dat het voldoende aansluit bij het imago van een degelijke bank die op de centen behoort te passen.



Het automerk Spijker is ook even sponsor geweest van de formule 1. Doordat ondermeer de pitspoezen het image van Spijker beschadigde heeft Spijker zich teruggetrokken uit de formule 1. ING bank heeft daar blijkbaar minder last van! Voor de ING is dit het podium om internationale bekendheid te genereren. Dit is noodzakelijk gelet op de internationale aspiraties van de bank. Daarmee reist de vraag of er geen andere podia zijn dan de formule 1 waarop een bank bekendheid kan verwerven.

ING stopt 100 miljoen euro in Formule 1

17 september 2007

ING investeert jaarlijks tussen de 50 en 100 miljoen euro in de Formule 1. Dit heeft Isabelle Connor, hoofd Formule 1 bij de Nederlandse bankverzekeraar, laten weten tijdens het raceweekend in het Belgische Spa. Zo bericht het ANP.

ING is sinds dit seizoen hoofdsponsor van het Formule 1-team van Renault en sponsort daarnaast veertien van de zeventien races op de Formule 1-kalender. Volgens Conner is de sponsoring in de

hoogste autosportklasse een groot succes, alhoewel het moeilijk te bepalen is wat het exacte resultaat van de sponsoring is.

ING sponsort de formule 1 maar het is natuurlijk de vraag of deze sport met hoge risico's versiert met pitspoezen en glamour wel hoort bij het degelijke betrouwbare imago van een bank. Het is de vraag of spaarders nu wel blij zijn dat hun belegde geld opgaat aan dit soort milieuvervuilende activiteiten. Inmiddels heeft de ING in maart 2009 bekend gemaakt met de formule 1 sponsoring definitief en geheel te gaan stoppen. In de racerij is het immers alles of niets en sport kent daarmee ook zijn verliezers waarmee het effect als een boemerang terug kan slaan. Voor de ING waren de financiële uitgaven ten aanzien van deze miljoenenverslindende tak, niet meer te verantwoorden ten opzichte van de steeds groter wordende behoefte aan overheidssteun



Telemarketing vormt wordt vooral door verzekeringsbedrijven massaal gebruikt om vermoeide consumenten tijdens of net na het eten nog verder te vermoeien met lastige vragen. Het effect is groot, veel consumenten zijn bereid in te gaan op de vriendelijke stem op het ongepaste moment. Dexia heeft er veel polissen mee kunnen verkopen en blijkbaar vindt onze overheid dat dit nog steeds een legitieme manier van verkopen is. Voor verkopen aan de deur (colportage) heb je toestemming nodig maar bellen mag altijd. Ingewikkelde financiële producten met verstrekkende gevolgen voor de lange termijn, worden op deze manier verkocht.



\$ 3.6 Veel, Volle, Vaste, klanten die Vaker komen

Ieder bedrijf probeert zijn afzet te maximaliseren of zoveel mogelijk te verkopen.

De groenteboer doet dat als volgt:

Veel klanten: door een gunstig gelegen winkel in de buurt van andere winkels die aanvullende producten verkopen (slager, visboer) met parkeergelegenheid en een open etalage zodat je de uitgestalde producten goed kunt zien. Op de markt kan het prijsaspect een belangrijke rol spelen om klanten te trekken samen met de harde brul over de markt.

Volle klanten: mag het een beetje meer zijn, je hoort het de groenteboer zeggen. Wanneer je het gevraagde product krijgt aangereikt is de reactie: anders nog iets en wanneer je uiteindelijk alles hebt zal de groenteboer nog vragen of er geen sausje of petesalie bij moet.

Vaste klanten: de groenteboer levert kwaliteitsproducten, de klant krijgt wat hij vraagt en verwacht. Mocht de kwaliteit toch zijn tegenvallen dan zal hij dit graag compenseren met andere betere producten want een vaste klant verlies je niet graag. Met de echte vaste klanten weet de verkoper altijd wel even een praatje te maken.

Vaker komen: Met aanbiedingen in een lokaal krantje zal de groenteboer een regelmatige loop proberen te krijgen waarbij uiteindelijk de klanten komen voor de aanbieding maar weggaan met een volle boodschappentas.

Bij banken verloopt het proces als volgt:

Veel: Voor de dagelijkse geldzaken was de vestigingsplaats belangrijk. De geldautomaat heeft dit echter helemaal overgenomen. Het imago van de bank dat wordt gecreëerd middels de promotiecampagnes vormen een belangrijk instrument om klanten te genereren.

Daarnaast is de prijs op de hoofdproducten (sparen, lenen) relevant wanneer ze ook duidelijk te vergelijken zijn voor de klant. Een hoge spaarrente trekt nieuwe spaarders. De komende tijd hebben de banken veel behoefte aan kapitaal en zal daarmee de strijd om de spaarder losbarsten. De prijzen van hypotheekleningen zijn voor de klant vaak moeilijker te vergelijken omdat er nog allerlei kosten in rekening worden gebracht en de renteberekening per bank anders kan zijn (rente vooruit of achteraf). In Amerika is deze ondoorzichtigheid veroorzaakt door klanten de eerste jaren geen rente aan aflossing te laten betalen waardoor het voor deze ongeschoolde bevolkingsgroep leek alsof ze een cadeau hadden gekregen. Uiteraard werd deze uitgestelde rente in een later stadium fors ingehaald.

Telemarketing is een veelgebruikt en agressief instrument om klanten met ingewikkelde producten op verzekering of beleggingsgebied over de streep te trekken.

Veel klanten genereert een bank ook door direct mail met daaraan gekoppeld speciale producten voor speciale doelgroepen met speciale kanootjes. Denk hierbij aan de jongerenrekening, deze is attractief voor de bank omdat je daarmee een jonge klant binnenhaalt en wellicht later veel gaat verdienen (studentenrekeningen). Sommige bijzonder producten zoals telefoons met de abonnementen zijn louter bedoeld om klanten te winnen.

Vol: De klant die komt voor de hypotheek gaat niet weg zonder de levensverzekering, schadeverzekering en eventueel een beleggingsproduct van Robeco (onderdeel van Rabobank). De klant die komt voor het telefoontje met het abonnement opent ook een rekening. De financiering van de nieuwe auto kan met een lening of leasing en moet dan

gedekt worden met een all risk verzekering van de aan de bank gelieerde verzekeringsmaatschappij. Bij sommige producten zoals de beleggingshypotheek geven dan ook een wurgconstructie te zien waarbij de klant niet meer kan kiezen. Je betaalt provisie en rente over de hypotheek, je betaald provisie en erg veel beheerkosten over de beleggingen en je betaald de premies en provisies voor de noodzakelijke verzekeringen (leven, opstal, etcetera), kortom **K A S S A**



Vast: Dit creëer je door bij de hypotheeken de oversluitkosten hoog te maken, door spaargeld vast te laten zetten, doordat het vaak ingewikkeld is om alle instanties op de hoogte te stellen van het feit dat er een nieuwe bankrekening is (hoe lang duurt dat wel niet bij de belastingdienst!), door veel verschillende producten aan elkaar te linken waardoor het erg ingewikkeld wordt om over te stappen naar een andere bank,

Vaker: Door voortdurend in de beleggings sfeer met adviezen te komen zullen klanten blijven bewegen met hun portefeuille waarmee de klant veel provisie verdient. Zogenaamd onafhankelijke onderzoeksinstituten zoals Iris die zorgen voor de voortdurend wisselende adviezen waarmee beleggers voortdurend in beweging blijven en de banken provisies blijven ontvangen.

Daarmee valt op dat zowel de groenteboer als de bank probeert om de omzet te verhogen met de vier V's. Bij de groenteboer is dat echter openlijk en duidelijk. Het product blijft centraal staan en de klant behoudt het overzicht en inzicht.

Bij de bank gebeurt dat echter heimelijk; je hebt er geen weet van dat de producten zijn gekoppeld en de bedrijven een geheel vormen (ING en nationale Nederlanden, Rabobank voorheen Interpolis), de koppeling heeft een dwingend karakter, de adviezen lijken neutraal en onafhankelijk maar beogen een voordeel voor de bank, prijzen zijn moeilijker te vergelijken, het core product is onduidelijk en de promotie/communicatie is dominant.

Ook zien we dat banken tasbare producten zoals telefoons (hebbedingetjes die gemakkelijk worden verkocht) gaan gebruiken om klanten te winnen en ze aan andere producten te koppelen (je betaalt immers het abonnement via een bankrekening en ook de service verloopt visa versa).



Delta Lloyd Bank veroordeeld wegens koppelverkoop

donderdag 13 mrt 2008

De rechtbank van koophandel van Brussel heeft Delta Lloyd Bank veroordeeld wegens koppelverkoop en misleidende reclame. Delta Lloyd moet het betrokken aanbod stopzetten. De veroordeling is een gevolg van een klacht bij Deutsche Bank tegen de actie van zijn concurrent, die zijn klanten tijdelijk een termijnrekening aanbood met een gegarandeerde bruto rente van 7 %. De voorwaarde was dat de klant minstens eenzelfde bedrag belegde in een ander product van Delta Lloyd Bank, met een minimum van € 5.000 euro. Volgens Deutsche Bank was dat koppelverkoop en was ook de reclame die voor het product gemaakt werd misleidend. (MH)

za 19 apr 2003, 10:04

Protesteer tegen koppelverkoop

AMSTERDAM - Een reclamespotje van Postkrediet lijkt aantrekkelijk. U belt om €20.000 te lenen. Lijkt erg goedkoop, maar is het niet. Postkrediet wil dat Verhaar naast de lening een overlijdensrisicoverzekering en arbeidsongeschiktheidsverzekering afsluit. Verhaar moet hiervoor een aanvullende lening nemen die zijn totale schuld op bijna €32.000 brengt.

Achteraf blijkt Verhaar veel te duur verzekerd te zijn, want de dekking van zijn verzekering was vier keer hoger dan zijn maandlasten. Daaruit blijkt al dat Verhaar een oor was aangenaaid. Bovendien had Postkrediet niet geïnformeerd of hij zo'n verzekering wel echt nodig had en hem er ook niet op gewezen dat hij zo'n verzekering ook elders kon afsluiten. Verhaar had helemaal niets te kiezen en voelt zich daarom achteraf terecht bedonderd.

Waarom gebeurt zoiets? Kredietstunters als Postkrediet, Frisia (beide DSB) en Gelink lokken hun klanten met lage rente. Zij verdienen hun geld vooral met aanvullende producten, zoals verzekeringen. Die leveren enorme provisie op, meestal 40 procent van de verzekeringskoopsom. De verkopers - die vaak een behoorlijk deel van die provisie in eigen zak mogen steken - geven niet graag de indruk dat er iets te kiezen valt. De klant voelt zich onder druk gezet om akkoord te gaan met zo'n aanvullende verzekering en kan daardoor het slachtoffer worden van koppelverkoop. Dat is strijdig met de wet.

Nadat de Geldgids van de Consumentenbond in oktober 2002 dit probleem aan de orde stelde, hebben velen verontwaardigd geroepen dat dit zo niet langer kan, van de Tweede Kamer en de minister van

Financiën tot de toezichthouder Autoriteit Financiële Markten aan toe. Maar stel dat u zich het slachtoffer voelt van een dergelijke truc, wat kunt u er dan tegen doen?

Het hoeft wat ons betreft niet bij mooie woorden te blijven. Vanaf vandaag kunnen leden van de Consumentenbond én abonnees van de Geldgids surfen naar de website van de Consumentenbond (www.consumentenbond.nl). Daar vindt u dan een voorbeeldbrief, waarmee u protest kunt aantekenen tegen de verzekering die u tegelijk met een lening is opgedrongen. U stuurt ons een kopie van die brief én de reactie van de aanbieder en wij zullen nagaan wat de ervaringen zijn.

\$ 3.7 Tenslotte

Sponsoring als middel (platform) voor financiële instellingen en verzekeraars om zich te onderscheiden en daarmee het imago tastbaar en zichtbaar te maken. De uitstraling van Michael Boogerd past uitstekend bij de uitrusting van de acteur in de TV reclame. In vaktermen spreken we daarom van een consistente promotiestructuur. De dominantie in de marketing mix van het element promotie en dus ook sponsoring leidt er toe dat het wezen en dus de core business van de financiële instellingen naar de achtergrond is verdrongen. Het gaat niet meer om het product maar om het imago en dus het merk. Dit zorgt er voor dat er bij de consument zand in de ogen wordt gestrooid. Deze manier van het vermarkten van financiële producten kan geen lange termijn voordeel opleveren indien dat ten koste gaat van soliditeit, transparantie, vertrouwen, en integriteit. Sponsoring wordt daarmee belangrijker dan volwaardige communicatie gebaseerd op juistheid en volledigheid. Ook bij telemarketing kan dit nooit het geval zijn. Het imago en daarmee het gevoel wordt belangrijker dan het kernproduct en belangrijker dan de wensen en behoeften van de klant. Het gaat niet meer om het product, de consument wordt daarmee te weinig kritisch want wat maakt het immers uit. Dit geeft de basis voor wat we nu de kredietcrisis heet.



Zijn natuurprojecten niet een veel beter instrument voor banken en verzekeraars om sponsorgeld in te stoppen? Het is immers duurzaam, integer, solide en maakt werkelijk indruk op een manier die aansluit bij het kernproduct van de bank. Klanten zullen nu erkennen blij te zijn dat hier hun spaarcenten naar toe gaan. Een voorbeeld hiervan is de wijze waarop Fuji in Tilburg het naastgelegen natuurgebied heeft gesponsord middels de bouw van een lange loopbrug en een uitkijktoren. De impact is kleiner en is meer op lange termijn gericht, maar zal zeker een grotere indruk achterlaten bij de doelgroep. De impact kan echter duidelijk verhoogd worden middels de huisstijl en de brochures van de instellingen (sponsoring doe je immers nooit alleen maar altijd samen met ondersteunende communicatiemiddelen). Wie kiest er nu niet graag voor een bank die zich actief inzet voor het milieu. Een natuurgebied dat de naam van een sponsor draagt en waar activiteiten plaatsvinden op het gebied van relatemarketing en waarbij fotomateriaal gebruik wordt in brochure. Alleen al dat imago is voor een financiële instelling onbetaalbaar. “Landgoed de Utrecht” onder Hilvarenbeek is hier een historisch voorbeeld van (opgekocht en opgericht door de Westland Utrecht bank)

De banken gaan qua positionering steeds meer op elkaar lijken waardoor de keuze voor de consument steeds moeilijker wordt. Persoonlijke verkoop (telemarketing), reclame en sponsoring gaan daarmee een steeds krachtiger wapen vormen in de marketingstructuur om een enigszins onderscheidende positie te verwerven.



Positionering geschiedt bij banken merendeels door Promotie. In de rij moet je daarmee dus gaan opvallen met elementen die nauwelijks enige relevantie hebben voor de kwaliteit van je product. Communicatie middels promotie gaat dan een hoofdrol spelen.

Bij de groenteboer kan de consument terugkomen met de mededeling dat de geleverde producten niet aan de eisen voldeden. Ik krijg dan andere groenten of mijn geld terug. Dit laatste heeft dan een betrekkelijke waarde. Ga je een auto kopen dan krijg je Bovag garantie en weet de verkoper dat de gemaakte winst bij verkoop pas kan worden gerealiseerd na de garantietermijn. Een snel praatje over een auto met verborgen gebreken heeft hier geen zin, je ziet de auto vanzelf weer terug voor reparatie. Maar bij financiële producten ben je gebonden na het zetten van de handtekening en de effecten zijn pas bij lange termijn zichtbaar.

Daarbij is het zo dat er sprake is van zogenaamde unsought goods, de klant wil graag dat huis maar is niet zo geïnteresseerd in de hypotheek en die verzekeringen. Dit geeft grote gevaren waardoor de consument juist voor deze producten beter beschermd moet worden. Het is de vraag of ook de overmatige bestedingen aan promotie binnen de financiële sector, gelimiteerd moeten worden.

Het enorme belang van het imago in de financiële sector kan zich zoals we met de kredietcrisis zien ook als een boemerang gaan gedragen. Het zorgvuldig opgebouwde image kan in zeer korte tijd en in een snel tempo zich tegen de organisatie keren wanneer er onrechtmatigheden aan het licht komen.



Chronicle / Frederic Larson

De core business van financiële instellingen bestaat uit het product. In praktijk is dit het meest vage onderdeel van de marketingmix verhuuld in een mist van vage uitingen in de promotiesfeer.

Even een intermezzo voor een goed doel: .

Jaarlijks 50.000 slachtoffers. 50 doden.



De keuze is aan ons. Stop kindermishandeling

www.stopkindermishandeling.nl



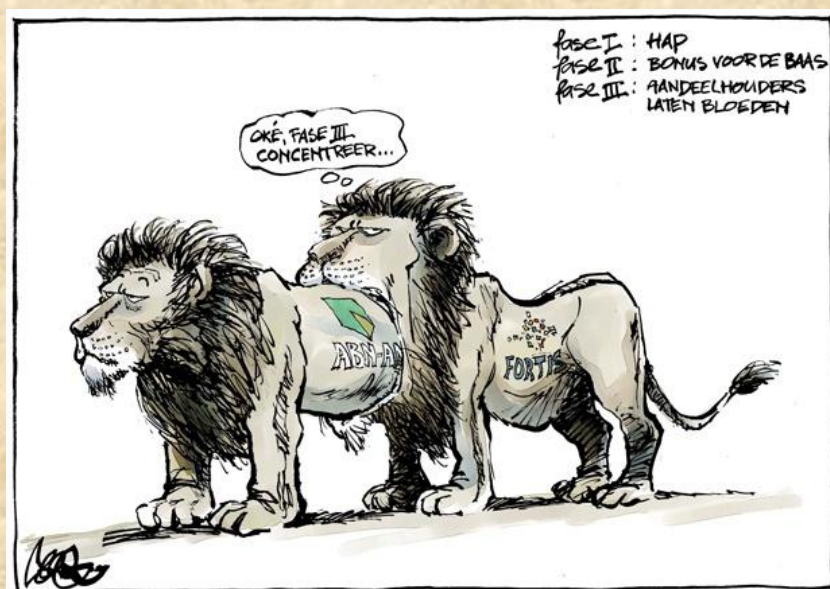
Hoofdstuk 4 Risicostructuren

In een wereld op zijn kop



De kredietverlener staat met een SOS-vlag staat te zwaaien omdat de boot gaat zinken. Met de cartoon wordt bedoeld dat door de kredietcrisis (subprime) de kredietverlener een te groot risico heeft genomen waardoor zij en de kredietnemer allebei te onder gaan. Verder valt er in de cartoon te zien dat de krediet verstrekker doet alsof hij veel zwaarder is getroffen dan de eigenhuis bezitters. Terwijl die laatste met lege handen (zonder huis) op straat staan.

De winst van een onderneming en daarmee het rendement van een belegging is mede afhankelijk van de grootte van het risico. Hoe groter het risico des te groter het rendement zou moeten zijn. Steeds weer komen de financiële instellingen met valse berichtgevingen betreffende de schades als gevolg van de crisis. De geheime reserves zijn in eerste instantie gebruikt in het voorjaar van 2008 om de werkelijke schades te verdoezelen. Bij Fortis werd keer op keer beweerd dat het bedrijf een gezonde financiële structuur had. Maar iedere keer bleken steunoperaties noodzakelijk en kwamen de leugens aan het daglicht. De gezonde financiële delen werden uiteindelijk door Bos uit het concern opgekocht waardoor de ABN Amro in Nederlandse overheidshanden kwam en daarmee werd gered.



In de kredietcrisis is gebleken dat het element risico een ondergeschoven kind is geweest in de informatieverschaffing naar beleggers en kopers van huizen en de daarbij behorende hypotheek. Rentes van hypotheek blijven immers dalen en de waardes van huizen niet stijgen en daarbij kunnen de waardes van aandelen in beleggingshypotheek kunnen ook dalen waardoor kopers aan het eind van de looptijd van de hypotheek nog met een flinke schuld blijven opgezaald.

Bij het door mij bezochte symposium in het voorjaar werd vanuit de zaal terecht de vraag gesteld: “Waarom hebben wij geen inzicht in hetgeen jullie met onze spaarcenten doen”. Dit hoofdstuk tracht een analyse te even van het element risico. Het is daarmee op sommige gedeeltes een vrij theoretisch hoofdstuk.

Het begrip risico

Risico is de kans dat een gebeurtenis plaats vindt vermenigvuldigt met het gevolg van die gebeurtenis en de kans dat een bepaald scenario waarin de eerder genoemde kans plaatsvindt voorkomt

Je kunt als ondernemer met twee verschillende visies het risico tegemoet treden:

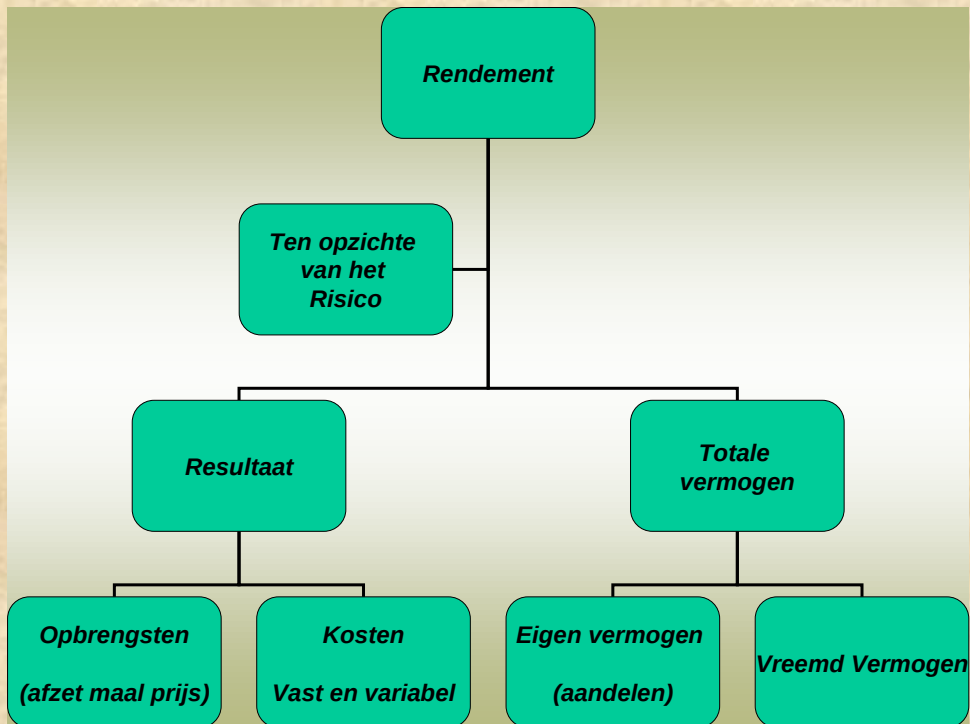
-1- Een ondernemer heeft een maximaal risico voor ogen waar hij niet boven gaat en probeert dat te combineren met een zo hoog mogelijk rendement. Dit was de strategie van de financiële instellingen tot voor kort

-2- Of je streeft naar een rendement en probeert dat zo te realiseren dat het risico geminimaliseerd wordt.

Bij huidige strategie is door de financiële instellingen het maximale risico overschreden doordat de staatsobligaties te weinig rendement opleverden en men daardoor een strategie van diversificatie ging volgen. Men koos men voor een onverantwoord hoog risico om daarmee het rendement op te krikken en koos voor zowel een nieuwe markt als een nieuw product dus voor de diversificatiestrategie. De bestuurders kregen hierdoor hoge bonussen en de stakeholders (belanghebbende in de onderneming zoals: de aandeelhouders, spaarders, werknemers, de overheid) liepen daarbij veel risico.

Onverantwoord hoge risico's zonder dat de belegger of spaarder dat kon zien, waren het gevolg. De onderneming en dus ook de financiële instellingen behoren te streven naar een behoorlijk rendement (de winst ten opzichte van het eigen vermogen) ten opzichte van een aanvaardbaar risico. Dat betekent dat er een bovengrens moet zijn ten aanzien van het risico. Een bank en een belegger wil wel risico lopen maar niet onbeperkt veel. Als dat zo is dan handelt een bank conform de lange termijn strategie.

\$ 4.2 Risicoanalyse



Het bovenstaande overzichtje toont dat risico onlosmakelijk is verbonden met het rendement. Een bedrijf met veel vreemd vermogen heeft weinig buffer om slechte tijden te overleven immers de kas ontvangsten nemen dan af terwijl de aflossingen en rentebetalingen doorgaan (“geen vet op de botten”). Het bedrijf is dan ook vooral gevoelig voor stijgende rente en dalende opbrengsten indien er sprake is van een risicovolle vermogensstructuur met veel op korte termijn opvraagbaar vreemd vermogen.

Ook de kostenstructuur bepaalt de invloed van een recessie op het bedrijf. Vaste kosten reageren niet op een daling van de opbrengsten, ze gaan gewoon door terwijl de variabele kosten meedalen wanneer de afzet daalt en dus geen centje pijn veroorzaken. Ook bezuinigingen zijn moeilijker door te voeren indien er sprake is van lange termijncontracten en investeringen. Bedrijven met een hoofdzakelijk vaste kostenstructuur zijn dus conjunctuurgevoeliger.

Tenslotte bepalen de doelgroepen (klanten) ook in grote mate het risico samen met de wijze waarop de marketing deze doelgroep heeft benaderd. De opbrengsten moeten voldoende zijn verspreid over verschillende solide doelgroepen wil er sprake zijn van een gezond bedrijf. Ook de prijsgevoeligheid (prijselasticiteit) binnen de klantenkring is relevant. Zeker in tijden van recessie kunnen klanten fel reageren op prijs cq renteverhogingen.

Met marketing krijg je wat je geeft, agressieve verkoopmethodes met leugens en bedrog die vooral zijn toegespitst op elementen die voor de klant niet relevant zijn in plaats van het kernproduct; geven ook klanten die niet loyaal zijn aan de onderneming en het onderste uit de kan zullen halen.

Hiermee bepalen ondermeer de vermogensstructuur, de kostenstructuur en de structuur van de klantenkring, het risico van de onderneming en daarmee de invloed van de externe gebeurtenissen. Al deze elementen zijn door de onderneming zelf te beïnvloeden, ze behoren tot de interne structuur

In praktijk bestaat het investeringsrisico uit de volgende onderdelen:

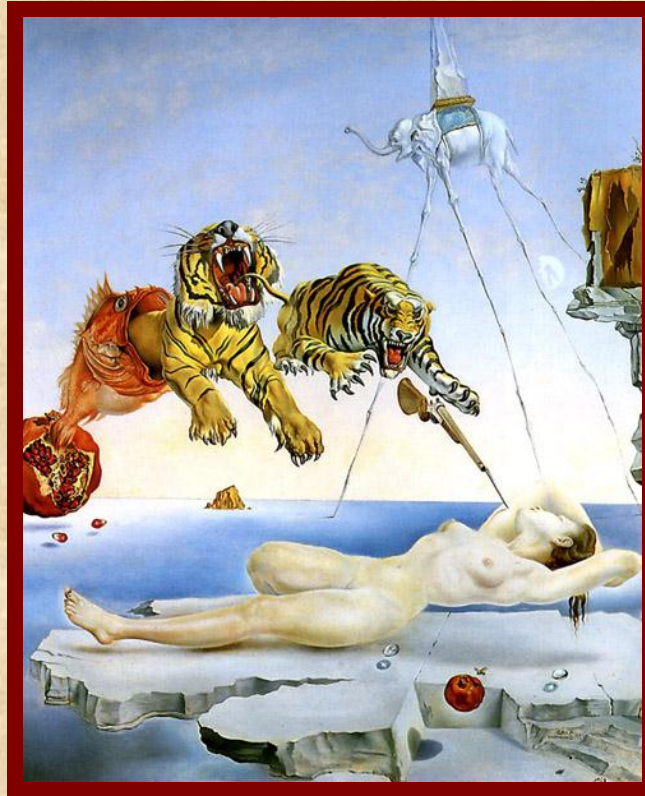
-1- Blootstelling: Het maximale verlies dat geleden kan worden. Een bank die een lening verstrekt, stelt zich bloot aan een verlies dat zo groot is als het bedrag van de lening. Maar de meest waarschijnlijke schade die ontstaat. De grootte van het risico is in feite het product van waarschijnlijkheid en impact., De blootstelling van de hypotheek was groot, ze zijn inmiddels geheel op een creatieve wijze weg geboekt ondermeer via de geheime reserves.

-2- Volatiliteit: de onzekerheid van de toekomst. Hoe beweeglijk zijn de prijzen? Hoe groot is de kans dat de markt instort? De hypotheekmarkt is bijvoorbeeld meer volatiel dan de markt voor creditcardleningen. Ondanks dat een groter percentage creditcardleningen 'slecht' is, is dit aantal beter te voorspellen/minder volatiel dan de hypotheek op de huizenmarkt. Huizenbezitters zijn kredietwaardiger, maar de huizenmarkt als geheel is meer volatiel. Wat weer eens bewezen werd tijdens de crisis op de Amerikaanse hypotheekmarkt in de zomer van 2007.

-3- Waarschijnlijkheid: de kans op sommige gebeurtenissen is zo groot, dat de anticipatie erop gewoon lopend beleid is. Denk aan de genoemde slechte creditcardleningen, die door banken worden ingecalculeerd. Andere risico's echter zijn incidenten die hopelijk nooit voorkomen, zoals ongelukken en brand. Maar ook voor die gevallen moet een plan van aanpak klaarliggen. De waarschijnlijkheid van het niet na kunnen komen van de hypotheek verplichtingen, was erg groot. Er was sprake van variabele rente bij deze hypotheek en de kans dat de rente tijdens de dertig jarige looptijd een keer zou stijgen was 99,9%

-4- Impact, de impact of grootte van een risico wordt niet uitgedrukt als de maximale schade die kan ontstaan. Deze was voor de bank: de waarde van de lening (het nominale bedrag) ten opzichte van het onderpand (het huis) dat steeds verder ging dalen door de massale verkoop van huizen

Risico wordt bepaald door de interne structuur van de financiële sector vermenigvuldigt met de externe gebeurtenis. Structuren zijn intern en daardoor te beïnvloeden middels het beleid van het management. Externe gebeurtenissen zijn niet te beïnvloeden als ondernemer en als consument, maar zijn anderzijds wel van invloed op het voortbestaan van de onderneming. De interne structuur bepaalt de mate waarin deze gebeurtenissen impact hebben op de onderneming en op jou als mens.



Swot analyse

Elk risico is weer op een andere manier opgebouwd. Daarom eerst enkele kernbegrippen. Swot analyse met Strength Weakness, Opportunities en Threats



De interne structuur wordt bepaald door de mate waarin de sterktes en zwaktes die in een bedrijf voorkomen, vermenigvuldigt met het belang er van. Hier kun je als ondernemer invloed op uitoefenen. Het zijn zaken waar je als ondernemer voor kiest, bijvoorbeeld:

- De interne organisatie (het mc Kinsey 7's model is hierbij te gebruiken);
- De positionering in de markt; doelgroep, product en techniek
- De implementatie van de marketing mix;

- De effectiviteit en dus de doelgerichtheid van deze mix;
- De efficiency en dus de doelmatigheid van de organisatie;
- Het personeelsbeleid (piramidestructuur);
- De mate van transparantie;
- Het imago en daarmee het vertrouwen;
- De kwaliteit van het product;
- De portfolio mix van beleggingen die onderling een negatieve covariantie; geven (een straatventer met voorraad ijs voor warm weer en voorraden wafels voor koud weer);
- De implementatie van vernieuwingen;
- De integere verkoopmethodes met duidelijke informatie;
- Het beloningssysteem (bonussysteem)
- En zoals eerder vermeld: de kostenstructuur, de vermogenstructuur en de samenstelling van de klantenkring



Met risico's kun je heel bewust omgaan!

Op de externe gebeurtenissen (kansen en bedreigingen) heb je totaal geen invloed. Zij zijn onder te verdelen in de Netsop gebeurtenissen: (natuur, economie, techniek sociologie, overheid en politiek). Recessie, wanbetaling van klanten, instorten van de huizenmarkt, verdere stijging van de euro ten opzichte van de dollar, afschaffen van de hypotheekafrek van de inkomstenbelasting, de beperking van de lijfrenteafrek, stijging van de prijzen van grondstoffen, verhoging van concurrentie doordat andere banken gaan fuseren dalende rente, de onjuiste controles en beeldvorming vanuit de door piramidevormige accountants kantoren, de opkomende recessie, het domino effect binnen de financiële wereld:

- opkomende economieën zoals in Azië;
- presidentsverkiezingen in Amerika;
- Instorten huizenmarkt;
- Inflatie;
- Dalende dollar, stijgende Euro, olieprijsen;
- De korte rente ten opzichte van de lange rente;
- Stagnerende groei van de economie;
- Opwarming van de aarde;
- De emotioneel reagerende consument,

Een risico door een gebeurtenis hoeft dus nog geen groot risico te betekenen voor de onderneming. Wanneer de kans van een gebeurtenis tamelijk groot is, maar het nadelige effect ervan heel klein blijft door een goede structuur, dan is totale risico niet al te groot en kun je in alle rust de toekomst tegemoet gaan. In dit geval kiest de ondernemer voor een aanvaardbaar risico en probeert daarmee de winst te maximaliseren en zorgt voor een solide interne structuur.

Stel dat het vertrouwen in het monetaire stelsel daalt dan kan het zijn dat de banken met goede interne structuren hier nauwelijks last van hebben. Deze goede structuur wordt dan bepaald door: de mate van transparantie (doorzichtigheid door goede en eerlijke informatie), door een goede solvabiliteit (gezonde financiering), een goed imago door een integer promotiebeleid, goede en eerlijke producten (hypotheken), door een gezond verloop in het personeelsbestand waardoor er voortdurend nieuwe visies en kritiek een belangrijke rol spelen bij vernieuwing. Een duidelijke positionering in de markt waardoor het voor de klant ook duidelijk is met wat voor een soort bank ze te maken hebben en snappen waarom deze bank wellicht iets meer rente vraagt voor de lening maar anderzijds ook een hogere servicegraad heeft met een hogere betrouwbaarheid.

De meeste banken hebben een beursnotering en staan daarmee in de belangstelling van beleggers. In goede tijden geeft dat voordelen maar met de kredietcrisis werkt dit als een boemerang. Het vertrouwen in de bank is af te lezen uit de waarde van het aandeel en uit het verloop onder de klanten. Dit kan nu als een mes naar twee kanten gaan snijden want berichtgevingen over klanten die massaal weglopen hebben weer gevolgen voor de koers en andersom. Ook blijkt dat beursgenoteerde onder druk van de aandeelhouders (die hoge rendementen willen zien op het aandeel) ook meer risico's gaan nemen. Rendement en risico gaan immers hand in hand. Fortis kwam met name in problemen door de forse afschrijvingen op de Amerikaanse rommelhypotheken. De waarde van ondernemingen wordt bepaald door de aandelenkoers en wanneer die veel schommelt en dus een hoge standaarddeviatie heeft, is dat een teken dat er ook veel risico's bestaan.

De Rabobank is niet beursgenoteerd en blijft dus veel meer buiten de negatieve berichtgevingen inzake de crisis. De Rabobank heeft echter wel degelijk ook verliezen moeten incasseren door de crisis maar doordat de Rabobank niet beursgenoteerd is zijn ze ook minder transparant en is de berichtgeving inzake het wel en wee veel minder. Het is de vraag of een zelfstandige bank niet verplicht zou moeten worden om een openbare beursgenoteerde vennootschap te worden. Spaarders hebben immers ook belang bij transparantie en die is veel groter bij een beursgenoteerd bedrijf.

Risico's in de beloningsstructuur

Ook de beloningsstructuur is in deze kredietcrisis natuurlijk relevant. Het inmiddels alom verfoeide bonussysteem is meestal bedoeld om een prikkel te geven voor de. Verkopers van hypotheken verkochten veel aan armlastige Amerikanen waarvoor ze een hogere bonus kregen. Later bleken die hypotheekbanken in problemen te komen, omdat de klanten hun maandlasten niet meer konden betalen. De ondergang van deze banken legde de kiem voor de huidige kredietcrisis.

Prestatiebeloning is een teken van wantrouwen, lokt manipulatie uit en stimuleert het nemen van te grote risico's. De kredietcrisis is daarvoor een bewijs. Een bonusregeling voor bankiers werkt als een blinde vlek voor risico. Bankieren wordt nu net raceauto's, nog net met een toeter maar zonder rem.



Mensen harder laten lopen in de goede richting, is het doel van prestatiebeloning. In de praktijk zorgt een al te forse prestatiebeloning er echter voor dat mensen te hard lopen in de verkeerde richting.

Een bestuurder die beloond zal worden met bonussen zal eerder geneigd zijn langlopend contracten af te sluiten immers die verlagen de kostprijs (het is bijvoorbeeld goedkoper wanneer je iets voor lange termijn huurt en dat contractueel vast legt) maar geven wel meer vaste kosten waardoor het kosten dekkingspunt in de onderneming pas bij een hogere afzet wordt bereikt, waardoor de risico's van de onderneming toenemen. De bestuurder wordt voor dit gedrag beloond omdat op korte termijn de winsten zullen toenemen en dus zijn bonus. Het is uitermate vreemd om een beloning van een manager die strategisch moet handelen, af te stemmen op de winst van een zeer korte termijn, namelijk die van het afgelopen jaar. Dat is een beloning voor operationele en tactische inspanningen, niet voor de strategie van het bestuur.

Dit heeft ook plaatsgevonden in Amerika bij de hypotheeken die bestemd waren voor de arme bevolking. Deze mensen hoefden pas na enkele jaren de rente en aflossing te betalen en door de agressieve verkoopmethodes traptten daar veel Amerikanen in. Toen er wel rente moest worden betaald was deze flink gestegen en hadden de bestuurders van de banken hun bonussen al binnen. De gevolgen van de hoge risico's kwamen nu voor rekening van de nieuwe bestuurders (Arnall was toe al weg en had zijn schapjes op het droge) en natuurlijk de onwetende arme Amerikaan die nu zijn huis moest verkopen tegen een veel lagere opbrengst. Ook de bestuurders van onze banken kochten roekeloos deze hypotheeken in grote pakketten als belegging met hoge winsten op korte termijn.



Lippens van het Fortis concern die maar bleef beweren dat alles prima in orde was. Wat te grote bonussen zoal met je uiterlijk kunnen doen!

Prestatiebeloning is een teken van wantrouwen:

- *lokt manipulatie en gaming uit,*
- *stimuleert het nemen van te grote risico's (met revenuen die - toevallen aan managers en tegenvallers die voor rekening komen van aandeelhouders),*
- *is nauwelijks gebaseerd op kwalitatieve maatstaven*
- *is gericht op korte termijn.*

In praktijk zijn het niet alleen de prestaties, maar ook de persoonlijkheid van de medewerkers die bepalend zijn voor de hoogte van de bonussen. Werknemers die ondernemend, assertief en dominant zijn en daarbij hun eigen belang centraal stellen, weten een hogere beloning te bemachtigen. Daarnaast vindt bijna iedere werknemer dat hij beter presteert dan het gemiddelde. Iedereen denkt te kunnen scoren indien je een bonus krijgt. Uit allerlei onderzoek is echter gebleken dat medewerkers ook zonder bonus goed gemotiveerd blijven.

Daarnaast bestaat de misvatting dat een verkoper snel elders aan de slag zou kunnen en een bonussysteem hem meer aan de onderneming bindt. De mobiliteit van werknemers is beperkt, de relatie met de klanten en de werkgever is dominant. Bonusregelingen zijn daardoor geen oplossing om werknemers extra te belonen en ze daarmee aan het bedrijf te binden. Personeelsmanagers moeten het heft in handen nemen en met een oplossing komen voor dit probleem dat met de kredietcrisis aan de oppervlakte is gekomen.

De huidige kredietcrisis illustreert dat het in de financiële wereld draait om de afweging tussen het rendement en het risico. Rendement komt expliciet en helder terug in de bonusregeling, maar risico's juist niet. Het gevolg is een blinde vlek in regelingen voor risico's. Overal waar verkopers een wortel krijgen voorgehouden, ontstaat een botsing tussen het eigen belang en het belang van de onderneming. Daarbij is het zo dat de bonussen een beloning zijn voor het succes op korte termijn (de afzet) terwijl in het geval van de hypotheek de producten juist zijn bedoeld voor de lange termijn. De behoeftes en wensen van de klant worden daarmee volledig in de wind geslagen. Tevredenheid na het zetten van de handtekening telt niet meer mee in de marketingmix, de bonus is immers binnen.

Of je er nu van houdt of niet, risico's zijn onlosmakelijk verbonden met ondernemen en helemaal met het bankieren. Met elke lening die een bank verstrekt wordt een risico gelopen. Uiteraard calculeert de bank deze risico's in: een bepaald percentage van de leningen is nu eenmaal 'slecht'. De kosten hiervan worden gewoon geraamd en uiteindelijk weer verwerkt in de prijs van de lening: de rente. Het punt is dat elke

onderneming moet beseffen dat risico's moeten worden geanalyseerd en ingecalculeerd. Ook als deze risico's niet zo gemakkelijk in geld zijn uit te drukken.



Sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

De eerste twee behoren tot de interne structuur van een land en een bedrijf en zijn daarmee zelf te bepalen. De laatste twee behoren tot de externe structuur. De natuur heeft hierbij een dominante invloed.

Waar veel om draait is de risk-reward-trade-off^C. De kern van discussies over risico is altijd te herleiden tot deze risk-reward trade-off. Dat is de verhouding tussen wat er op het spel staat en de hoogte van de opbrengsten. Meestal geldt dat hoe meer er ingezet wordt, des te meer er gewonnen kan worden. Het bepalen van de hoogte van de 'inzet' is niet alleen een kwestie van wiskunde, maar ook van doelen stellen. In snel groeiende of zeer concurrentie gevoelige markten kan een riskante aanvallende strategie met grote investeringen de beste zijn. Daarbij wordt het risico genomen dat het bedrijf binnen een paar jaar failliet is. Er was immers dringend behoefte aan hoger renderende producten omdat staatsobligaties niet meer het gewenste rendement gaven. Daarnaast is er sprake van een oligopolie waarbij de banken elkaar snel kopieerden met producten, markten en de positionering middels agressieve verkoopmethodes.



^C **Er zijn beroepsgokkers die hun geld verdienen met Blackjack. In casino's waar dat nog kan, tellen deze gokkers de kaarten die uit het spel zijn. Na enige speeltijd heeft de gokker een kennisvoordeel ten opzichte van de bank. Hij kan dit uitbuiten door hoog in te zetten als de kaarten gunstig voor hem zijn, en laag als de kaarten ongunstig zijn. Op de lange duur, met heel veel geduld en ijver, kan de gokker op deze manier zijn pensioen bij elkaar spelen.**

Hij moet daarbij een strategische keuze maken over de hoogte van zijn inzet bij gunstige kaarten. Zet hij te hoog in, dan loopt hij het risico zijn beginkapitaal er door een reeks pechkaarten doorheen te jagen. Hij moet ook niet al te bescheiden inzetten, omdat hij dan tientallen jaren nodig heeft om een flinke winst op te bouwen.

Wat is voor de beroepsgokker dus de risk-reward-trade-off? Het is de relatie tussen kans op faillissement en de geschatte hoogte van de winst binnen een bepaalde termijn. Gaat hij, gegeven een bepaald beginkapitaal, voor de trade-off waarbij de kans op faillissement 20 procent is, met daarbij een verwachte winst van 4 ton binnen drie jaar? Of kiest hij voor het koppel 5 procent kans op faillissement en een verwacht kapitaal van 1 ton binnen drie jaar?

De Ansoff matrix, de hypotheeken in Amerika waren nieuw voor een nieuwe doelgroep dus er was sprake van diversificatie gekoppeld aan een zeer agressieve marketing aanvalsstrategie.

Risico = interne structuur X externe gebeurtenis

Het meest gunstige scenario:

Gunstig risico = Sterktes X Kansen

De volgende factoren vormen kansen voor de bank:

faillissementen bij andere banken die nu tegen een lage waarde overgenomen kunnen worden, opkomende economieën zoals oost europa en Azië, de steeds sterker wordende Euro die straks internationaal de functie van de dollar gaat overnemen

Ongunstige risico = Zwaktes X Bedreigingen

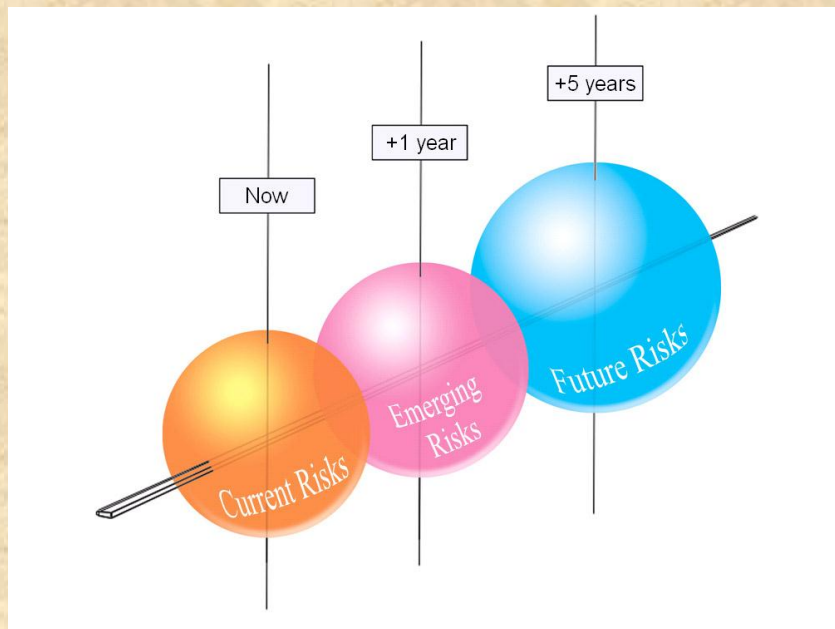
Dit meest ongunstige scenario is voor de financiële instellingen uitgekomen, waarbij de interne zwaktes bestonden uit: slecht rendement op de obligaties, te weinig know how van de nieuwe doelgroep, te weinig know how inzake de mogelijke effecten van de nieuwe hypotheekvorm, de piramidevormige structuur van het bankwezen, het ontbrekende negatieve covariantie met de andere beleggingsvormen, het gebrek aan vertrouwen door de ontbrekende transparantie van het bankwezen, de volatiliteit van de beleggingen, en de agressieve verkoopmethodes die werden gebruikt.

\$ 4.3 Portfolio en risicomanagement

Iedere ondernemer, dus ook een financiële instelling en verzekeraar streeft naar een rendement (dus de winst ten opzichte van de investeringen) met een aanvaardbaar risico. Wanneer het risico hoger wordt verlang je als aandeelhouder van een bedrijf een hogere beloning en dus een hoger rendement. Een maatstaf voor risico wordt gevormd door de volatiliteit (schommelingen) van de winst. Schommelingen geven onrust en veel onrust moet worden gecompenseerd door een hogere winst per aandeel. Dit risico is te meten, met behulp van een berekening van de standaarddeviatie. Hoe lager die standaarddeviatie is des te minder schommelingen er zijn, dus des te minder risico er voor de belegger is, dus des te lager is daarmee de dividendbehoefte is. Bestuurders hebben immers belang bij stabilisatie van dit risico. Hiervoor zijn risicoanalyses noodzakelijk.

Een risicoanalyse kan worden gebruikt voor: Een betere beheersing van risico's. De risicoanalyse richt zich hierbij op het inzichtelijk maken van de belangrijkste risico's. Om deze risico's aan te pakken worden vervolgens maatregelen in kaart gebracht. Een eenmalige inventarisatie van de risico's is echter niet voldoende. Voor een betere beheersing van risico's zal de stap naar risicomanagement gezet moeten worden, waarbij de uitgevoerde risicoanalyse als eerste stap geldt.

- **Het stellen van prioriteiten:**
Door het uitvoeren van een risicoanalyse ontstaat inzicht in de belangrijkste, meest risicovolle onderwerpen. Hierdoor kunnen vragen worden beantwoord als: aan welke onderdelen moet meer aandacht besteed worden?
- **Het ondersteunen van een beslissing**
- **Het uitvoeren van een risicoanalyse kan helpen om te komen tot de keuze voor bijvoorbeeld een alternatief, een bepaalde contractvorm of een strategie.**



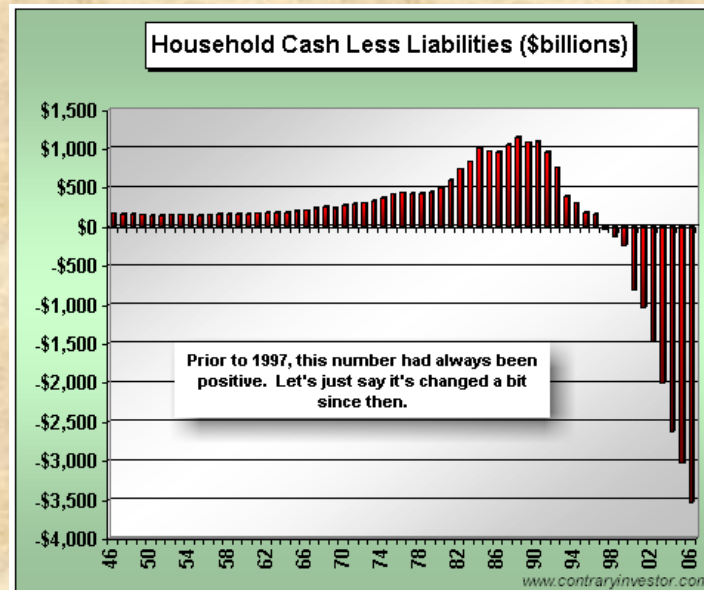
Risicomanagement start met een Risicoanalyse. Hierin worden gestructureerd risico's geïnventariseerd en geprioriteerd (belangrijke dingen eerst, dat is effectiviteit). Expliciet aandacht wordt gegeven aan de mogelijk oorzaken van risico's, die in een breed scala aan gebieden liggen, verschillend van politiek/bestuurlijk, organisatorisch, juridisch, technisch, financieel, ruimtelijk of maatschappelijk. Na het inventariseren van de beheermaatregelen voor de belangrijkste risico's en het vaststellen van deze beheersmaatregelen, zorgt goed Risicomanagement ervoor dat de maatregelen ook daadwerkelijk uitgevoerd en geëvalueerd worden.



Met risicomanagement probeer je ook je risico's te spreiden in je personeelsstructuur. "Mannen en vrouwen zouden gelijk in het management verdeeld moeten zijn. Mannen onder elkaar vertonen immers machogedrag, topmannen neigen naar narcisme; hoe groter hoe beter. Riskant gedrag kan in de financiële wereld prestige opleveren. Een mannencultuur bevordert riskant gedrag. Meer vrouwen in de financiële wereld kunnen een matigende invloed hebben op het machogedrag van mannen"(aldus onderzoek van Piet Keizer van de Universiteit van Utrecht).

\$ 4.6 Het gevolgde risico beleid van de financiële instellingen in praktijk

In Amerika zijn de financiële instellingen vanwege winstbejag onrechtmatig veel in een nieuwe vorm van hypotheek gaan investeren met een volstrekt nieuwe doelgroep (diversificatiestrategie). De daaruit voortvloeiende hypotheekcrisis kan nog veel verder gaan richting leasing, creditcards en studie leningen. De vraag is nu hoe dit heeft kunnen gebeuren met al die toezichthoudende instanties en de kennis betreffende het risico management.



Achteraf bleek dat in een groot aantal gevallen leningen waren verstrekt die achteraf gezien slechts, zowel vanuit de huiseigenaar als vanuit de financier gezien, als uitermate roekeloos te kwalificeren waren. Onder meer bleek dat er op grote schaal was uitgegaan van onjuiste gegevens over de financiële positie van de aanvrager, die zeker niet altijd aan de aanvrager te wijten was. Vertrouwen vanuit de klant speelt hierbij een rol voor de emotioneel reagerende en onwetende consument die iedere dag zijn geld verdient door hard te werken en vooral veel te sjouwen en op een hele vriendelijke en integere wijze. Hij doet dat naar zijn klanten op de zaak en verwacht dat eigenlijk ook van een groot bedrijf. Zijn eigen integriteit en tekort schietend wantrouwen maken de consument tot een gevoelig slachtoffer voor financiële wanprestaties.

Hoe gemakkelijk het is om met financiële producten consumenten om de tuin te lijden blijkt ook wel uit het feit dat bij alle spaarvormen die gekoppeld zijn aan verzekeringen (spaarloon bij spaarfondsen, spaarhypotheken, lijrenten, et.). Het zo is dat de tussenpersoon zijn volledige provisie vangt uit de betaling van het eerste aantal termijnen, maar de consument weet dat meestal niet. Dat betekent bijvoorbeeld voor een spaarfonds dat je na twee jaar nog niets hebt opgebouwd omdat dit geld in de zak van de tussenpersoon is verdwenen. Is het wel moreel verdedigbaar dat een bank meedoet aan dergelijke praktijken terwijl de spaarders hier niets van weten? Hiermee wordt immers onze Nederlandse samenleving ook verweven met Amerikaanse praktijken die eigenlijk het daglicht niet waardig is. Het is dus al met al weer een de wereld op zijn kop, waar blijft de integriteit

Onvolkomenheden in computermodellen die banken gebruiken voor het inschatten van risico's zijn mede de oorzaak van het losbarsten van de kredietcrisis. Deze waren gebaseerd op de ervaringen van de laatste twee decennia, een periode van euforie zoals Greenspan het uitdrukte. In de modellen was onvoldoende rekening gehouden met uitdagendere economische omstandigheden en ze waren ook niet getest op perioden van economische neergang.

Bovendien waren de gegevens die in de modellen werden ingevoerd vaak niet accuraat, stelde Greenspan. Zo hielden ze geen rekening met de ware aard van de beleggingen

die banken elkaar doorverkochten, waardoor het zicht verloren ging op het feit dat beleggingen in feite bestonden uit hypotheek aan bevolkingsgroepen die niet kredietwaardig waren. De kwaliteit van de beoordeling werd in de modellen niet als risicofactor opgevoerd. Dat mag achteraf merkwaardig heten, gezien het feit dat de kredietbeoordelaars nauw betrokken waren bij het ontwerpen van de bankproducten die nu voor de problemen zorgen. Transparantie en internationalisering van de beoordelingsmodellen zou hiervoor een oplossing kunnen genereren.



Vijf vertwijfelde pinguïns langs de Afrikaanse kust. Dat is de winnende foto van de tweede editie van de National Geographic fotowedstrijd in de categorie natuur. De hebzucht en daarmee de toenemende consumptie van de mens zorgen voor een opwarming van de aarde waardoor er voor deze pinguïns geen plaats meer is. De risico's voor deze dieren worden steeds maar groter waardoor ze in vertwijfeling gaan zoeken naar oplossingen die er voor hun helaas niet zijn.

Daarnaast maakten veel Amerikaanse banken in grote mate gebruik van vreemd vermogen (de bevolking doet dat immers ook.) Zij maakten gebruik van de zogenaamde hefboomwerking, wanneer het rendement op de investeringen hoger is dan de rente die je moet betalen op leningen, is het gunstig om veel te lenen in plaats van met eigen geld te werken. De mate waarin je hiervan gebruik maakt noem je het effect en dat bepaalt weer de mate waarin je risico loopt. Want wanneer de rente stijgt of het rendement op de opbrengsten daalt, werkt deze constructie echter als een boemerang. Bestuurders zijn echter uit op bonussen en dus rendementen op korte termijn. Deze rendementen zijn op korte termijn flink op te krikken door intensief gebruik te maken van de hefboomwerking. Het risico van die gevaarlijke boemerang is dan voor je opvolger.

Het onderstaande artikel is in Maart 2008 gepubliceerd door de auteur van dit boek en heeft een grote voorspellende waarde gehad!

'Banken nemen te veel risico's met spaargeld'

zaterdag, 29 mar 2008 11:03 | Brabants Dagblad

TILBURG - Exclusief vele vindingrijke illustraties beslaat zijn manifest al 130 A-4tjes. De Tilburgse bedrijfsconoom, marketeer en hogeschooldocent drs. **Paul van Kempen** (49) rondt dezer dagen zijn digitale boek ("een paar laat ik er wel drukken") af onder de titel 'Financiële structuren in een wereld op zijn kop'. Het is een analyse van de huidige kredietcrisis in relatie tot de gebrekkige informatie, financiële structuren en de integriteit van banken en verzekeraars.

Diverse financieel specialisten in de Tweede Kamer heeft hij al de nodige hoofdstukken toegestuurd als achtergrond voor het debat over de kredietcrisis dat aanstaande donderdag in de kamer plaatsheeft. Van Kempen schrijft en praat als docent, maar is volgens eigen zeggen aan dit boekwerk begonnen vanuit een 'gevoel voor rechtvaardigheid'.

"Ik ben altijd bezig voorbeelden te zoeken voor mijn lessen en dan vind ik dat je ook kritisch moet kijken naar de wijze waarop zaken in de praktijk worden uitgevoerd. Dan vraag ik me bijvoorbeeld af: wie is aansprakelijk voor de afzet van financiële producten die mensen aan de onderkant van de samenleving in de problemen brengen? En waarom weten wij als consument niet dat de banken met ons spaargeld investeren in zaken die risicovol zijn?" Het ontbreken van transparantie in de banken- en verzekeringswereld betekent volgens Van Kempen ook dat de consument niet kan kiezen bij wie zijn spaargeld het veiligst is.

"De Autoriteit Financiële Markten waarschuwt consumenten wel voor onverantwoorde beleggingsproducten, maar niet voor onverantwoordelijke risico's die banken nemen. Eigenlijk rommelen ze maar wat aan." De drijfveer om van zijn zoektocht naar de achtergronden een boek te maken, deed Van Kempen op na bezoek aan een seminar over de kredietcrisis. Daar kreeg hij van deskundigen geen antwoord op zijn vraag wat de relatie is tussen de boekhoudkundige verslaggeving inzake de hypotheekcrisis en de geheime reserves bij banken.

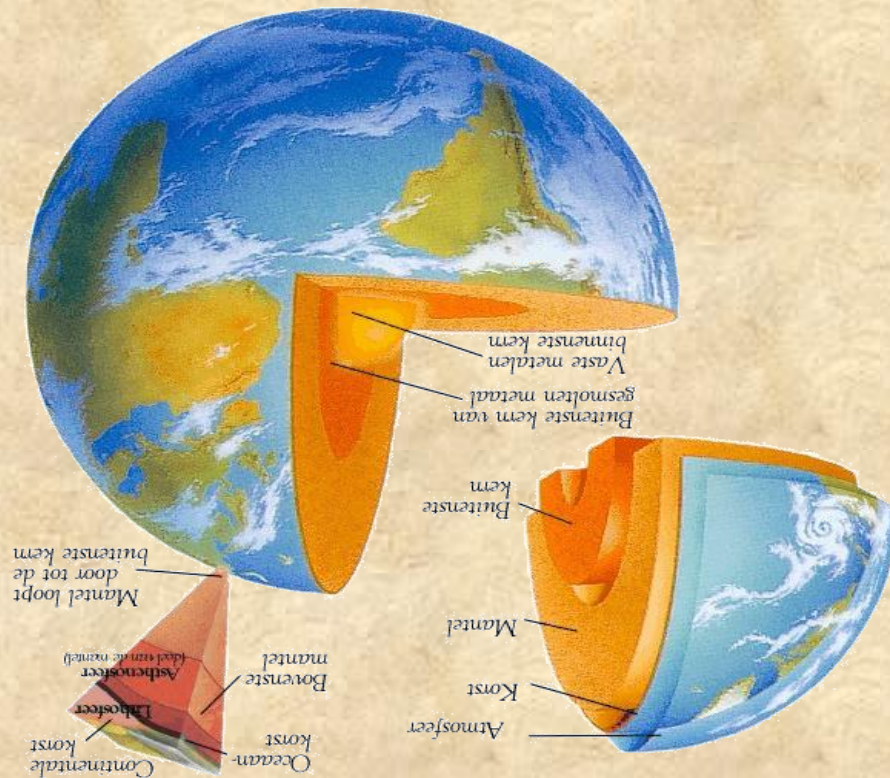
"Ik ben zelf maar op zoek gegaan naar het antwoord." Van Kempen, die zelf 5 jaar een bedrijfsadviesbureau had, probeert in zijn analyse aannemelijk te maken dat de Nederlandse banken buiten het zicht van accountants om geheime reserves hebben als 'appeltje voor de dorst'. Reserves die ze nu ingezet hebben om de verliezen op de hypotheekcrisis voor het klantenvertrouwen acceptabel te houden. Geld dat opzij is gezet door onderwaarderingen van bezittingen of in tijden dat de banken er baat bij hadden hun hoge winsten voor de buitenwereld af te romen. Klanten klagen als de winsten te hoog zijn.

"Is dat erg om naast open en stille reserves ook geheime reserves te hebben, zolang op een gegeven moment met de fiscus wordt afgerekend?" Ja, voor het vertrouwen in ons democratisch systeem is het erg voor de gek gehouden te worden. Banken geven veel geld uit aan dure promotiecampagnes die vertrouwen naar de klant moeten uitstralen, terwijl ze tegelijkertijd allerm minst transparant zijn in hun doen en laten. Het gevaar dat we in onze hedendaagse maatschappij niet alles kunnen zien, is groter dan de kredietcrisis op zich. Het gaat om grote instanties die ons vertrouwen hebben en dat niet verdienen.

"Op de vraag of Van Kempen de aanwezigheid van geheime reserves kan bewijzen zegt hij: "Nee, niet door controles, wel door logische beweringen." Zo verwijst hij onder meer naar een tv-interview in januari j.l. met oud-minister Zalm van Financiën die zegt: "Alle Europese banken geven aan dat ze eigenlijk heel weinig last hebben van deze crisis, maar het heeft ook sterk te

maken met de wijze waarop je straks omgaat met de waarderingen die je op je balans hebt staan.

" Als de kredietcrisis zich uitstrekt naar de creditcardschulden en leasecontracten zal het dan ontstane domino-effect volgens Van Kempen pas de werkelijke schade blootleggen. In zijn boek besteedt de hogeschooldocent ook een hoofdstuk aan onderwijs. "Dat legt de basis voor het denken van onze toekomstige managers en ik vind dat we meer moeten investeren in het kritisch effectief denken."



Het zijn de structuren die de invloed en daarmee de risico's van de gebeurtenissen bepalen.

Hoofdstuk 5 Informatiestructuren

In een wereld op zijn kop

Wat was nu de achtergrond van mijn vraag op het belegging -seminar inzake het verband tussen geheime reserves en de hypotheekcrisis? De vraag waardoor er zoveel tumult in de zaal ontstond.

- *Wat is informatie en wat zijn reserves eigenlijk?*
- *Wat geheime reserves zijn bij banken?*
- *Op welke wijze waarderen banken hun beleggingen?*
- *Wie houden er toezicht op de kwaliteit van de informatie?*

5.1 Informatie en reserves

Informatie wordt vaak verward met de begrippen gegevens en/of kennis. Hoewel deze begrippen veel met elkaar te maken hebben, zijn ze niet hetzelfde. Gegevens zijn rauwe feiten of symbolen. Gegevens worden pas informatie wanneer de gegevens een betekenis hebben voor de ontvanger. Een verzameling informatie dat met een bepaald doel overgedragen dient te worden wordt ook wel 'boodschap' genoemd. De kwaliteit van informatie wordt bepaald door de:

<i>juistheid:</i>	<i>klopt de informatie wel?</i>
<i>volledigheid:</i>	<i>krijgen we wel alle informatie?</i>
<i>tijdigheid:</i>	<i>krijgen we de informatie op tijd?</i>
<i>bevoegdheid:</i>	<i>is de persoon wel gerechtigd?</i>

In marketing termen betekent kwaliteit: datgene geven wat klanten ook verwacht en dus wat klanten op prijs stellen. Dat betekent dat je niet moet onderpresteren, maar ook niet over presteren (meer dan volledig willen zijn). Wanneer je teveel informatie geeft hindert dat de klant in zijn besluitvorming, de keuze wordt moeilijker en hij ziet door de bomen het bos niet meer. Daarnaast is het zo dat de vele vaktermen zoals in het jaarverslag een Babylonische spraakverwarring kunnen geven bij de doelgroep van het verslag. Daarbij kan een belegger ook een onjuiste indruk krijgen van de identiteit van de onderneming, Die dure presentatie van dat jaarverslag met al de luxe erbij kunnen ook de vraag oproepen van is dit wel nodig, ze zullen wel veel aan mij verdienen. In een gewone winkel gaat de klant dan al gauw redeneren: ze zijn niet voor niets zo duur! Om nu de kwaliteit van de informatie in de jaarrekening te kunnen beoordelen komt hier eerst een verhelderend stukje theorie welke relevant is voor het probleem.

Er bestaan open, stille en geheime reserves:

Soort reserve	open	stil	geheim
Is het bestaan zichtbaar?	Ja	ja	nee
Is de grootte zichtbaar?	Ja	nee	nee

De open reserves kun je precies op de balans zien en dus lezen. Ze ontstaan uit winstreserveringen, agio (verkoop van aandelen boven pari), herwaarderingen van bezittingen die meer waard zijn geworden). De grootte en het bestaan van deze reserves zijn dus duidelijk.

Daarnaast zijn er de stille reserves die wel duidelijk laten zien dat ze er zijn maar waarvan niemand weet hoe groot ze zijn. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer je op een gebouw snel afschrijft binnen de fiscaal toegestane regels waarna het gebouw nog maar voor 1 euro op de balans staat. Dit is dan een symbolisch bedrag en iedereen die het mooie gebouw aanschouwt weet wel dat dit niet kan. De werkelijke waarde is veel hoger dus het bedrijf staat er in werkelijkheid financieel beter voor dan dat de cijfers zeggen. In tijden dat het slecht gaat met een bedrijf kunnen ze dan de verliezen naar de buitenwereld oppoetsen door deze wel te tonen maar daarnaast de gebouwen maar weer omhoog te gaan waarderen. Je krijgt dan berichten in de trant van: de verliezen zijn beperkt gebleven doordat de olievoorraden zijn opgewaardeerd. Dit is een vorm van window dressing.



Window dressing

Net als de dames in Amsterdam probeer je op belangrijke momenten zo mooi mogelijk voor het raam te staan. De balans is een momentopname, een foto en dan ga je gewoon even heel mooi poseren.

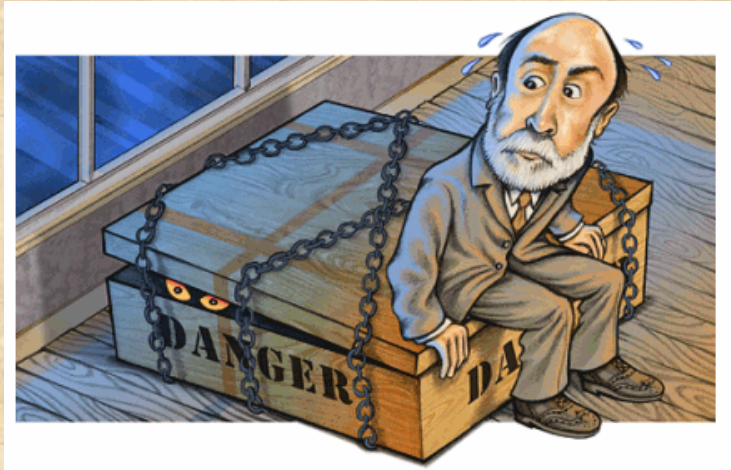
Zo zie je ook soms dat bedrijven met een slechte liquide positie eind december geld kunnen bijlenen om dat begin januari weer terug te storten bij de bank. De verhoudingsgetallen waarmee je de liquiditeit kunt beoordelen worden daardoor gunstig beïnvloed omdat dan de relatieve verandering het grootste is bij het laagste getal namelijk de liquide middelen en niet het vreemd vermogen op korte termijn.

Een ander voorbeeld van window dressing is wanneer een bedrijf erg veel schulden heeft waardoor de verhouding met het eigen vermogen scheef loopt. Je verkoopt dan gewoon bezittingen, lost daarmee je schuld af en huurt of least de bezittingen gewoon weer terug (sale and lease back). Om dezelfde reden als hierboven is nu je vermogenspositie gunstiger bij de kengetallen zoals de bedrijven die in hun jaarverslag presenteren. Het is volkomen legaal en de winst verandert er niet door omdat de kosten er niet veel meer op worden (het zijn nu leasekosten in plaats van rente en afschrijvingen). Maar de verplichtingen zie je nu niet meer op de balans maar alleen op de resultatenrekening. De kengetallen waarmee dit valt te ontdekken zijn moeilijker te interpreteren en worden zelden in een jaarverslag gepubliceerd.



Bij het onderwaarderen van solide bezittingen kunnen geheime reserves ontstaan. Schatten die pas jaren later aan het daglicht komen en waarmee verliezen kunnen worden weg geboekt.

5.2 Geheime reserves.



Bernanke van de Amerikaanse Centrale Bank bewaakt zijn geheimen.

Zowel het bestaan als de grootte van geheime reserves zijn niet te zien doordat je de bezittingen onderwaardeert op een onopvallende manier. Je kunt aan de debetzijde van de balans dan niet zien en ook niet hard maken dat er bezittingen zijn die ondergewaardeerd zijn.

Zo heeft indertijd de voorzitter van Philips Timmer wel eens gereageerd op de kritiek als zou Philips te veel schulden hebben. Hij zei toen dat wanneer Philips een van zijn divisies zou verkopen, alle schulden van het hele concern zouden kunnen worden afgelost. Dat wilde dus zeggen dat blijkbaar een onderdeel van het Philips concern sterk ondergewaardeerd op de balans stond. Philips had indertijd meer vreemd vermogen dan eigen vermogen en dus was het eigen vermogen in werkelijkheid veel groter dan waarvoor het op de balans stond vermeld, omdat er een divisie sterk was ondergewaardeerd. Welke divisie dat was heeft Timmer hardnekkig verzwegen maar vermoedelijk was dat de divisie componenten. Er is immers geen technisch product in de wereld, van welk merk dan ook meer te verkrijgen, zonder dat er Philips componenten in zitten. Het is daarbij erg moeilijk om al die octrooien van uitvindingen ten aanzien van de componenten te waarderen.

Bij geheime reserves kun je dus niet of nauwelijks zien of ze bestaan en zeker niet hoe groot ze zijn. Het waarderen van immateriële activa (goodwill, octrooien, patenten, licenties, vergunningen) is een zeer ingewikkelde zaak en wordt daarom maar vaak vermeden door ze niet op de balans te zetten. Maar in tijden dat het wat slechter gaat kun je eventueel wel de ene bezitting opwaarderen ten koste van de verliezen op de andere zonder dat dit via de verlies en winst rekening wordt geboekt en dus zonder dat het direct zichtbaar is. Je maakt bij wijze van spreken een journaalpost: octrooien /aan/ dubieuze vorderingen op debiteuren .



Window dressing en geheime reserves in jaarverslagen geven tezamen een mysterieuze indruk.

Dit is dan een vorm van window dressing want je laat op het belangrijke moment wanneer je voor het raam staat (het moment waarop de cijfers moeten worden gepubliceerd) niet het echte verlies zien maar je poetst dat weg met winsten die je in het verleden niet hebt geboekt maar in het geheim hebt bewaard voor dit soort momenten. Een appeltje voor de dorst waardoor er geen paniek uitbreekt op de beurs ten aanzien van dit aandeel. Grote schommelingen van een koers geven immers een groter risico en verlagen daarmee de waarde van het aandeel of verlangen een hogere winst om dit risico te compenseren.



Ook ijsbergen laten maar een gedeelte van hun waarde zien!

\$ 5.3 De waardering van de beleggingen door financiële instellingen

Nu rijst de vraag hoe dit toch allemaal kan terwijl er zoveel controlerende accountants zijn en controlerende overheidsinstanties. Daarvoor is het noodzakelijk om te weten dat er ook verschillende soorten jaarrekeningen zijn namelijk de fiscale en de commerciële (openbare). Zo is er de fiscale jaarrekening die bedoeld is om ermee het belastbare inkomen te bepalen. Het is een economisch belang om je winsten voor de fiscus zo laag mogelijk te houden omdat je anders veel belastingen moet gaan betalen die een aanslag kunnen gaan plegen op je liquiditeit. Deze liquide middelen heb je nodig om de groei te kunnen blijven financieren. Je moet wel uiteindelijk de belasting betalen maar dat is dan veel later en dat betekent dat je een rentevoordeel hebt waarmee je ook weer je huidige vermogenspositie kunt gebruiken voor verdere groei. De fiscus vormt daarmee met name in het midden en kleinbedrijf vaak in de periode van enkele jaren na de start de aanleiding waardoor veel kleinere bedrijven in liquiditeit- moeilijkheden komen. Wat je dus ziet is dat er bij de fiscale jaarrekening volop stille en geheime reserves voorkomen want je schrijft gewoon zo snel mogelijk af en boekt alle kosten die van de fiscus zijn toegestaan.



Creatief boekhouden

Daarnaast is er de commerciële jaarrekening waarbij je de aandeelhouders en de klanten probeert te overtuigen van de kwaliteit van het concern. Daarbij hebben bestuurders de neiging om dit wat beter voor te stellen dan wat het werkelijk is. Ze proberen winsten op te voeren of verliezen weg te poetsen want het resultaat van de onderneming is hun verantwoording en ook het resultaat van hun inspanningen. Daarbij worden bestuursleden vaak beloond voor hun inspanningen met bonussen en opties waardoor ze een gedeelte van de winst boven op hun toch al zo hoge salaris krijgen. Logisch dat je dan dus erg je best doet om de bezittingen van het bedrijf wat hoger te waarderen en schulden of risico's te verzwijgen waardoor het eigen vermogen en dus de winst er weer mooi uit ziet voor dit jaar.



De doelgroep van de commerciële jaarrekening is ondermeer de aandeelhouder. Echter het uitgeven van aandelen heeft voor een bank niet zo veel zin. Waarom zouden banken aandelen uitgeven om geld binnen te krijgen ter financiering van de bezittingen, het spaargeld is immers ruimschoots aanwezig. Daarnaast is het bankwezen kapitaalextensief. Het zijn wat computers en die mooie gebouwen maar dat staat in geen verhouding met het geld wat er in omgaat. Voor een verzekeringsmaatschappij geldt hetzelfde.

Echter bij verzekeringsmaatschappijen is wel behoefte aan risicodragend vermogen en dus aandelen. De verzekerde risico's zijn bij elkaar opgeteld enorm groot en de aandeelhouder kan dan worden gebruikt als een appeltje bij een grote ramp. Er kan dan gebruik worden gemaakt van niet volgestorte aandelen. In praktijk zitten de verzekeraars en de banken vaak in een structuur (consortium). Daarnaast worden verzekeringen in grote pakketten opnieuw verzekerd door grote herverzekeraars zoals Swiss-re en Munich-re. Er ontstaan daarmee piramide constructies waarbij het niet meer duidelijk is wie nu wat verzekerd.

Eigenlijk zijn dus de spaarders de belangrijkste doelgroep voor het maken van een commerciële jaarrekening en de vragen op het seminar waren dan ook zeer terecht: is het wel integer om te beleggen in hypotheeklen die bestemd zijn voor de onderkant van de Amerikaanse samenleving die daarmee ernstig wordt gedupeerd. De andere vraag vanuit de zaal waarom er geen inzicht is in deze transacties van de bank voor de spaarders is daarmee ook terecht gesteld. Ik wil niet graag dat mijn spaargeld wordt gebruikt voor dit soort dubieuze praktijken waarbij arme mensen worden verleid onder dubieuze voorwaarden allerlei hypotheeklen te nemen waar ze later last van krijgen.

Daarnaast is het logisch dat de klanten, vooral degene die geld lenen van een bank het helemaal niet leuk vinden dat hun bank weer zo veel winst heeft gemaakt. Dat vind je zeker niet leuk in een tijd dat de rente zo hoog staat en die weer verder wordt verhoogd. Enige jaren geleden ontstond hierdoor behoorlijk wat commentaar in de trant van: "die banken maken maar steeds meer winst terwijl wij maar steeds meer rente moeten betalen". Juist in periodes dat de rente hoog is verdienen de banken het meest doordat dan de marges erg hoog zijn.

Al deze op wantrouwen gebaseerde opmerking worden beïnvloed door het bestaan van de geheime reserves. Alle cijfers en dus ook de kengetallen kloppen immers niet bij het bestaan van geheime reserves. De cijfers zijn namelijk gebaseerd op een balans en een verlies en winstrekening die niet klopt. Voornamelijk de kengetallen betreffende de

balans zijn erg gevoelig voor window dressing omdat de balans nu eenmaal een momentopname is, een foto en niet een film over een hele periode. Zo zijn de waarden van artikelen bij de clubwinkels in het betaalde voetbal; zoals de petjes en de sjaaltjes enorm hoog kan in tijden dat de club kampioen gaat worden en waardeloos bij dreigende degradatie.

De theorie die de grondslag vormt voor de waardering- problematiek is dan ook afkomstig uit de jaren zestig van de vorige eeuw en sindsdien nauwelijks is veranderd. De inflatie is immers laag zodat hierover weinig interessants meer te bedenken valt en de problemen zoals die ten aanzien van het waarderen van petjes en sjaaltjes zijns eigenlijk allemaal onzin.



Het is immers de uitslag van de wedstrijd en de reacties van de grillige consument die de waarde bepaald. Dus waarderen we ze in praktijk maar tegen de kostprijs of inkoopprijs maar we weten dat de waarde eigenlijk gewoon wordt bepaald door het moment van de dag. IJsjes zijn immers bij warm weer veel meer waard dan met koud weer.

Het goochelen met cijfers in de jaarrekening werd bevestigd door ex minister Zalm in het programma van Pauw en Witteman. Hij zei toen:

"Alle Europese banken geven aan dat ze eigenlijk heel weinig last hebben van deze crisis, maar het heeft ook sterk te maken met de wijze waarop je straks omgaat met de waarderingen die op je balans hebt staan. Je kan een lening hebben waarvan je nu zegt dat zou ik nu nooit meer zo doen en er wil ook niemand meer het bedrag van die lening geven als ik zeg je mag hem van mij hebben. Maar zolang het betaald wordt schrijf ik niet af. Dat is een benadering, dat is een conservatieve benadering. Maar je kunt ook zeggen ik heb de risico's destijds onderschat, ik moet toch die lening wat minder waarde toekennen op mijn balans"



De conservatieve manier is de waardering tegen kostprijs of inkoopprijs, de andere manier is de waardering tegen de huidige marktwaarde. Eigenlijk zou het zo moeten zijn dat ondernemers voorzichtig waarderen dat wil zeggen de laagste van de twee. Bij het inkopen van financiële producten geldt de inkoopprijs dus als waardemaatstaf op de balans totdat de markt instort en daarmee de marktwaarde substantieel lager wordt. Daarmee neem je op tijd je verliezen en laat je dit ook keurig aan de buitenwereld zien.

Hierover is binnen de accountancy weinig discussie; deze waarderingsproblematiek zoals Edwards en Bell hem beschreven in 1961 is nauwelijks meer is veranderd en valt onder het zogenaamde voorzichtigheidsbeginsel^D

De theorievorming in zake het waarderingsprobleem wordt vanuit de wetenschap ook niet zo interessant gevonden. Er is immers weinig inflatie en de problematiek zoals het waarderen van de beleggingen bij banken is erg specialistisch. Dat zouden de banken zelf maar eens goed moeten onderzoeken om rampen en crisissen te voorkomen.

Het is voor mij dan ook een raadsel waarom dit nu niet is gebeurd en zelfs Zalm hier openlijk over praat. Dit is geen conservatieve waardering maar gewoon fraude. De jaarrekening behoort immers een getrouw beeld te geven van de werkelijkheid. Verliezen behoor je immers meteen te nemen en dus moeten de uitstaande hypotheekleningen zo snel mogelijk worden afgeboekt ten laste van de verliezen en winstrekening in tijden dat de huizenmarkt zo in elkaar dondert. Er mag hier geen sprake zijn van vrijblijvendheid in de trant van: och de ene bank doet het zus en de andere bank doet het zo, maakt niet uit, als ze maar wat doen. Het is dan ook de vraag of de schade die de crisis heeft veroorzaakt zoals die eerder werd weergegeven in hoofdstuk 2, inderdaad de waarheid benadert.

In het voorjaar werd de schade van de crisis getaxeerd op 700 miljard en toen leek de crisis voorbij, in de zomer krijgen we alleen berichten over een kwakkelende economie, en hoge olieprijs en in de herfst blijkt het verlies ineens 1.400 miljard te bedragen en stort de beurs compleet in. In het voorjaar moest toch het verlies op de hypotheekmarkt en de aanverwante markten al lang bekend zijn geweest. Dit was zelfs voor de insiders in de financiële wereld en dus ook voor instanties als DNB al begin 2007 voorspelbaar. Wat is er gebeurd, wat hebben we gemist aan informatie? Het manipuleren met informatie is in de financiële wereld een gewoon-goed. Van de IJslandse Spaarbank zou al in de zomer 2008 bekend zijn geweest dat deze bank insolvent was. De Nederlandse Bank heeft dit echter niet bekend gemaakt omdat anders deze bank al in de zomer failliet zou zijn geweest en dit een kettingreactie had kunnen geven naar andere banken en dus de malaise die we nu in de herfst meemaken was dan al in de zomer gebeurd. Met alle goede bedoelingen heeft De Nederlandse Bank dus informatie verzwegen. Dit gebeurt dus ook met de informatie van andere banken. De werkelijke verliezen worden zoveel mogelijk verzwegen en verborgen om de slechte gevolgen voor

^D voorzichtigheidsbeginsel Het voorzichtigheidsbeginsel is een van de basisregels bij de winstbepaling van rechtspersonen. Het voorzichtigheidsbeginsel houdt in dat de balanswaardering van activa en passiva voorzichtig plaatsheeft. Dit komt bijvoorbeeld tot uiting in de vraag of bepaalde uitgaven als kosten in de winst- en verliesrekening van het lopende jaar worden meegenomen of (voor meerdere jaren) op de balans worden geactiveerd, indien niet zeker genoeg is of de betreffende uitgave zal resulteren in toekomstige inkomensvorming. Een voorzichtige inschatting zal in een dergelijk geval resulteren in het nemen van de kosten via de winst- en verliesrekening. Ook komt het voorzichtigheidsbeginsel tot uiting indien uitgaven weliswaar op de balans worden geactiveerd, maar als de levensduur van het activum voorzichtig wordt ingeschat

het vertrouwen en daarmee voor het monetaire stelsel, te voorkomen in het monetaire stelsel. Vertrouwen in de financiële wereld komt te voet en gaat te paard.

17 miljoen euro afgeboekt vanwege de kredietcrisis.

6 maart 2008-03-29

Dat heeft de verzekeraar donderdag bekendgemaakt bij de presentatie van de kwartaalcijfers. Aegon heeft niet afgeboekt op de subprime portefeuille van 2,9 miljard euro. De afschrijving van 17 miljoen euro heeft betrekking op beleggingen in aandelen en obligaties. Wel heeft Aegon in het vierde kwartaal voor 190 euro moeten afboeken via het eigen vermogen. Het gaat om riskante investeringen in de Amerikaanse subprime hypotheekmarkt, beleggingen die tegen subprime aanzitten en daaraan gerelateerde producten als CDO's. Over het gehele jaar kwam deze afboeking uit op 487 miljoen euro. Bestuursvoorzitter Don Shephard (foto) spreekt in een toelichting op de cijfers lovende woorden uit over de kwaliteit van de beleggingsportefeuille. "Van onze de ceo. **Dat de afschrijvingen beperkt zijn gebleven komt volgens Shephard omdat nog geen wanbetalingen zijn ontstaan op deze investeringen.** Het Haagse concern blijft daarmee redelijk verschoond van problemen. Eerder meldden andere Nederlandse financiële concerns, zoals ING, Rabobank en ABN Amro, afwaarderingen van 1 tot 1,4 miljard euro, deels via de balans en deels via de winst- en verliesrekening. Van de huidige subprime-portefeuille van Aegon wordt een bedrag van 400 miljoen euro nader bekeken door kredietbeoordelaars, zegt financieel bestuurder Jos Streppel. "Als ze hun advies over deze beleggingen neerwaarts bijstellen, kunnen ze ook minder waard worden. **Maar wij schrijven producten pas af als we denken ons geld niet meer terug te krijgen. Bij onze gehele subprime-portfolio is dat niet het geval."**

De nettowinst van Aegon is in het laatste kwartaal van 2007 uitgekomen op 648 miljoen euro. Dat is een daling van 26 procent ten opzichte van de 880 miljoen euro een jaar eerder. In een toelichting op de cijfers zegt Aegon dat de nettowinst voornamelijk is geraakt door de dalende dollar ten opzichte van de euro. Aegon genereert ongeveer twee derde van de activiteiten in de Verenigde Staten.



Wel kun je ten aanzien van de waarderingsproblematiek bij stijgende marktwaardes voorzichtig blijven. Ajax hoeft immers zijn voorraad petten en sjaaltjes niet te gaan opwaarderen wanneer ze twee wedstrijden achter elkaar winnen. Wanneer Crujff immers weer eens beslist om te vertrekken dan zijn ze weer minder waard. Dit zijn dan de geheime reserves die kunnen ontstaan en dat is de legale manier van conservatief boekhouden die Zalm bedoelde. Dus wat Zalm beweerde bij het programma van Pauw en Witteman klopt niet, dat is geen conservatieve waarderingsmethode maar is een frauduleuze manier van verslaggeving. Zodra bekend is dat de marktwaarde van bepaalde bezittingen, beleggingen in hypotheeklen behoort te dalen en de vooruitzichten geen gunstigere perspectieven geven dan behoort je ze af te waarderen of in ieder geval vermeld je dit tenminste duidelijk in de toelichtingen van het jaarverslag. De informatie geeft dan geen getrouw beeld meer van de werkelijkheid.

Hiermee geeft Zalm aan dat het goochelen met cijfers leidt tot volkomen andere informatie en dat blijkbaar de accountants en de toezichthoudende overheidsinstanties met hun controles hier weinig invloed op hebben. Ook geeft Zalm aan dat dit fenomeen hem bekend is en doet alsof er niets aan de hand is. Vanaf welk moment ga je over van het waarderen tegen inkooprijzen naar het waarderen tegen de veel lagere marktwaarde zoals die dan al lang bekend is. Daarmee zijn we allemaal voor wat betreft de informatie in de jaarrekeningen overgeleverd aan de willekeur van de bestuurders van banken.

Ook is het niet of nauwelijks mogelijk andere belangrijke informatie in de jaarrekening van een bank te vinden. Zo is risicospreiding een belangrijk begrip voor iedere belegger en spaarder. De risico's op langere termijn bepalen immers de waarde van de activa. Hoe meer risico's je neemt met een belegging hoe lager je deze waardeert. Echter indien je er voor zorgt dat de aandelen waarin je belegt gelijkmatig zijn verdeeld over ondernemingen, sectoren landen en continenten. Indien je er daarnaast voor zorgt dat ook in de tijd gezien je een beleggingsportefeuille regelmatig opbouwt en tegen en in de tijd dat je het geld weer nodig hebt, regelmatig afbouwt; dan bereik je een keurig rendement met een aanvaardbaar risico, zonder dat je iedere dag in paniek op de beurs hoeft te reageren. Deze risico gegevens zijn er wel maar worden niet of nauwelijks gepubliceerd en indien ze bekend worden gemaakt is het niet duidelijk hoe ze zijn vastgesteld en uit welke onderdelen ze bestaan.



Zoals uit bovenstaande grafiek valt op te maken waren was de huizenmarkt in Amerika op 01-01-2007 al structureel en flink gedaald en dus dit had tijdig in de jaarrekening moeten blijken en reeds ruim daarvoor hadden de banken de signalen uit de markt al naar buiten moeten brengen bij de kwartaalcijfers in het voorjaar van 2007.

Een voorbeeld van het waarden van risicovolle beleggingen bleek in november 2008 toen veel banken geen tegoeden meer wilde hebben van leasemaatschappijen. De automarkt dreigde immers in een duikvlucht te gaan. Bedrijven en consumenten zullen vanwege de opkomende recessie allereerst de investeringen in auto's uit gaan stellen. Leasemaatschappijen gaan dit merken aan hun omzet en dus hun winst. Een vordering op een leasemaatschappij is daarmee momenteel uiterst risicovol. Banken trachte hun balans op te poetsen voor de eindejaarsdatum en willen geen vorderingen op leasemaatschappijen op de balans hebben (window dressing). Inmiddels hebben leasemaatschappijen gebruik gemaakt van overheidssteun om de economie daarmee draaiend te houden.



Aegon ongeloofwaardig' 06 Mar 08, AFN

Het uitblijven van een afwaardering op de subprime-portefeuille door Aegon is ongeloofwaardig, aldus vermogensbeheerder Michel van der Stee van Van Lanschot Bankiers. Aegon was donderdagochtend de sterkste daler in de AEX met een verlies van ruim 4 procent. Aegon maakte voorbeurs de cijfers over 2007 bekend. De waarde van een aantal riskante beleggingen daalde met 487 miljoen euro, maar op de subprime-portefeuille van 2,9 miljard euro werd niet afgeschreven. "Beleggers vinden het ongeloofwaardig dat de pijn van de kredietcrisis vooralsnog mee valt"



Heeft Rasmussen geheime reserves gebruikt?

We weten allemaal dat er nogal eens onverwacht nieuws komt van bedrijven die het ineens erg slecht blijken te doen Zo heeft de herwaardering van de olievoorraad in 2007 bij Shell geleid tot een plotselinge val van de koers van het aandeel. Het feit dat dit nieuws zo onverwacht is kan komen door onverwachte gebeurtenissen, maar kan ook komen omdat de account heeft zitten slapen of het gewoon niet heeft kunnen zien. Het tot dan toe zeer gewaardeerd accountantskantoor Arthur Anderson is in 2002 in ernstige verlegenheid gebracht door het Enron schandaal. Deze Amerikaanse energiereus heeft het voortbestaan van een van de vijf grootste accountantskantoren aan het wankelen gebracht toen is gebleken dat een van de advocaten van dit

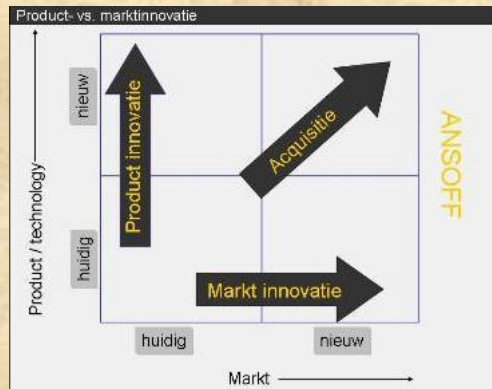
accountantskantoor, toen de energiereus al zwaar in de problemen zat, opdracht heeft gegeven aan werknemers om documenten te vernietigen.



Met 'creatief boekhouden' en zelfs met regelrechte fraude werden de verliezen en schulden bij Enron verdoezeld, tot de beurswaakhond argwaan kreeg en een onderzoek begon. De ondergang van Enron treft vooral de aandelenbezitters (waaronder ook veel banken en andere financiële instellingen), die het aandeel Enron binnen een paar weken van 85 dollar tot 0,62 dollar zagen dalen. Verder staat het personeel op straat en zijn de (ex)werknemers ook hun pensioen voorzieningen kwijt, want die werden gefinancierd met Enron aandelen. De topmannen hadden overigens op tijd hun opties en aandelen verzilverd, zij hebben hun miljoenen dollars binnengehaald. Recentelijk is het Amerikaanse Congres begonnen aan een reeks hoorzittingen over de ineenstorting van Enron. Ook justitie bemoeit zich ermee. Want dat er bij de bedrijfsvoering van Enron en de controle door onafhankelijk geachte accountants heel wat wetten en regels zijn overtreden, is inmiddels een uitgemaakte zaak.

\$ 5.4 De balanswaardering van de hypotheke

Bij iedere vorm van beleggen, ook door banken (de uitstaande hypotheke) dient regelmatig te kunnen worden vastgesteld wat de waarde van de beleggingen zijn. In veel gevallen kan hierbij gebruik worden gemaakt van een beurskoers. Als die er niet is dan dient de waarde op een andere manier te worden bepaald. Dit is gedaan door de beleggingen in de hypotheke te vergelijken met de koers van staatsleningen. Deze waarde moest dan natuurlijk nog worden gecorrigeerd door de lagere kredietwaardigheid en anderzijds de hogere kans op wanbetaling. Voor dit laatste werd gebruik gemaakt van gegevens uit het verleden over het betalingsgedrag van huiseigenaren.



Met behulp van ingewikkelde statistische technieken werd de kans op wanbetaling berekend. Bij deze techniek gaat men steeds uit van de veronderstelling dat hetgeen in het verleden zich ook in de toekomst zal blijven voordoen. De waarde wordt hier dus bepaald aan de hand van ervaringen uit het verleden. Deze was echter niet meer toepasbaar in een situatie waarbij er sprake is van een nieuw product (de hypotheek met uitgestelde betalingen van rente en aflossing) en een nieuwe markt (de klasse van Amerikanen die geen bezit hadden en geen inkomen). In marketing termen is hierbij sprake van acquisitie of diversificatie.

Samenvattend kun je dus zeggen dat de hypothecaire leningen niet op een gewone wijze konden worden gewaardeerd omdat het geen aandelen waren met een actuele beurkoers en heeft men gewoon gebruik gemaakt van oude gegevens uit oude situaties. Dit terwijl de wereld iedere dag verandert, de hypotheekvorm volkomen nieuw was en ook de doelgroep voor de bank nieuw was.





In Amerika zijn de foutieve balanswaarderingen en het achterhouden van de informatie betreffende de risico's, de aanleiding geweest waarom de crisis zich over de hele wereld heeft verspreid. De subprime crisis in de VS gaf enorme pakketten ontransparante producten die de banken buiten de balans hadden gehouden. Dit waren producten met grote risico's waarvoor de banken onvoldoende reserves hadden aangelegd. Bankten waarover twijfels bestaan moeten bovendien enorme risicopremies betalen in het onderlinge bancaire transactiesysteem. En als de risico's te groot worden, dan worden de kredietlijnen afgesneden, waardoor steeds meer banken gered moeten worden.





Bij creatief boekhouden verdwijnt er wel eens wat!

Cijfers^E en ratio's kunnen gedurende enige tijd kunstmatig worden opgekrikt door een aantal boekhoudkundige kunstgrepen toe te passen, dit noem je creatief boekhouden. De posten waar dit soort posten worden weggemoffeld zijn de overlopende activa en passiva (overige vorderingen en overige schulden) en de post voorzieningen.

De meest gangbare kunstgrepen zijn de volgende:

- Het wijzigen van de zogenaamde accountant principle (afschrijvingstermijnen verlengen of bij overname goodwill activeren)
- Het herwaarderen van activa (dit was dan een **geheime reserve**)
- Het laten vrijvallen van voorzieningen (zoals de stropenpot van banken)
- Het activeren van kosten en die over een lange termijn afschrijven
- Het te gelden maken van stille en geheime reserves in activa en deze verantwoorden als operationele inkomsten, bijvoorbeeld "Sale en lease back" constructies voor onroerend goed, machines of octrooien (Philips)
- Het schuiven met de omzet. Omzet en dus wordt eerder geboekt dan dat deze is gerealiseerd. Dit gebeurt ook bij de provisies van verzekeringen. De winst wordt dan al genomen op het moment van het afsluiten van het contract dat 20 jaar loopt (Ahold variant)
- Leegloop camoufleren oplopen door voorraden te laten oplopen (Daf trucks)
- Slechte vorderingen overboeken naar een andere vuilnisbak bv en deze niet in de consolidatie betrekken omdat de aandelen worden geparkeerd in een buitenlandse trust. (dus de **Amerikaanse banken met slechte hypotheek!**)

Informatie en integriteit vormen samen de hoekstenen van het vertrouwen van de consument. Geheime reserves daarentegen vormen een bron voor misleiding en wantrouwen. Het belemmert de transparantie van de structuren en kunnen leiden tot emotionele reacties.

^E Strategische fout; drs ir Rob Kwik pagina 95
Structuren in de kredietcrisis

*Dat zelfs de **Rabobank voorzitter Bert Heemskerk** openlijk in het programma van Pauw en Witteman van 8 december 2008 toegaf dat er bij de Rabobank maar met cijfers en regels gerommeld wordt, was zelfs voor mij een grote openbaring (wie had dat verwacht en wie zegt er immers zo iets in een goed bekeken programma op televisie).*



Staat Bert nu met zijn mond vol tanden?

Op de vraag waarom de Rabobank vooralsnog buiten de crisis lijkt te blijven en buiten de overheidssteun kon blijven opereren, antwoordde hij letterlijk:

“We moeten ook winst maken maar niet te veel. En als we de laatste jaren meer winst maakten dan 12- 13 % dan zeiden we tegen elkaar, genoeg is genoeg. Als er meer winst was dan je eigenlijk nodig had dan ging dat met medeweten van commissarissen en accountants onder het tapijt. En je kunt heel veel winst op een hele goede wijze wegwerken door bijvoorbeeld voorzieningen te treffen voor slechtere tijden, dat deden wij als Rabo, als andere concurrenten geen debiteurenvoorzieningen meer hadden of vrijvallen dan voorzagen wij 4 a 5 honderd miljoen aan mogelijke debiteurenvoorzieningen voor slechtere tijden, we zitten nu in die slechtere tijden, dus nu laten we dat vet zien. Wij zitten zelf niet in de Amerikaanse hypotheekmarkt, wij hebben wel van de verknipte AAA hypotheek.”

Daarmee erkent van Heemskerk dat bij de Rabobank de balanswaardering en daarmee de waardering van de bezittingen en schulden, afhankelijk wordt gesteld van het resultaat (de winst). Bij hogere winsten worden extra voorzieningen getroffen om daarmee de winst af te romen en te bewaren voor de jaren dat de winst tegenvalt zoals nu. Hieruit vallen een aantal opmerkelijke constatering te herleiden:

-1- Belastingfraude:

Het is niet geoorloofd om de wijze van waarderingen afhankelijk te laten zijn van het resultaat en dus om die reden aan stelselwijzigingen te doen. Indien een bedrijf en dus ook een bank kiest voor een methode van waarderen van de bezittingen en schulden, dan dient dit een bestendige gedragslijn te zijn. Je mag wel veranderen van waarderingssysteem maar niet ieder jaar en het mag zeker niet afhankelijk zijn van het

resultaat. Hiermee benadeel je de fiscus, de winst die er eigenlijk wel is wordt in praktijk pas later geboekt en achtergehouden voor slechtere tijden. De fiscus moet nu langer wachten op de vennootschapsbelasting die de Rabobank moet betalen terwijl de Rabobank dit geld langer gratis (renteloos) tot zijn beschikking heeft om dat te gebruiken voor hun diensten (waarvoor ze wel rente berekenen). Kortom er is sprake van belastingfraude. Heemskerk sprak hier niet over geheime reserves maar over voorzieningen maar dat was misleidend. De posten in de jaarrekening waarover van Heemskerk het heeft dekken slechts een zeer klein gedeelte van het balanstotaal af (de voorzieningen zijn op de geconsolideerde jaarrekening 1 miljard te opzichte van het balanstotaal van 571 miljard). De voorzieningen zijn dan ook totaal niet in verhouding tot de werkelijke risico's van de Rabobank. Daarnaast muteren de voorzieningen bij de Rabobank nauwelijks over de jaren heen, ze blijven ieder jaar nagenoeg gelijk in tegenstelling tot wat Heemskerk zei. Ook blijkt uit de halfjaarberichten van maart 2009 van de Rabobank niet dat de voorzieningen veel zijn gemuteerd (we moeten het jaarverslag nog afwachten). Tenslotte mogen ook de voorzieningen niet gebruikt worden om de winst te reguleren. Er is dus sprake van het manipuleren van informatie middels geheime reserves. Hiermee kan de informatie naar de spaarder worden gemanipuleerd, het is een soort stroppenpot die gebruikt wordt om de werkelijke verliezen naar de buitenwereld te verzwijgen.

-2- Overtreding van de wet op de jaarrekening:

De balans behoort een getrouw beeld te geven van de werkelijkheid. Door de waardering aan te passen aan het resultaat, wordt dit beeld ondergraven. Heemskerk doet het overkomen alsof de Rabobank niet of nauwelijks heeft te leiden van de crisis maar ook de Rabobank heeft verknijpte Amerikaanse hypotheeklen waarop veel verlies is geleden.

-3- Onafhankelijkheid van accountant en raad van commissarissen:

Ook de wijze waarop de commissarissen en accountants betrokken worden in dit spel stemt niet overeen met de grondbeginselen van deze twee instanties. De accountant en de commissarissen hebben een onafhankelijke controlerende functie ten behoeve van de aandeelhouder en spaarder. Deze onafhankelijkheid komt in het geding wanneer er vooroverleg plaatsvindt over waarderingen die mede het resultaat van de onderneming beïnvloeden. Ik kom hier in het volgende hoofdstuk op terug.

-4- Het vaststellen van de hoogte van de bonus:

De gepubliceerde winst vormt bij banken blijkbaar geen bron om de bonus vast te stellen voor de bestuursleden. Banken laten in goede tijden immers liever niet zien dat er hoge winsten worden gemaakt door de hoge rentevergoeding op leningen. Dus worden de winsten onder het tapijt geveegd met de Rabobank voorop onder aanvoering van Heemskerk. De geheime reserves die hieruit voortvloeien worden vervolgens gebruikt in de slechte periodes waarmee er schitterende PR en Marketingmogelijkheden ontstaan. De Rabobank heeft immers nauwelijks te leiden van de crisis. Het Rabo bestuur wordt uiteraard ook riant beloond voor hun inzet middels bonussen en deze worden op andere manieren vastgesteld in overleg met de accountant en de Raad van Commissarissen. De leden van de coöperatieve vereniging van de Rabobank hebben hier blijkbaar geen kijk op of zeggenschap in. Er worden riant bonussen verstrekt maar de grondslag of berekening ervan is volkomen willekeurig en heeft dus zeker geen relatie met het behaalde resultaat van de onderneming.

Kortom: er worden dus door de Rabobank blijkbaar winsten onder het tapijt geveegd, dat is in strijd met de wet, maar het is zo gewoon dat dit op TV wordt verklaard door de bestuursvoorzitter en er vervolgens niemand op reageert. Rotzooien mag blijkbaar zolang het maar door banken gebeurt en het de monetaire stabiliteit bevordert! De fiscus reageert niet, de politici zien hier niets kwaads in en ook onze landelijke pers reporters vinden dit zo normaal dat er geen artikel aan besteed is; kortom een wereld op zijn kop.

Heemskerk staat hoog genoteerd in de top tien van Vallende Topmannen voor 2008. FEM Business voorspelde welke topmannen meer tijd met hun familie kunnen doorbrengen

Op plaats 7 - Bert Heemskerk Rabobank

**Leeftijd: 64 jaar
Zittingsduur: 5 jaar**

Als iemand zijn eigen pr en die van zijn bank goed voor elkaar heeft, dan is het Bert Heemskerk. De Rabobank wordt na succesvolle mediacampagnes gezien als een aaibare boerenleenbank in een modern jasje. Maar het succes van de bank van Heemskerk is grotendeels te danken aan de problemen en tekortkomingen van ABN en ING. Heemskerk profileerde zijn bank ondertussen als stabiel, duurzaam en afkerig van de 'roofpraktijken' van hedgefondsen. Toch doet Rabo precies hetzelfde als de andere grootbanken, maar dan wel met een lager rendement. Het bezit in Transtrend het grootste hedgefonds van Nederland. Rabo heeft ondanks eerdere geruststellingen wél ten minste één schuldvehikel dat door de kredietcrisis is gesloopt. En het overgenomen Bouwfonds is verwikkeld in een smerige fraudezaak. Na het jubeljaar 2007 moet Rabo aan de bak. Heemskerk staat binnen de bank niet bepaald bekend om zijn ongebreidelde werklust en zit tegen zijn pensioen aan. Door op tijd te stoppen kan hij zijn imago in stand houden.



\$ 5.5 De toezichthoudende instanties

In deze paragraaf worden de instanties besproken die er op moeten toezien of de informatie die de financiële instellingen verschaffen juist is, volledig is, tijdig wordt doorgegeven door de juiste personen

De instanties die in Nederland daarop toezien zijn:

- *De Europese bank*
- *De Nederlandse bank*
- *De Autoriteit Financiële Markten*
- *De accountants verenigd in het Nivra*
- *De raad van Commissarissen*
- *In de gouden eeuw: de nachtwacht*

Mogen de geheime reserves dan wel van de toezichthoudende instanties zoals de Nederlandse en Europese bank. Nu ga we weer even kijken naar het belang van deze instellingen, die hebben er immers baat bij dat er in tijden van een hypotheekcrisis geen paniek uitbreekt onder de bevolking. De banken kunnen immers wel keurig alle gelden van spaarders terugbetalen maar dat kunnen ze niet in de termijn waarop iedereen daar recht op heeft. De bank heeft het spaargeld belegd in langlopende bezittingen zoals onroerend goed, financiële beleggingen, hypotheek dus bezit die je niet zomaar even in een week tijd liquide kunt maken. De toezichthoudende overheidsinstanties hebben er dus belang bij dat banken in tijden van crisis wat verliezen onzichtbaar kunnen wegpoetsen zodat de werkelijke verliezen niet blijken. Bij deze beleggingen horen ook de beleggingen in die Amerikaanse hypotheek volgens die drietrapsraket zoals die hierboven vermeld stond. En nu zijn we rond want mijn bewering is nu dat het dus mogelijk is dat in de huidige periode bepaalde banken hun geheime reserves zijn gaan gebruiken om de grote verliezen in de hypotheek mee weg te poetsen. Dit dient het belang van de samenleving omdat hiermee de rust wordt bewaard, althans zo beweert men. Dit dient zeker ook het belang van de toezichthoudende centrale banken. Je zou ook kunnen zeggen dat de kleine spaarder onwetend wordt gehouden opdat de grote bank verder kan gaan met dit soort praktijken. Ook de overheid gaat hier een rol in spelen door de banken in moeilijke tijden bij te springen. Daarmee dragen we met zijn allen in de hele maatschappij vele steentjes bij aan dit soort wanbeleid. Reeds in Maart 2008 publiceerde ik in het Brabants Dagblad een artikel inzake deze materie. Toen leek en werd in het algemeen aangenomen dat de hypotheekcrisis al voorbij was. Echter een half jaar later toen de reservepotjes op waren kwamen pas de werkelijke verliezen aan het licht.



Dit achterhouden en steeds weer opnieuw met informatie komen inzake verliezen en de daarvoor noodzakelijke steun was tekenend voor hetgeen zicht heeft afgespeeld bij Fortis. Het bestuur beweerde iedere keer opnieuw dat alles in orde was en Fortis een

solide financieringsstructuur had. Dit laatste leek zich te gaan herhalen toen ook de ING in problemen kwam. Waarom zou een solide onderneming gebruik moeten maken van een enorm krediet van de overheid met een extreem hoge rentevergoeding (door de hoge risico-opslagpremie) en de onaantrekkelijke voorwaarden waarmee de overheid veel invloed kreeg op het beleid van ING. De ene week werd beweerd dat het met ING prima was gesteld en de volgende week was deze kapitaalinjectie nodig. De gevoeligheid in de markt en de emotioneel handelende belegger reageerde waardoor de koers naar beneden kelderde (nog maar 1/3 van de waarde van een jaar geleden)

Accountants en het Nivra

De toezichthouders namens de aandeelhouder zijn de accountants en het Nivra (de overkoepelende beroepsorganisatie). De controles van accountants zijn er hoofdzakelijk op gericht om te beoordelen of het eigen vermogen niet te hoog is gewaardeerd. Daarmee controleren ze of het bedrijf de jaarrekening niet gunstiger presenteert dan dat de werkelijkheid is. Dus de bezittingen mogen niet worden overgewaardeerd en er mogen ook geen schulden worden vergeten.

Dat is soms erg moeilijk en ingewikkeld werk want hoe bepaal je nu de waarde van al die octrooien en licenties van Philips of wat zijn nu werkelijk die voorraden Olie diep onder de zeebodem waar Shell het steeds over heeft. Daarnaast is het zo dat het waarderen van bezit eigenlijk afhankelijk is van de vraag en daarmee de winstverwachting. Deze vraag is door de grilligheid van de economie niet te voorspellen en dus is het waarderen van voorraden en dergelijke vaak maar een slag in de lucht.



Behalve de financiële instellingen hebben namelijk de bestuurders er belang bij om de winst op te poetsen door de bezittingen te hoog te waarderen en de schulden te verzwijgen. Bij de banken werkt dit andersom zoals eerder vermeld en de accountants zijn hier met hun controle technieken niet goed op ingesteld. Hoe controleer je immers dat bezittingen te laag worden gewaardeerd, dat geeft veel discussie En hoe controleer je of bepaalde voorzieningen voor bijvoorbeeld dubieuze vorderingen wellicht overdreven hoog zijn opgenomen? Dit leidt er toe, zoals eerder vermeld, dat banken er belang bij hebben om in bepaalde periodes dat het erg goed gaat, terwijl de rente hoog is, de winsten wat te matigen door de bezittingen maar wat voorzigtiger te waarderen. Klanten vinden het immers niet prettig om te moeten horen dat ze een hoge rente moeten betalen terwijl de kredietverstrekker enorme winsten boekt. Hier ontstaan nu de geheime reserves.

Accountants vinden dat niet zo erg immers die controleren vooral of de bezittingen niet te hoog zijn gewaardeerd. Dat is nu niet want ze zijn immers juist te laag gewaardeerd. Daarbij lijkt het me ook erg ingewikkeld om die drietrapsraket op waarde in te schatten. Wat is nu de waarde van een portefeuille van hypotheeken waarin je hebt belegd als banken die gedeeltelijk hebben overgenomen van een andere bank in Amerika die dat ook weer heeft gekocht van een kleinere hypotheekbank die dat heeft uitgeleend aan particulieren verspreid in een land met bijna 300.000.000 mensen. Het lijkt mij als

buitenstaander erg moeilijk om hiervan de risico's goed te kunnen in te schatten laat staan dat een Nederlands accountantskantoor dat kan.

Falende accountants

Madoff is de grootste oplichter geweest in de geschiedenis (schade 50 miljard) die enkel en alleen is ontmaskerd doordat de aandelen zover in waarde daalden waardoor zijn piramidespel moest omvallen. Verbaasd is de wereld geweest over het feit dat Madoff al zijn bewijzen kreeg, waarmee hij het vertrouwen van de beleggers wist te behouden, van slechts een accountantskantoor met slechts een hoogbejaarde (95 jaar) accountant. Hoe is het mogelijk dat dergelijke kleine accountantskantoren dezelfde bevoegdheden hebben als de grote internationaal opererende kantoren!

PwC onder vuur om Madoff

Accountantskantoor PriceWaterhouseCoopers wordt mogelijk aangeklaagd door één van de eigen klanten, vanwege het Madoff-schandaal.



Fairfield Greenwich was één van de grootste investeerders in Bernard L. Madoff Investment Securities, het naar de eigenaar vernoemde piramidespel waarin 50 miljard dollar omging.

Aanklacht klant

Fairfield Greenwich overweegt nu huisaccountant PriceWaterhouseCoopers (PwC) aan te klagen, omdat die de oplichting van Madoff niet detecteerde.

De verontwaardiging over de eigen accountant is groter geworden, nu blijkt dat Madoffs fonds gecontroleerd werd door een klein accountantskantoor, bestaand uit drie mensen. Dat had PwC moeten alarmeren, vindt Fairfield Greenwich.

Piramidespel Madoff

Het fonds had ongeveer 7,5 miljard dollar van cliënten geïnvesteerd in Madoffs oplichtingsvehikel. Het is zeer onzeker of dat geld terug te halen is uit het piramidespel.

Dat is dan ook de reden waarom de gedupeerde investeringsfondsen nu hun pijlen richten op de accountantskantoren, stelt de Financial Times.

De beleggers in de investeringsfondsen willen hoe dan ook hun geld terug, en voeren de druk op. Maar een kale kip kan niet geplukt worden, en dus is het zaak om een flink gevederd dier te vinden. De grote accountantskantoren hebben goed gevulde schatkisten.

Naast PwC komen mogelijk ook KPMG en Ernst&Young in het beklaagdenbankje te zitten.

Claim Law School

De New York Law School heeft inmiddels al een claim neergelegd bij Ascot Partners, ook een investeringsfonds dat geld van cliënten had geïnvesteerd in Madoffs fonds. De Law School klaagde tevens BDO Seidman aan, het accountantskantoor van Ascot Partners en onderdeel van de BDO International accountantsgroep.

Bernie Madoff zelf zit overigens gedwongen thuis, met een enkelbandje om. Hij heeft huisarrest. Zijn vrouw heeft haar paspoort moeten inleveren



“ Maar Madoff heeft zijn frauduleuze handelingen onmogelijk kunnen verrichten zonder falende accountants en toezichthouders. Zo is inmiddels bekend dat zijn cijfers werden gecontroleerd door een obscure boekhouder. Maar wat te denken van de gerenommeerde accountants die jarenlang de cijfers van alle fund-of-funds, hedge funds en feeder funds - verantwoordelijk voor een groot gedeelte van de instromende gelden - van een goedkeurend stempel hebben voorzien? Maar het opzichtige falen van de vroeger in beleggerskringen zeer gevreesde Securities and Exchange Commission springt nog het meest in het oog. Zo vonden er de afgelopen jaren meerdere onderzoeken plaats naar veronderstelde gebreken in Madoff's geldmachine. Sommige van zijn cliënten veronderstelden dat hij het spel niet geheel eerlijk speelde maar vonden dat eigenlijk wel interessant zolang ze er zelf wel bij voeren. Zo werd Madoff verdacht van "front-running" , een methode waarbij informatie over orders van cliënten wordt misbruikt ten gunste van eigen transacties. Zo werd Madoff in de gelegenheid gesteld zijn eigen transacties af te wikkelen - een privilege waar andere makelaars slechts met verbazing kennis van zullen hebben genomen. De SEC verzuumde zelfs zijn vermogensbeheertak te onderzoeken hoewel hij deze nota bene keurig registreerde bij de SEC in 2006. De SEC - toch al zwaar onder druk - zocht wel meerdere keren maar vond niets! Deze organisatie is de afgelopen jaren veel van zijn luster kwijtgeraakt en zal onder de nieuwe president naar alle waarschijnlijkheid behoorlijk worden geherstructureerd.” (citaat ondernemingsbelang 8 maart 2009)

Autoriteit Financiële Markten

De Autoriteit Financiële Markten bevordert eerlijke en transparante financiële markten. Wij zijn de onafhankelijke gedragstoezichthouder op de markten van sparen, lenen, beleggen, pensioenen en verzekeren. De AFM valt onder de politieke verantwoordelijkheid van de minister van Financiën en is een zelfstandige overheidsorganisatie.

De AFM bevordert zorgvuldige financiële dienstverlening aan consumenten en ziet toe op een eerlijke en efficiënte werking van kapitaalmarkten. Ons streven is het vertrouwen van consumenten en bedrijven in de financiële markten te versterken, ook internationaal. Op deze manier draagt de AFM bij aan de welvaart en de economische

reputatie van Nederland.

De AFM geeft hier onafhankelijke informatie en ‘tools’ om je te helpen weloverwogen financiële keuzes te maken. Wat kun jij doen? Via het Meldpunt Financiële Markten kun je (mogelijke) misstanden in de financiële markten melden aan de AFM of vragen stellen.

Deze raad is ingesteld naar aanleiding van de misstanden bij producten van banken en verzekeraars. De woekerpolis affaire is de verzamelnaam van de ophef rond Nederlandse beleggingsverzekeringen, ontstaan in 2006. De woekerpolis affaire kwam aan het licht in 2006 door een onderzoek van de Autoriteit Financiële Markten waarin geconstateerd werd dat er veel mis is met beleggingsverzekeringen. Deze verzekeringen bleken complex en relatief duur te zijn. Ook worden verzekerden bij veel beleggingsverzekeringen groot financieel benadeeld bij tussentijdse beëindiging, de verzekeraars zouden hierover onvoldoende duidelijkheid geven. Daarnaast werden er veel gebreken aangetroffen met betrekking tot de overige informatie bij de polissen. ^[1] Bij een soortgelijke eerdere affaire, de aandelen lease affaire, hield de politiek zich lang afwezig. De woekerpolis affaire stond vanaf het allereerste begin in de politieke belangstelling. De minister van financiën Zalm liet toen der tijd een eigen onderzoek verrichten.

Ook nu nog steeds schiet de AFM in haar rol tekort. Zo is het product van de beleggingshypotheek volkomen in strijd met de grondbeginselen van goed risicomanagement. Risico's moet je spreiden; over soorten, bedrijven, branches, landen maar zeker ook over de tijd. Het opbouwen van een portefeuille waarmee je een bepaald doel beoogt (voor je pensioen, voor een mooie reis, voor een huis of voor de aflossing van je huis) dient je geleidelijk op te bouwen (zodat je niet per ongeluk alles in een dure tijd koopt) en ook weer af te bouwen (zodat de beleggingen niet allemaal toevallig in een crisistijd moet verkopen terwijl ze dan niets meer waard zijn). Dit laatste is dus een grote tekortkoming bij de beleggingshypotheek, de beleggingen moeten ineens worden verkocht om daarmee de hypotheekschuld af te betalen. Gebeurt dat in een crisistijd waarbij de aandelen minder dan de helft meer zijn van hetgeen ervoor is betaald, dan is de opbrengst te laag om de hypotheek mee af te lossen en ga je je pensioen in met een flinke restschuld. Dit is een slecht product dat bedacht is door de banken om vaker te kunnen verdienen aan dezelfde klant (een volle klant dus). De klant betaalt nu afsluitprovisie over de hypotheek, plus alle kosten van beheer en administratie, betaalt aankoopkosten en verkoopkosten (provisie) voor de beleggingen. Het product deugt niet en de autoriteit financiële markten doet niets!

Ook is het structureel onjuist dat veel tussenpersonen (voor hypotheek en verzekeringen) een beloningsstructuur hebben waarbij de eerste premies die de klant betaalt volledig worden gebruikt voor de beloning van de tussenpersoon zelf. De tussenpersonen hebben daarmee geen belang bij kwaliteit op lange termijn maar alleen op het korte termijn effect van het afsluiten van de polissen. Dit winstbejag op korte termijn vormt een van de grootste peilers van het ontstaan van de kredietcrisis. In Amerika werden daardoor hypotheeklen verkocht waarbij pas na twee jaar rente en aflossing zou worden betaald maar waarvan het al op voorhand duidelijk was dat deze voor de eigenaren niet op te brengen was. De tussenpersoon maakte zich echter geen zorgen, hij had zijn provisie binnen. Ook in Nederland is deze beloningsconstructie al lange tijd gangbaar bij tussenpersonen en wordt daarmee gedoogd door de AFM.

Tenslotte is er een raad van commissarissen bij de financiële ondernemingen. In Nederland is de raad van commissarissen het toezichthoudende orgaan voor het beleid van het bestuur van structuur vennootschappen (NV, grote BV) op de algemene gang van zaken. Bij een coöperatieve vereniging zoals de Rabobank noem je dit de raad van toezicht. De Raad van Commissarissen staat het bestuur met raad ter zijde. En krijgt van de raad van bestuur tijdig de voor de uitoefening van de taak noodzakelijke gegevens. Ze zijn hiermee afhankelijk van de welwillendheid van het bestuur. Er is sprake van asymmetrische informatie; het bestuur heeft een heel regiment aan medewerkers achter zich die voortdurend informatie verschaffen aan het bestuur terwijl de commissarissen het moeten doen met de rapporten die door het bestuur worden verstrekt.

Het is duidelijk dat bestuurders (meer dan een full time baan) veel meer informatie hebben dan de commissarissen (een goedbetaalde deeltijd baan voor een gering aantal dagen per jaar). Het is daarmee aannemelijk om te veronderstellen dat niet alle informatie op tijd naar de commissarissen gaat (volledigheid en tijdigheid). Onjuiste informatievoorziening door het bestuur is een reden voor ontslag, maar niet alle informatie iets te laat doorgeven is niet strafbaar.

Men neemt soms wel aan dat de raad van commissarissen het vertegenwoordigende lichaam van de aandeelhouders is, zodat deze een vinger aan de pols van de raad van bestuur kunnen houden. Dit is strikt genomen niet juist aangezien de raad van commissarissen te allen tijde in het belang van de vennootschap en de onderneming moet handelen, zonder opdracht en onafhankelijk van bijkomstige belangen. Commissarissen worden daarom vaak van buitenaf gekozen, vanwege hun expertise in een bepaalde branche of markt, hun netwerk of hun positie in het maatschappelijke veld.



Zalm koos de DSB bank en later ABN Amro



Kok koos de ING Bank

De ministers van financiën Kok en Zalm kozen na hun carrière in de politiek voor een dergelijke functie. Zalm erkende recentelijk dat hij blij was met zijn keuze voor een kleine en overzichtelijke bank. De financiële producten waren immers dermate complex geworden dat ook hij blijkbaar moeite had met het inzicht en overzicht. Kok zit bij een veel grotere en complexere bank en zit daar nu “peentjes te zweten”.

Samenvattend kunnen we stellen dat de kredietcrisis heeft aangetoond dat het toezicht op banken erg tekort schiet, zowel door de accountant, de commissaris als de overheidsinstellingen zoals DNB en de AFM. Het in elkaar storten van de

hypotheekmarkt vond al plaats begin 2007 maar leidde pas tot een bancaire crisis in de herfst van 2008, dat is dus ruim anderhalf jaar later. Dit kon door: de aanwezigheid van geheime reserves waarmee verliezen konden worden weggepoetst, door de hoge mate van complexiteit en onderlinge verwevenheid binnen de financiële markt waardoor het domino effect tot het laatst toe werd uitgesteld maar toe ook volledig ging vallen; door de dubbelrol die overheden en dus ook DNB hadden om enerzijds de rust te bewaren en daarmee informatie achter ter houden of pas veel later te openbaren. De controlerende instanties schoten volledig tekort in hun kennis en expertise. Onbegrijpelijk was het hoe Minister Bos begin 2009 een de risico's van een groot pakket aan dubieuze hypotheek van het noodlijdende ING overnam voor een marktprijs waarvan hij heel exact kon aangeven wat de waarde was. Dit waarderen van al die hypotheek is gedaan door een team (hoeveel is niet gezegd maar laten we zeggen 10 experts) twee weken lang door deossiers te laten spitten. Weliswaar is er lange tijd gebruik gemaakt van de marktwaarde als uitgangspunt voor het waarderen van de hypotheek. Toen de markt geheel was opgedroogd doordat er niet meer in deze hypotheek werd gehandeld moest er naar alternatieven worden gezocht. Hoe is het nu te verklaren dat de boekhouders van de ING zelf met al de Accountants erbij dat in al die tijd niet is gelukt. Ineens blijken er hier hele duidelijke cijfers boven water te kunnen komen waarbij de waarderingen afhankelijk worden gesteld van de risico's

“In de gekozen deal neemt Bos de risico's bij Amerikaanse hypotheek van ING voor 80 procent over. Wordt er verlies geleden, dan draait Bos voor 80 procent van dat verlies op en ING voor 20 procent. Maar de kans dat de Amerikaanse huizenbezitters wel netjes hun hypotheek blijven aflossen wordt door Financiën op 75 procent geschat. In dat geval kan de staat in tien jaar tijd 2 miljard dollar verdienen. Mocht het op verliezen uitdraaien (25 procent kans), dan schat Financiën de schade op 600 miljoen dollar”.

Dat zelfs De Nederlandse Bank het slechte voorbeeld geeft door hypotheek van banken buiten de boekhouding te houden, geeft daarmee een legitimering voor alle banken om dat ook maar te (blijven) doen. De getrouwheid van de verslaggeving komt daarmee geheel te vervallen, de informatie is niet meet juist, tijdig en volledig. De accountant schiet tekort in zijn taak alsmede de Raad van Commissarissen. En vervolgens geeft Minister Bos een lezing in de Beurs van Berlage waarin hij suggereert dat de aandeelhouder ook een grote verantwoordelijkheid heeft in het ontstaan van de crisis. Het was volgens Bos immers de aandeelhouder die altijd bleef vragen om meer winst op zijn aandeel. Hoezo verantwoordelijk wanneer je belegt in een bedrijf waarvan blijkbaar het risico zo slecht valt in te schatten door de onjuiste verslaggeving en informatie omtrent de activiteiten. Aandeelhouders willen een hoog rendement bij een aanvaardbaar risico en van dit laatste is heelaas veel te weinig bekend. Banken doen blijkbaar maar wat zonder de aandeelhouder om toestemming te vragen. De overheid ziet deze geheimzinnigheid als een goed gebruik om daarmee de rust en de stabiliteit op de financiële markten te behouden. In hoeverre mogen we dan die berichtgevingen van de overheid nog wel vertrouwen. In het financiële spectrum in ieder geval niet want je mag voor wat betreft de wezenlijke informatie (risico's) niet weten wat er aan de hand is.

DNB: banken halen hypotheek van balans

De Nederlandsche Bank (DNB) heeft in december vorig jaar Nederlandse banken toegestaan voor dertig miljard euro aan uitstaande hypotheek en bedrijfskredieten van hun balans te halen. Dat blijkt uit een persbericht dat DNB naar buiten heeft gebracht. Het van de balans halen van hypotheek en in pakketten onderbrengen is juist aangewezen als een van de grootste oorzaken van de huidige kredietcrisis. Sinds de crisis geven balansen van banken niet meer alle uitstaande gelden en daarmee de risico's van banken weer. Als gevolg hiervan vertrouwen banken elkaar niet meer en is de kredietverlening tot stilstand gekomen.

Een woordvoerder van De Nederlandsche Bank wilde gisteren geen toelichting geven op de transactie waarin DNB de banken heeft toegestaan opnieuw hypotheekportefeuilles van de balans te halen. De aldus verkregen hypotheekpakketten dienden als onderpand voor leningen DNB aan de Nederlandse banken. Het ministerie van Financiën was gisteren niet in staat een reactie te geven.

De Groningse hoogleraar financiële markten, [Robert Lensink](#), kwalificeert de transactie waarbij De Nederlandsche Bank aan banken toestaat om hypotheekportefeuilles van de balans te halen als „eng”. Hij houdt een slag om de arm, omdat de achtergrond van de transacties niet geheel duidelijk is. „In het licht van wat er vorig jaar is gebeurd met alle banken, is het op zijn minst raar dat banken dit mogen doen. Je weet niet precies waar die hypotheek zitten en als je rekening houdt met een huizenmarkt die ook in Nederland vermoedelijk gaat dalen is het gewoon eng.”

Lensink weet dat Nederlandse banken Europees koploper zijn geweest in het in pakketten opknippen van hypotheekportefeuilles. „Een derde van de Nederlandse hypotheek is op die manier van balansen van banken afgehaald. In Europa waren het de Nederlandse banken die ermee zijn begonnen. De praktijk werd toegestaan omdat Nederland een sterke financiële sector had”, aldus Lensink.

Het van de balans halen van hypotheek speelde een rol bij de affaire Fortis. Minister van Financiën Bos moest in de Kamer toegeven dat de balans van Fortis niet volledig te doorgronden was. In de recente redding van ING heeft Bos erop gestaan dat hypotheek op de balans bleven.



Een instituut van Commissarissen die toezicht houden en op een kritische wijze de samenleving van informatie voorzien, is reeds een oud fenomeen.

De nachtwacht

Al in de 16e eeuw organiseerden vrijwilligers, op de manier van de beroepsgilden, zich in burgerwachten, zogenoemde schutters compagnieën, om in tijden van oorlog of oproer ook werkelijk in actie te komen om de veiligheid van de jonge republiek te waarborgen. Later verloren zij hun functie en kregen ze een ceremoniële functie, gezelschappen met een niet onaanzienlijke invloed: politieke machtsuitoefening

Kapitein Banning Cocq zou eens burgemeester van Amsterdam worden en behoorde dus tot de top van de bestuurlijke elite. Zij beschikten over een eigen gebouw, "Doelen" geheten, waar zij oefenden en bijeenkwamen bij feestelijke gelegenheden. De schutters compagnieën dienden ook als erewacht (uit de naam doelen bleek al dat ze erg effectief te werk gingen)



Soms is de controle en beveiliging van de informatie duurder dan de informatie zelf

Het verschil met de huidige raad van commissarissen is dat in de 21^e eeuw de stad niet meer hoeft te worden bewaakt maar wel de fiets! In deze tijd moet je als burger goed op je spullen passen. Zeker wanneer het waardevolle beleggingen zijn en de informatie van de toezichhoudende instanties niet te vertrouwen is.



Een “moderne” Raad van Commissarissen



Een uit de kluiten gegroeide raad

\$ 5.6 Tenslotte

Door de omvangrijke afschrijvingen zijn de balansverhoudingen van de daarbij betrokken banken duidelijk verslechterd, wat leidt tot de noodzaak nieuw kapitaal aan te trekken ofwel de kredietverstrekking te reduceren. Wanneer het niet lukt om nieuwe

Structuren in de kredietcrisis Pagina - 95 - *Paul van Kempen*

kapitaal aan te trekken moet de kredietverschaffing aan particulieren worden gereduceerd. Dit heeft weer een remmend effect op economie waardoor een recessie onvermijdelijk wordt.

Zorgwekkend is dat regelmatig banken moeten melden dat eerder getroffen voorzieningen voor de Amerikaanse Hypotheken te laag zijn gebleken. In dit hoofdstuk is aangetoond dat financiële instellingen een zekere vrijheid hebben bij de wijze waarop al deze "stroppen" in hun jaarrekening worden verwerkt, ondanks het bestaan van algemeen geldende accountancyvoorschriften. Sommige banken brengen deze verliezen ten laste van hun winst, andere rechtstreeks ten laste van het eigen vermogen middels de geheime reserves.

Het waarden van de bezittingen bij banken is afhankelijk van inschattingen van wat altijd een zeker subjectief element bevat. Hier is echter sprake van een zeker "grijs gebied", waarmee echter vrijwel steeds aanmerkelijke bedragen gemoeid zijn. Ook indien de financiële sector een maximale openheid zou betrachten, blijft er nog een aanmerkelijke ruimte voor giswerk en wantrouwen. Overheden hebben belang bij rust en vertrouwen en zijn daarmee ook een partij in het achterhouden van informatie.

Bestuursleden van grote banken zoals Fortis die de ene dag vertellen dat alles onder controle is en de bank solide is om vervolgens twee dagen later te moeten melden dat er grote bedragen zijn geleend van de Belgische en Nederlandse overheid. Waarna wordt beweerd door deze bestuursleden dat daarmee de mogelijke problemen voor de toekomst zijn voorkomen. Een week later wordt ABN/Amro uitgekocht en de rest van Fortis voor een dump prijs aan BNP verkocht en zie of hoor je niks meer van die bestuursleden, behalve dat ze nog een flinke uittreed bonus hebben gekregen.



Rasmussen werd door de Rabobank uit de Tour de France gehaald wegens het verzwijgen van koersgevoelige informatie. Doet de Rabobank dat wellicht zelf ook in haar verslaggeving?

Maar daar ligt niet alle schuld. Ook de financiële toezichthouders in de VS zijn schromelijk tekortgeschoten. En de kredietbeoordelaars Moody's, Standard & Poor's en Fitch liggen eveneens onder vuur. Deze bureaus moesten de financiële producten in de VS voorzien van een soort rapportcijfer – in vakjargon een kredietrating – dat moest aangeven hoe risicovol deze producten waren. Maar omdat ze te dicht betrokken waren bij het ontwerpen van de complexe financiële producten en bij de banken die ze moesten beoordelen, zijn ze niet streng genoeg geweest.

Inmiddels zijn centrale banken bij de crisis betrokken door de diverse leenfaciliteiten, die niet alleen een aanmerkelijke omvang hebben gekregen, maar ook op dit moment structureel karakter hebben. Die faciliteiten fungeren nauwelijks meer als "tijdelijke voorschotten", maar lijken een structureel onderdeel van de financiering van een aantal banken te zijn gaan vormen. Opmerkelijk is hierbij dat de daarvoor verstrekte onderpanden niet meer bestaan uit staatsleningen, zoals van oudsher het geval was, maar tevens andere leningen bevatten. De betrokkenheid van de overheid (via zijn centrale bank) bij het bankwezen lijkt daarmee toe te nemen. Het effect van een dergelijk proces is dat de financiële sector de negatieve gevolgen van een risicovolle bedrijfsvoering afwentelt op de samenleving.

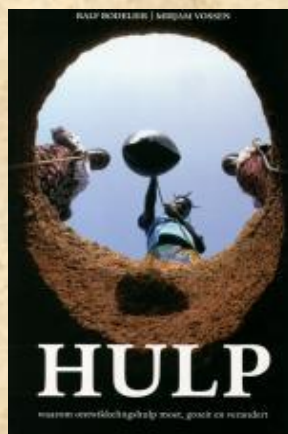




Ga even naar de hieronder staande site

www.maxhavelaar.nl

**Ga naar Campagne en
kies voor “start video”**



Hoofdstuk 6 Organisatiestructuren

in een wereld op zijn kop

\$ 6.1 Inleiding

Binnen een bank kunnen belangen verstrengelingen voorkomen. Een voorbeeld is de situatie dat bij een kredietafdeling kennis aanwezig is betreffende financiële moeilijkheden van een relatie: de effectenafdeling zou hiervan gebruik kunnen maken door aandelen in of obligaties ten laste van die relatie te verkopen voordat dergelijk nieuws elders bekend is. Om dit te voorkomen zijn binnen een bank organisatorische scheidingen aangebracht, bekend als "Chinese walls". Dergelijke scheidingen zijn vaak ook fysiek doorgevoerd, doordat de betrokken afdelingen op verschillende verdiepingen of locaties zijn gehuisvest. Het is de vraag of dit werkelijk functioneert. In een interview verklaarde een ex-medewerker van een Nederlandse geheime dienst (006!) recentelijk voor TV dat het gebruikelijk is om bij reisaanvragen naar de VS de hypotheekgegevens door te geven aan collega's in de VS (008!). Het klinkt te onwaarschijnlijk om waar te wezen, maar heden ten dagen kan schijnbaar alles.

Structuur is de manier waarop iets in elkaar zit, waarop de elementen van een verzameling samenhangen. Niet alle verzamelingen hoeven geheel of gedeeltelijk samenhangend te zijn, maar in een structuur is er een verband tussen alle elementen. Dat verband wordt bepaald door relaties tussen elementen onderling. Niet alle elementen hoeven daarbij met elk afzonderlijk element verbonden te zijn. Voor een economisch ruilproces is een geschikte structuur nodig. In dit hoofdstuk komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- *De organisatiestructuur van accountant;s*
- *De organisatiestructuur van financiële instellingen;*
- *Merkenstrategie*
- *De woekerpolis affaires*

\$ 6.2 De organisatiestructuur van de accountants



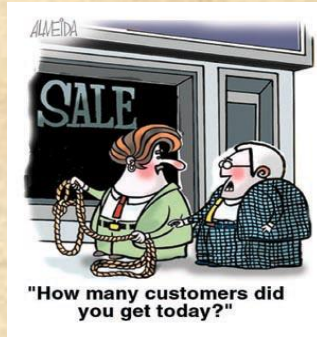
Een accountant is iemand die beroepsmatig jaarrekeningen controleert, opmaakt of financiële administraties voert. Doel van controle van een jaarrekening is het verschaffen van zekerheid over de getrouwheid ervan, zodat de ondernemingsleiding,

aandeelhouders, banken, beleggers, crediteuren, subsidieverstrekkers, enz. de jaarrekening kunnen gebruiken voor hun beslissingen. Wanneer een accountant een jaarrekening controleert legt hij zijn oordeel vast in een accountantsverklaring. De Economische kennis maakt een accountant tot 'huisarts' voor zijn cliënten en hij kan waar nodig doorverwijzen naar specialisten voor ondermeer: bedrijfsorganisatie, fiscaliteiten, assuranties, civiel recht, advocatuur, automatisering.

Een accountant verdient zowel geld met het controleren van de jaarrekening als met adviesopdrachten bij dezelfde cliënt bijvoorbeeld organisatie- ict, fiscaal- advies. Door dit advieswerk zelf te doen of in een andere divisie te laten doen komt zijn onafhankelijkheid in het geding komen. Daarom is in veel landen deze dubbelrol van controleur en adviseur gesplitst. Het is natuurlijk de vraag of deze juridische splitsing in aparte rechtsvormen ook leidt tot een werkelijke splitsing in de beroepspraktijk. Het blijft ook immers zo dat wanneer een accountant de administratie voert en/of de jaarrekening opmaakt er nog steeds een natuurlijke adviesfunctie is en dit wordt niet als een probleem gezien door het NIVRA. Het is daarmee natuurlijk de vraag of die genoemde doorverwijsfunctie wel zo onafhankelijk is. Het is nogal voor de hand liggend dat accountants een bepaalde tegenprestatie verlangen voor de doorverwijsfunctie. Voor de accountant en voor de klant maakt het immers niet uit waar de lijfrentes worden ondergebracht van de pensioen BV, als het maar goed gebeurt. De koppelverkoop van accountantsdiensten (controle, fiscaliteiten en organisatie advies) zien we ook terug bij banken (financiering, belegging en verzekering) en kan leiden tot situaties waarbij de ene hand de andere hand wast zonder dat de klant daar erg in heeft.

De accountants die de controle moeten verzorgen en voor een goede verslaglegging moeten zorgen, verlenen immers ook vaak andere diensten zoals organisatie, fiscaal- en juridisch advies of verwijzen hun klanten naar derden waarmee hij een vaste relatie onderhoud. Dit gebeurt dan bij de grote accountantskantoren in aparte divisies maar eigenlijk rapporteert de accountant dan over de prestaties van zijn eigen collega's en is daarmee onbetrouwbaar. Hiertegen zijn vanuit de accountantsbranche recentelijk wel maatregelen genomen maar mijns inziens onvoldoende en erg laat. Ikzelf heb dit probleem al gesignaleerd in een onderzoek in 1990 terwijl toch pas recentelijk maatregelen zijn genomen. De veranderingen in de accountantswereld gaan erg langzaam. Er wordt veel gepraat en geschreven, iedereen is zich ervan bewust, maar er wordt niets gedaan.

Logisch want al die adviesdiensten vormde voor kantoren een belangrijke winstbron. De accountantskantoren bestaan uit duizenden mede-eigenaren in de vorm van een vennootschap of maatschap die allemaal belang hebben bij hoge winsten want daarmee krijgen ze weer veel meer pensioen bij de uitkoop van hun aandeel. Jonge academici kopen zich tegen enorm hoge bedragen die de oude werknemers dan weer ontvangen en die jonge werknemers moeten zich enorm inspannen om dit geld terug te verdienen.

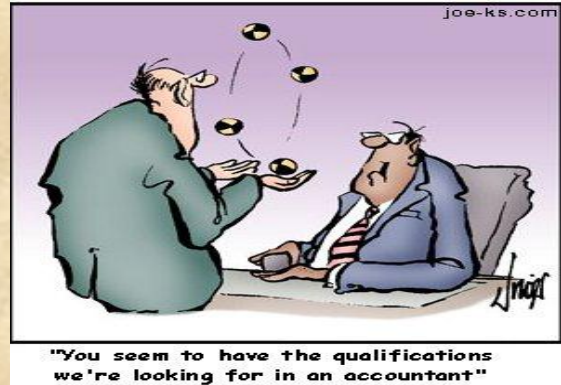


Een nieuwe order en een nieuwe klant zijn binnen

Er ontstaat nu bij die persoonlijke vennootschappen een soort piramidespel. Een accountant begint met een kantoor, anderen sluiten zich aan door zich in te kopen, de prijs voor het inkopen wordt steeds hoger door de betere winstverwachtingen waardoor nieuwe accountants steeds meer moeten gaan betalen. Logisch dat je dan geen zin hebt in berichtgevingen die de waarde van jouw aandeel kunnen beïnvloeden. Dan ontstaan er situaties waarbij vennoten (waarschijnlijk met medeweten van andere vennoten) informatie gaan verduisteren waaruit blijkt dat het accountantskantoor heeft gefaald (Arthur & Anderson in het Enron schandaal).



Daarnaast is het zo dat informeel de accountants tamelijk afhankelijk zijn van de Raad van Bestuur voor wat betreft de informatie en de berichtgeving. Formeel wordt het accountantskantoor aangesteld door de Algemene vergadering van aandeelhouders. In praktijk heeft de aandeelhouder te beperkte kennis zodat het gevaar van het onder een hoedje spelen met de directie aanwezig is. "Wiens brood met eet wiens woord men spreekt". Er zijn veel nieuwe regelgevingen gekomen na het Enron schandaal maar er is twijfel over de effectiviteit



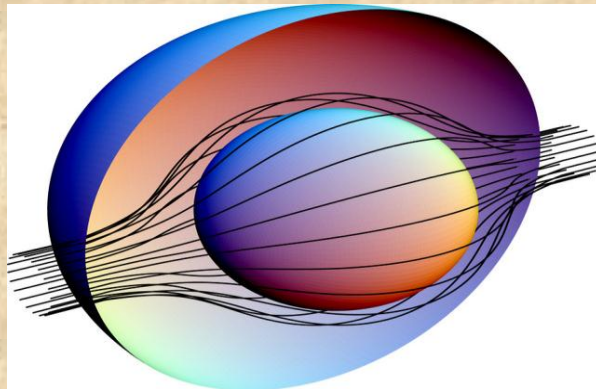
Er ontstaan nu organisaties waarin het verloop van het hooggeschoolde personeel (de vennoten) erg laag is. Er komen nauwelijks mensen met frisse ideeën binnen en er gaan geen klokkenluiders weg. Jonge academici moeten zich inkopen en ze krijgen een dusdanig hoog salaris dat door het daaraan gekoppelde uitgavenpatroon, het niet meer mogelijk is om elders werk te vinden (zoals in de film: "The Firm"). Het zijn juist de accountantskantoren die behoren toe te zien op de structuren van de bedrijven die ze moeten controleren zodat er geen of zo weinig mogelijk kansen bestaan op fraude met name op het gebied van informatie. Een gezonde doorstroming is essentieel voor het functioneren van een organisatie.

De accountantskantoren zelf zijn echter met hun piramidespel erg gevoelig voor fraudes in informatie. Er is hier nog bijna niets over geschreven de toezichthoudende instantie van de accountants (Nivra) houden dit in stand. Deze instanties bestaan namelijk uit vertegenwoordigers van dit soort kantoren of laten zich in ieder geval sterk door beïnvloeden. Tunnelvisies blijven nu bestaan, want de waarheid is niet prettig; totdat er herrie in de tent uitbreekt en het zoveelste schandaal naar buiten komt. Dan valt het hele verhaal om en kan een ieder weer zeggen: dit was niet te voorzien. Dergelijke affaires zijn bekend, een voorbeeld hiervan is het verzekeringsbedrijf Vie D'or en het Ahold schandaal in Amerika.

Beter zou het zijn indien er ook accountants vaker vanuit outplacement posities gedurende een beperkte tijd een bedrijf doorlichten op controle- en waarderingaspecten. Ze krijgen daarmee de mogelijkheid om daadwerkelijk kritisch te zijn. Een combinatie van kleinschalig georganiseerde accounts in outplacement functie die dan ook deelopdrachten doen en de groter kantoren die het totaaloverzicht behouden, zou een oplossing kunnen zijn. Des te meer gebreken ze vinden des te beter worden ze dan betaald. Een ouderwetse variant van stukloon voor de hoeveelheid kritiek die een dergelijke outplacement accountant kan geven. Niet meer alleen van die logge maatschappen maar soepele kleinschalige outplacement bedrijfjes die opereren in een transparante markt met gezonde mate van concurrentie.

Kleinschalige organisaties zijn veel effectiever en transparanter en daarbij is ook de efficiency van kleinschalige ondernemingen verbeterd. Dit komt door de toenemende automatisering en de verbeterde communicatie- mogelijkheden waardoor de transactiekosten (de kosten die noodzakelijk zijn om marktpartijen bij elkaar te brengen en waarbij de moeite inzake het vaststellen van elkaars bekwaamheid en betrouwbaarheid een rol spelen) harder zijn gedaald dan de beheerskosten (structuurkosten) om zaken binnen een grote onderneming te blijven doen. Het is dus nu veel meer mogelijk dan vroeger om naast de grotere kantoren ook en meer gebruik

te gaan maken van de kleinschalig gestructureerde accountants die werken aan deelopdrachten.



Structuren bepalen de invloed van de gebeurtenissen.

De oorzaak van de steeds weer blunderende accountants zit hem dus niet in de gebeurtenissen maar in de structuur waarop de zaken zijn georganiseerd. De structuren zijn te rigide geworden door het piramidespel. Hiermee stoppen is niet acceptabel voor de vennoten omdat ze dan het in de vennootschap geïnvesteerde bedrag kwijt zijn. Daarmee zijn er zichzelf in stand houdende gedochten ontstaan die alleen maar door overheidsingrijpen zijn te saneren. Dit is zo rond 1980 ook gebeurd ten aanzien van de goodwillpraktijken voor huisartsen.

Dat heeft ook Albert Heyn gemerkt in het boekhoudschandaal in de VS met de dochter "US Foodservice" laten in 2003. Er bleek gerommeld te zijn met cijfers waarmee de omzet veel te hoog werd gepresenteerd. Het is voor velen niet begrijpbaar dat een dergelijk groot concern als Albert Heijn, die gecontroleerd worden door een gerenommeerd en groot accountantskantoor op een dergelijke wijze de hele wereld van verkeerde informatie voorziet. Dit alles terwijl het gaat om simpele producten als levensmiddelen waar totaal niets mee aan de hand was, het gaat hier niet om oliereserves diep onder de grond maar om pakjes koffie en suiker op een plank.

Inzicht in de deelbedrijven zoals de Amerikaanse dochters van AH krijg je niet te zien en interessante informatie wordt op een grote hoop gegooid zodat je niets van kunt zien. Zo vormt de post: overige kosten vaak een heel groot bedrag waarvan de inhoud niet is te analyseren. Hieronder vallen ook de accountantskosten zodat die doelbewust onzichtbaar blijven. Daar hebben de accountantskantoren zelf belang bij want dat is ook voor concurrenten van de accountant interessant. Door deze samenvoegingen van posten en ondernemingen zijn de verslagen nauwelijks meer leesbaar en controleerbaar voor een aandeelhouder.



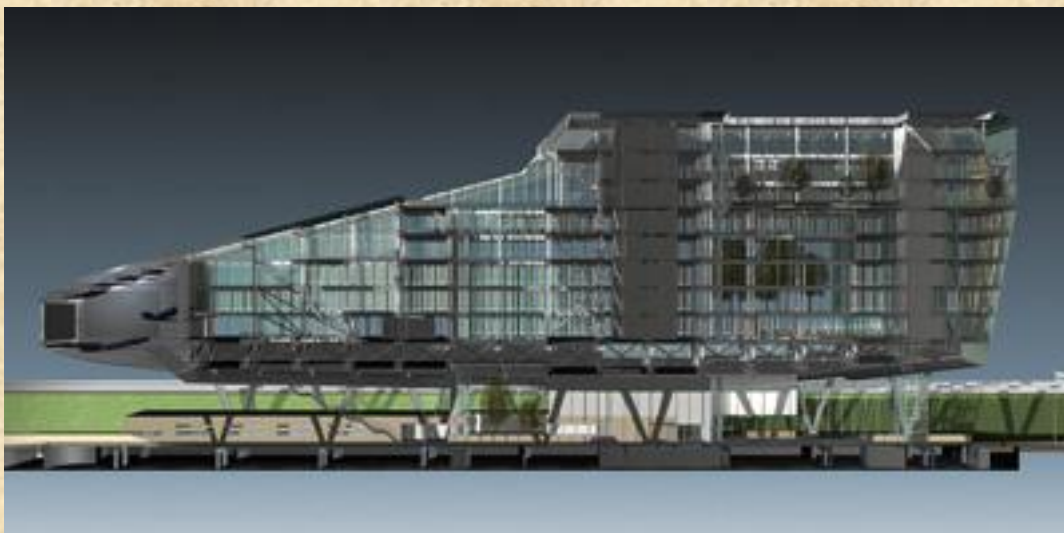
We kunnen leren van de natuur waar groepen dieren er voortdurend voor zorgen dat er afwisselend door het ene dier wordt gerust een gegeten terwijl het andere dier waakt. Daarmee geeft je vertrouwen aan anderen in de hoop dat ze ook waakzaam zullen zijn.

\$ 6.3 De organisatiestructuur van financiële instellingen

Bij de banken gebeurt de controle op de jaarrekening dus ook en dat kan zelfs leiden tot een kwalificatie van de bank. Zo heeft de Rabobank in Nederland als enige een Triple A (AAA) en dat wil zeggen dat het een solide bank is of in ieder geval zou moeten zijn. Banken hebben echter niet zo die neiging om naar buiten toe te laten zien dat ze erg veel winst maken. Dat komt enerzijds omdat sommige banken niet op de beurs staan genoteerd en anderzijds omdat banken eigenlijk niet zo'n behoefte hebben aan geld van aandeelhouders want dat krijgen ze vanzelf wel in grote mate van de spaarders dat dan weer belegd kan worden in die prachtige torengebouwen waarvan ze zelf gebruik maken. Deze staan op duidelijk zichtbare plaatsen naast de ringweg zoals die bij Amsterdam. Met een dergelijk gebouw krijg je status en straal je macht uit waarmee een gevoel van vertrouwen ontstaat. De banken zelf werken daarbij intensief samen met de verzekeraars omdat bijna alle hypotheek gekoppeld worden aan levensverzekeringen. De grote banken zijn zelf vaak eigenaar of mede-eigenaar van verzekeraars. Hiermee is koppelverkoop mogelijk naar de consument immers alle financiële producten zitten nu onder een dak, letterlijk of figuurlijk. Daarnaast hebben sommige banken helemaal geen aandeelhouders zoals bij de coöperatieve verenigingen met leden die in het algemeen bestaan uit mensen met erg weinig know how op financieel gebied. De spaarders bij de banken hebben überhaupt niets in te brengen ten aanzien van het beleid van de bank. In de gehele structuur is sprake van asymmetrische informatie. De spaarder weet niks, de accountant weet wat meer en de bestuurder weet bijna alles .



Bij de Rabobank is dit figuurlijk want de dochter Interpolis en Lage Landen werd naar buiten gepresenteerd als een zelfstandig concern. Zo had de consument bij de Rabobank afdeling verzekeringen niet in de gaten dat het uiteindelijk onderbrengen van de verzekeringen gewoon bij een dochter gebeurt. Zo blijft de winst binnen het concern. Ook de beleggingen vinden plaats via de Rabo dochter Robeco dat daarbij weer gebruik maakt van een onafhankelijk ogend onderzoeksinstituut als Iris. Iris blijft maar koop en verkoopadviezen geven zodat de beleggers in beweging blijven en de Rabobank haar winst ziet toenemen door de provisies op deze aandelentransacties. Hiermee dient de Rabo bij allerlei activiteiten meerdere dochters (ook de Lage Landen). Naar eigen zeggen behoort de Rabobank Groep tot de vijftien grootste financiële instellingen van de wereld gemeten naar kernvermogen. De kredietwaardigheid van de Rabogroep is de hoogst haalbare, de Triple A-status, toegekend door Moody's en Standard & Poor's. In 2006 werd Interpolis gefuseerd (verkocht) met Eureko (achmea, zilveren kruis, commit, centraal beheer). Vermoedelijk heeft deze transactie de rabo groep deze triple A status opgeleverd.



De ING groep: is in 1991 ontstaan uit een fusie tussen Nationale Nederlanden en NMB Postbank Groep, is uitgegroeid tot één van de koplopers in de internationale financiële

dienstverlening met meer dan 100.000 medewerkers en zo'n 50 miljoen klanten. Hoewel internationaal gezien het merendeel van de activiteiten plaatsvindt onder ING-vlag kent Nederland enkele ING-dochters vooral onder hun eigen naam, zoals Nationale-Nederlanden, ING Bank, Postbank, RVS, Westland Utrecht, Vola



***Fortis Bank** is op 23 juni 1999 opgericht en is een fusie van de verschillende banken van de Fortis-groep, waaronder ook Mees Pierson. De overige banken zijn ASLK, BPC, Generale Bank, VSB en tot voor kort ABN-AMRO. Fortis heeft van de drie grootste financiële groepen, de hoogste verliezen gemaakt met de hypotheekcrisis. Mondjesmaat en met grote vertragingen zijn we uiteindelijk aan de weet gekomen dat Fortis erg veel had geïnvesteerd in de Amerikaanse hypotheekmarkt. Bij ieder gerucht beweerde het bestuur opnieuw dat er niets aan de hand was en Fortis een solide bedrijf was.*

Er bestaan hiermee constructies die onderling met prijzen niet of nauwelijks concurreren en in een oligopolie operen met prijsstarheid als hoofdkenmerk. Ook staan deze structuren niet vermeld in jaarverslagen en zeker niet bij andere presentaties van de bank. Dit is ook een vorm van window dressing het zijn allemaal individuele merken die zoveel mogelijk naar buiten toe worden gepresenteerd als zelfstandige instellingen. In de jaarverslagen van bovengenoemde financiële instellingen wordt de structuur onderbelicht, Je kunt nauwelijks de namen van de dochters in de jaarverslagen vinden. Ook zijn deze activiteiten vaak in constructies geschoven zoals bij ING: groep, bank en verzekeringen. Hierdoor zijn de werkelijke activiteiten en financiële gevolgen van de afzonderlijke ondernemingen nauwelijks waarneembaar zijn. Zowel de accountant als de wetgever gaan hier blijkbaar mee akkoord. Het zou toch eens gebeuren dat deze instellingen concurrentiegevoelige informatie naar buiten moeten brengen in hun oligopolie. Tot nu toe gaven de berichtgevingen over de hier genoemde banken een beperkt verlies aan door de hypotheekcrisis. Helaas zijn de geheime reserves in rook opgegaan en blijken nu de nadat de mist is opgetrokken de verliezen bij deze banken aanzienlijk te zijn.

\$ 6.4 Brand management bij de financiële instellingen

In merkenstrategie zijn er zogenaamde paraplumerken en individuele merken. Bij de eerste is er sprake van een groot bekend merk zoals Philips met daarin vele divisies die bijna allemaal de naam Philips gebruiken (elektronica, lampen, medische apparatuur,

beeld en geluid, onderdelen). Voor de marketingactiviteiten betekent dit dat er een zogenaamde synergie kan ontstaan tussen alles wat je doet ($1+1=3$). Het succes van het ene product, samen met de reclame voor de andere productgroep en het winnen van de Uefa cup door PSV, geven allemaal een bijzonder grote meerwaarde en kruisbestuiving.



Reclame uit voorbije jaren waarin alles nog zuiver was.

Andere bedrijven zoals Unilever (Knorr, Lipton, Omo, Ola) doen dat juist niet zodat ieder afzonderlijk merk, ja zelfs de product items afzonderlijk moeten worden gepromoot. Je zou nu kunnen stellen dat dit dom is maar natuurlijk is hierover nagedacht. Op de eerste plaats blijkt dat het concurreren van merken onderling voor allemaal samen een positief resultaat kan geven, er ontstaat dan extra veel aandacht en alle merken profiteren daarvan. Unilever kan dus met campagnes veel beter sturen met al die merken. Op de tweede plaats is het voordeel dat bij vervelende gebeurtenissen zoals indertijd bij Iglo (doden door lekkende koelelementen in diepvriesauto), en Olvarit (glasscherven in potjes babyvoeding) kunnen leiden tot beschadiging of zelfs de ondergang van het hele concern. Iglo heeft indertijd enorm veel schade ondervonden van een gebeurtenis waar ze zelf niets aan konden doen. Het verband tussen de raadselachtige dodelijke slachtoffers en het eten van Iglo diepvriesproducten kon al vrij snel worden herleid. Dat de oorzaak niet bij Iglo lag maar bij de transporteur van vele diepvriesproducten van verschillende merken bleek pas na bijna een week. De naam Iglo was daarmee dusdanig besmet geraakt dat het zijn omzet enorm zag kelderen. Het merk heeft er vele jaren over moeten doen om weer terug te komen. Iglo lag gewoon op het verkeerde moment, de verkeerde plaats in een verkeerde vrachtauto. Iglo diepvries is vorig jaar door Unilever verkocht. Dit alles illustreert dat de individuele merken een soort garantie of waarborg geven zodat vervelende gebeurtenissen alleen maar gevolgen hebben voor een individueel merk en niet voor het hele concern.



Strategisch gezien geven de bedrijven met individuele merken veel meer geld uit aan promotie soms ten koste van het product terwijl de paraplu merken minder promotie hoeven maken door de synergetische werking maar zijn zeer alert inzake de kwaliteit van het product middels een uitgebreide research en veel service.

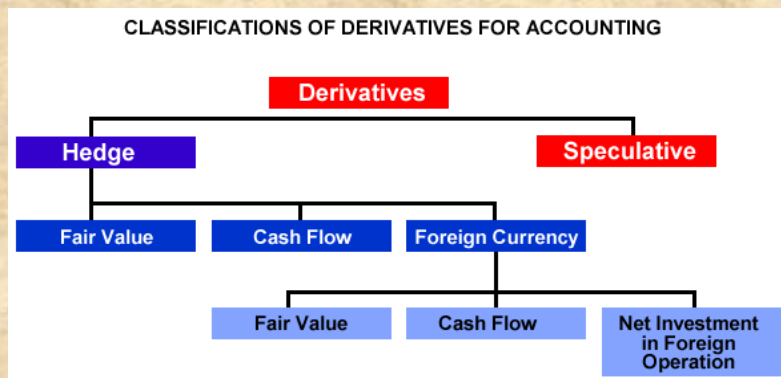
Nu reist de vraag waarom die financiële instellingen allemaal hoofdzakelijk individuele merken hebben en hierover in de communicatie heel geheimzinnig doen. Ze laten de verbanden zo weinig mogelijk zien terwijl de consument juist financiële producten koopt die wel duidelijk een onderling verband hebben verband hebben.

- Huis, hypotheek, levensverzekering, beleggingen, opstalverzekering, glasverzekering, inboedelverzekering
- Auto, leasing of lening, all risk verzekering
- Droomvakantie, reisbureau, lang sparen of beleggen, reisverzekering
- Premie voor lijfrente, beleggen, pensioenuitkeringen

Komt het omdat instellingen op deze manier gemakkelijker aan koppelverkoop kunnen doen. Je komt voor een lening bij de bank en gaat weg met allerlei verzekeringen, of je komt bij een verzekeraar voor een risicodekking en gaat met een lening weg! Het is daarmee natuurlijk de vraag of die genoemde doorverwijsfunctie die je bij de accountants ook zag, wel zo onafhankelijk is.



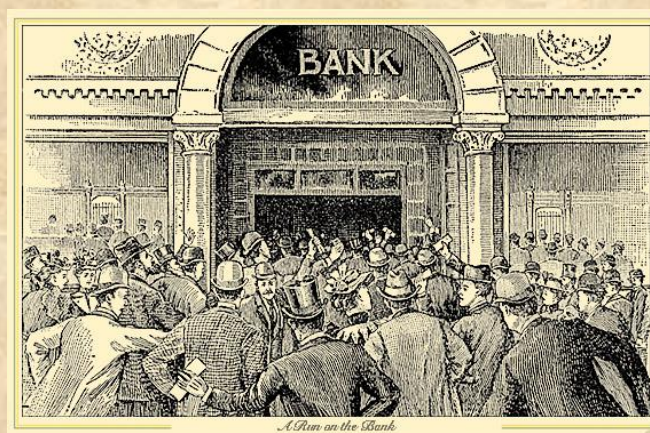
De financiële tegenvallers binnen het concern (consortium) kunnen middels de geheime reserves onderling worden weggepoetst? Er kan daardoor ook geen echte paniek ontstaan. Zo kun je die verliezen op de hypotheek, op de leasemarkt, op de markt voor creditcards mooi wegpoetsen door die waarderingmethode waar ex minister zalm het over had "Creatief te laten verlopen".



Groter zijn geeft meer macht en ingewikkeldere producten

Faillissementen van banken zijn in Nederland wel voorgekomen. Eind jaren 1960 ging het Amsterdamse bankiershuis Texeira de Mattos failliet en eind jaren 1970 de Tilburgsche Hypotheekbank (THB). De Westland-Utrecht Hypotheekbank (WUH) werd van de ondergang gered door inlijving door de ING-bank, Slavenburg's Bank door het Franse Crédit Lyonnais. De Italiaanse Banco Ambrosiano ging in 1982 failliet. Het Britse Barings werd voor het symbolische bedrag van 1 pond overgenomen door ING. In januari 2006 ging Van der Hoop Effectenbank failliet. Volgens bepaalde opvattingen door tekortschietend toezicht door De Nederlandsche Bank (DNB).

De Tilburgse Hypotheekbank die zeer plotseling failliet is gegaan waarbij alle toezichthoudende instanties compleet werden verrast. Toen werd er al beweerd dat een dergelijke situatie nooit meer voor mocht komen. Nu zitten we weer in een situatie waarbij de ene bank na de andere het loodje moet leggen.



De recente affaire met de Dexia leningen waarbij vele particulieren door de schreeuwende promoties zijn verleid en grote verliezen hebben moeten incasseren ja zelfs daardoor nog met schulden zitten. De affaires van financiële instellingen waarbij werknemers te vergaande risico's nemen op de optiebeurs waardoor deze banken in ernstige moeilijkheden kwamen. Het zouden toch de accounts en de overheid moeten zijn die moeten toezien op beschermingsconstructies die dit voorkomen.

Of is het zo dat de spaargelden die bij de banken zijn gedeponeerd een extra garantie vormen voor de uitkeringen die de verzekeringsbedrijven bij grote calamiteiten. Juridisch is dit dicht getimmerd doordat de individuele onderdelen (merken) in aparte rechtspersonen zijn ondergebracht. Maar dergelijke gedachten komen nu eenmaal op

bij al die geheimzinnige informatie. De vragen die in de zaal werden gesteld na mijn vraag over geheime reserves hadden veel wantrouwen als achtergrond .

Dit vormt daarmee een argument voor de politiek betreffende het verbeteren van de transparantie van de constructies in de financiële wereld en het verhogen van de betrouwbaarheid van de informatie. Het is in ieder geval zo dat de overheden bijspringen indien banken failliet gaan. Dit gaat dan ten koste van het gemeenschapsgeld en verhoogt daarmee de lastendruk zodat het toch weer terugkomt op de schouders van de consument en dus de spaarder.



Londen, Op 17 september 2007 gingen klanten van Northern Rock door met op grote schaal geld op te nemen, De Bank of England kondigde een driemaandse faciliteit aan teneinde spanningen op de geldmarkt te beteugelen

\$ 6.5 De woekerpolis affaires



De Woekerpolis affaire is de verzamelnaam van de ophef rond Nederlandse beleggingsverzekeringen, ontstaan in 2006. Deze kwam aan het licht in 2006 door een onderzoek van de Autoriteit Financiële Markten waarin geconstateerd werd dat er veel mis is met beleggingsverzekeringen. Deze verzekeringen bleken complex en relatief

duur te zijn. Ook worden verzekerden bij veel beleggingsverzekeringen in grote mate financieel benadeeld te worden bij tussentijdse beëindiging, de verzekeraars zouden hierover onvoldoende duidelijkheid geven. Daarnaast werden er veel gebreken aangetroffen met betrekking tot de overige informatie bij de polissen. Op het weinig transparante karakter van kosteninhoudingen door verzekeraars is heel lang herhaaldelijk kritiek uitgeoefend. In 2003 publiceerde AFM een rapport over beleggingshypotheek, uit het rapport bleek een doorsnee huishouden met een beleggingshypotheek 55 procent kans te hebben op een restschuld. In 2006 constateerde de AFM vervolgens dat beleggingsverzekeringen ondoorzichtig en relatief duur zijn en dat de informatie bij polissen onvolledig en soms zelfs onjuist is. Is het zo dat we niet mogen weten dat de ene partij de lijfrente afsluit waarna de andere partij het weer belegt en er na vele jaren blijkt dat deze constructie heeft geleid tot wel 40% kosten en dat er slechts 60% is belegd zoals bij de woekerpolis affaire is gebleken

In de zomer van 2006 nam het Verbond van Verzekeraars het initiatief om een adviescommissie in te stellen met als opdracht de transparantie voor de consumenten in kaart te brengen. Deze commissie stond onder leiding van de voormalige minister van Justitie Job de Ruiter. De naam van de commissie was officieel 'Commissie transparantie beleggingsverzekeringen', maar stond bekend onder de naam 'Commissie De Ruiter'. Deze belangenbehartigers stelden een onderzoek in naar de premies en kosten die verzekeraars in rekening hebben gebracht.. De commissie adviseerde het Verbond over de informatievoorziening bij toekomstige offertes. Bestaande gevallen liet de Commissie De Ruiter buiten beschouwing. Daarnaast moeten de verzekeraars de aanbevelingen ook toepassen op bestaande verzekeringen.

Ook minister Bos van financiën ziet een duidelijk verband tussen de wereldwijde kredietcrisis en de affaire rondom de Nederlandse woekerpolis.

"Wat we nu in het groot meemaken hebben we bij de woekerpolis al in het klein meegemaakt. De gemeenschappelijke les is dat er iets vreselijk misgaat op de financiële markten als er producten worden aangeboden die niet door afnemers volledig worden begrepen en soms zelf niet door de verkopende partij".

De verzekeraars hebben beloofd alle offertes van de 6 miljoen uitstaande polissen nog eens door te lopen. Als blijkt dat de kosten in de praktijk hoger zijn uitpakkt dan was voorgespiegeld, komt er in individuele gevallen een regeling. Daarnaast gaf het Verbond van Verzekeraars in deze reactie aan waar de kosten uit bestonden, en dat er onderscheid moest worden gemaakt tussen kosten en premies voor aanvullende verzekeringen.

De banken en verzekeraars zullen vast de antwoorden weten op de eerder gestelde vragen. Duidelijk is het niet, maar ruiken, doet het wel en waar rook is, is ook vuur! U begrijpt al wel dat mensen hier erg over ontriefd zijn. De consument behoort bij de koop van financiële producten duidelijk geïnformeerd te worden over de mate van samenhang en daarmee de belangenverstremming tussen verschillende bedrijven en producten. Het mag niet zo zijn dat consumenten verzekeringen afsluiten voor lange termijn op advies van iemand van een bankinstelling die een onafhankelijk advies zou moeten geven en waar achteraf blijkt dat grote bedragen aan de strijkstok blijven hangen.

Zelfstandige tussenpersonen van verzekeraars zijn onafhankelijker maar worden anderzijds weer gestuurd vanuit de verzekeraars, door de verschillende provisies en met andere vaak immateriële beloningen zoals kaartjes voor voetbalwedstrijden, golf clinics in Dubai en extravagante feesten. De verzekeraars werken ook weer in piramidevormige constructies. Kleine pakketten van schadeverzekeringen met gelijksoortige risico's worden gecollecteerd en doorverkocht en belanden uiteindelijk in enorm grote pakketten bij de twee grootste her- verzekering maatschappijen: de Munich-re en de Swiss^F- re in Zurich en Londen. Deze twee zijn uiteindelijk de laatste twee concurrenten en houden elkaar nauwlettend in de gaten. Op het gebied van levensverzekeringen is inmiddels bewezen dat het marktprincipe niet aan haar lot kan worden overgelaten. Bij schadeverzekeringen moet dat nog bewezen worden, na een grote ramp met enorme onverwachte gevolgen. Wanneer het kalf verdrongen is

De complexiteit van de structuren in de financiële wereld vallen af te lezen uit gebouwen zoals die van de ING en zoals hier van Swiss -Re in Londen. Ook het de oligopolie markstructuur zie je zelfs terug in de architectuur van deze bouwwerken. In praktijk is het een kwestie van elkaar nadoen De gebouwen laten een transparantie zien, nu nog de producten, het personeel, etcetera.



De structuur van het interieur van Swiss re in Londen

Claims dreigen tegen Rabobank om tegenvallende hypotheek

De Stichting Woekerpolis Claim wil dat de Rabobank klanten compenseert die geld hebben verloren met de OpMaat Hypotheek. Als de Rabobank niet voor morgen in overleg treedt, volgt een procedure.

Vorige week bleek dat klanten bij de OpMaat Hypotheek verlies konden lijden op het spaargedeelte van de hypotheek, terwijl zij dachten dat dat bedrag gegarandeerd was. Achtduizend mensen hebben zich daarover nu beklagd bij de Stichting Woekerpolis Claim en de Stichting Verliespolis. Dat is ongeveer een op de tien klanten; 70.000 tot 100.000 mensen hebben de gewraakte hypotheek.



^F In de week van 19 november 2007 berichtte de Zwitserse herverzekeringsmaatschappij Swiss Re een verlies van CHF 1,2 miljard te hebben geleden op credit default swaps.



De Rabobank liet weten op tijd te zullen reageren op de eisen van Woekerpolis Claim. Spaargeld daalt als beleggingen tegenvallen

De OpMaat Hypotheek is een hypotheek waarbij de klant deels spaart, deels belegt voor de aflossing van zijn huis. Volgens de klagers spiegelde de Rabobank hun voor, dat het eindbedrag dat zij spaarden gegarandeerd was. Tegenvallende resultaten bij het beleggen bleken naderhand echter ook bressen in het spaargeld te slaan.

„De Rabobank beweerde dat er geen enkel risico was voor het spaargeld. Dat is helemaal onwaar,” zegt advocaat Jeroen Wendelgelst van Woekerpolis Claim. „De verzekeraars waar ik tot nu mee te maken heb gehad, waren met hun voorlichting over woekerpolissen alleen maar onvolledig.” Als overleg niets oplevert, wil Wendelgelst naar de rechter of naar Kifid, het klachteninstituut voor financiële dienstverlening. De andere stichting, Verliespolis, onderzoekt nog of de Rabobank verkeerde informatie gaf.

Oorzaak van de daling van het spaarsaldo is de overlijdens riscoverzekering die bij de hypotheek hoort. Daarvan steeg de premie bij tegenvallende belegresultaten. De extra premie werd vervolgens uit het spaargeld betaald.

De Rabobank noemt de Opmaathypotheek nog steeds een goed product. „Het doet precies wat het moet doen,” zegt woordvoerder Raymond Salet van de Rabobank. „Verzekering, spaargeld en beleggingen zijn communicerende vaten. Als je de stijgende verzekeringspremie uit het spaargeld haalt, hoeft de klant per maand niet meer te betalen.”

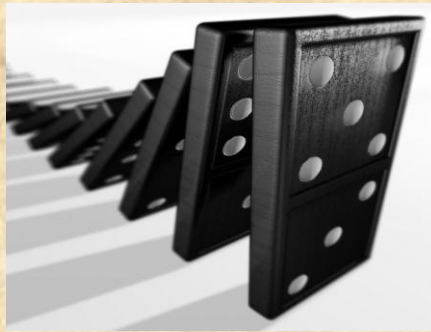
Mensen merkten zo pas later, toen ze opvroegen hoeveel ze gespaard hadden, dat de premie omhoog was gegaan. „Wij hebben alles gedaan om de mensen te informeren,” zegt Salet. „We hebben met 70.000 mensen, het merendeel van onze klanten, persoonlijke gesprekken gevoerd.”

De Rabobank is de grootste hypotheekverstrekker van Nederland. De OpMaat Hypotheek wordt sinds midden jaren negentig aangeboden.

\$ 6.6 Het domino- spel

In de verbanden tussen verschillende delen van de hypotheekmarkt (de woningmarkt, de markt voor hypothecaire leningen, de markt voor obligaties, de geldmarkt en de hedge funds) is niet exact aan te geven welke gebeurtenissen elkaar op welke wijze beïnvloedden. Wel is duidelijk dat de problemen rond Amerikaanse hypotheeken de onmiddellijke aanleiding vormden tot de crisis, die oversloeg op de markt van complexe financiële producten. Dit werd versterkt door de vele vragen die in de media opkwamen omtrent de waardebepaling van dergelijke complexe financiële producten.

Een groot deel van de op de financiële markten verhandelde bezittingen (derivaten) worden niet op een beurs verhandeld maar onderling (the over-the-counter markt) Een belangrijke rol in het mondiale financiële systeem wordt gevormd door de interbancaire geldmarkt: de markt waarbij banken elkaar, voor korte perioden, variërend van één dag tot twee jaar, vaak omvangrijke leningen verstrekken. Met behulp van deze leningen kunnen banken in hun behoefte aan liquide middelen voorzien en kunnen zij overvloedige liquiditeiten voor korte perioden rentedragend beleggen.

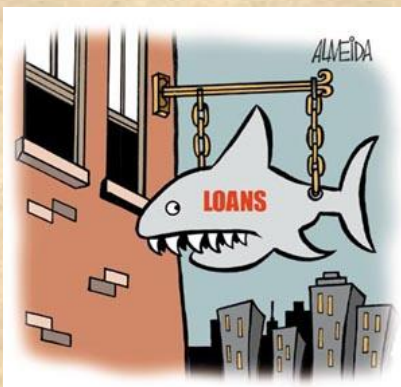


Voor een soepel functioneren van deze markt is het vertrouwen in een correct nakomen van de verplichtingen uiteraard essentieel. Centrale banken opereren tevens op deze markt in het kader van hun monetaire beleid, waarbij, door het verstrekken van liquiditeiten of door het gedwongen afkomen van liquiditeiten, de geldhoeveelheid en de rente op de geldmarkt gestuurd kan worden. De vraag is of dit sturingsinstrument steeds correct werkt evenals de vraag of dit tot ongewenste neveneffecten leidt. In dit verband kun je bedenken dat een beleid waarbij centrale banken (naar verwacht wordt steeds) in problemen verkerende financiële instellingen te hulp zullen komen kan leiden tot roekeloos gedrag: In geval van problemen zal men toch wel geholpen worden. Dit staat bekend als "Moral hazard" Dit is het verschijnsel dat mensen zich onverantwoordelijk(er) gaan gedragen als ze weten dat de schade die ze aanrichten toch wel zal worden vergoed door derde.

\$ 6.7 Dexia en Vie d'Or

Twee voorbeelden van affaires in een notendop

De aandelen lease affaire ontstond in 2001 toen contracten na de beurscrash voor veel deelnemers in plaats van winst een enorme restschuld opleverden. In Nederland zijn een paar honderdduizend van deze contracten verkocht, in België aanzienlijk minder. Op het hoogtepunt van de markt stonden ongeveer 700.000 uit met een totale waarde van circa 6,5 miljard euro. In Nederland werden de meeste contracten verkocht door Legio Lease, een dochterbedrijf van Bank Labouchere. Deze bank werd in augustus 2000 door Aegon verkocht aan Dexia.



Een groot aantal voornamelijk Nederlandse beleggers zagen zich met een restschuld geconfronteerd. In rechtszaken werd door slachtoffers aangevoerd dat de desbetreffende financiële instelling zich onvoldoende had verdiept in de beleggingsdoelstellingen en -ervaring van de (potentiële) klant. Tevens werd aangevoerd dat de voorlichting over het product en het risico van de producten onvolledig was: er werd te weinig aandacht besteed aan de risico's, met name aan het risico dat er een kans op een restschuld (van soms aanmerkelijke omvang) bestond. Ook werd aangevoerd dat de rentebetaling (een kostencomponent) soms verhullend "inleg" werd genoemd. Verder is aangevoerd dat sommige leasebanken niet over de vereiste vergunning beschikten om krediet te mogen verlenen voor aandelenlease, waardoor veel contracten als nietig zijn te beschouwen. In een aantal gevallen werden dergelijke stellingen gehonoreerd.



**Protestdemonstratie op het museumplein vanwege het Dexia bedrog
"Ik ben Gerrit en ik steel als de raven"**

Slachtoffers die van mening zijn dat zij zijn misleid en daardoor grote sommen geld zijn verloren hebben gedeeltelijk de Duisenberg regeling geaccepteerd. Voor een ander deel betreft dat echtparen waarvan de echtgenoot in overeenstemming met de Nederlandse wet had moeten meetekenen. Deze laatste categorie heeft de beste kansen op terugbetaling en schadevergoeding omdat het Belgische beursfonds Dexia dat in feite zelf erkent door bijna 1 miljard euro minder winst te nemen. Minder winst vanwege een aantal voorzieningen op de balans in de jaren na 2003 inclusief een bijdrage van 218 miljoen euro die Aegon als vorige aandeelhouder van Labouchère aan Dexia heeft uitbetaald.

Aegon stort stroppenpot voor aandelenlease vol

Van onze verslaggever Merijn Rengers

DEN HAAG -Aegon heeft in stilte de stroppenpot voor het afwikkelen van aandelenleasecontracten laten vollopen. Het verzekeringsconcern, dat donderdag zijn halfjaarcijfers presenteerde, wil niet zeggen hoeveel geld er in de pot zit, uit vrees dat ontevreden beleggers hun claims bij Aegon hierop afstemmen.

'Onze voorzieningen voor de afwikkeling van in het verleden verkochte producten zijn nu echt op peil', zei Johan van der Werf, de hoogste man van Aegon Nederland, bij de presentatie van de cijfers in Den Haag. Daar meldde de Haagse verzekeraar dat het nog 9 miljoen euro toevoegt aan de eerder opzij gezette bedragen.

De stroppenpot is inmiddels Duisenberg-proof, stelt Van der Werf. Hij doelt daarmee op de regeling die de onlangs overleden Wim Duisenberg ontwierp om beleggers die via de Belgische bank Dexia in

aandelenlease stapten, schadeloos te stellen. Volgens Van der Werf zal Aegon haar klanten op vergelijkbare wijze schadeloos stellen.

Dat geldt niet voor beleggers die te hoop lopen tegen de Sprintplannen (aandelenlease-producten waarbij geen restschuld kan ontstaan) die zij bij de Haagse verzekeraar hebben afgesloten. 'Er loopt een aantal collectieve procedures, maar die zien we met vertrouwen tegemoet', aldus Van der Werf.

Meer dan 400 duizend klanten die in het verleden een Koersplan hebben afgesloten bij de Aegon-dochter Spaarbeleg, zijn inmiddels op de hoogte gesteld van het feit dat hun eind-uitbetaling hoger kan uitvallen. De komende maanden krijgen 200 duizend klanten met een Spaarbeurs-contract een vergelijkbare brief. Deze ingreep kost Aegon ongeveer 200 miljoen euro.

Van der Werf, sinds bijna drie jaar verantwoordelijk voor de Nederlandse activiteiten, denkt dat met deze tegemoetkomingen het boek van aandelenlease en andere speculatieve beleggingsproducten van Aegon kan worden gesloten. 'We zijn nu veel meer een gewone verzekeraar. Het gaat, na een aantal bewogen jaren, beter op de Nederlandse markt', zegt Van der Werf. Aegon doet het volgens hem vooral goed op de markt voor collectieve pensioencontracten. Het bedrijf ondervindt weinig last van de negatieve publiciteit rondom het beleggen met geleend geld.

Toch leunt Aegon steeds zwaarder op inkomsten uit de Verenigde Staten. Aegon-dochter Transamerica staat inmiddels garant voor bijna driekwart van de inkomsten van heel Aegon, bleek bij de presentatie van de halfjaarcijfers.

Door hogere beleggingsinkomsten en aantrekkelijke verkopen in de Verenigde Staten boekte Aegon in het tweede kwartaal een stijging van de nettowinst met 71 procent naar 760 miljoen euro. Een deel daarvan vloeit terug naar beleggers, omdat Aegon het interim-dividend verhoogt naar 0,22 euro per aandeel.

© de Volkskrant

Vie D'or

N.V. Levensverzekeringsmaatschappij Vie d'Or was een Nederlandse levensverzekeringsmaatschappij die in 1995 failliet is verklaard. De polissen zijn met gereduceerde aanspraken overgegaan op (uiteindelijk) Achmea Pensioen- en Levensverzekeringen N.V. Met steun van de overheid bereidt de Stichting Vie d'Or anno 2008 een procedure overeenkomstig de Wet collectieve afwikkeling massaschade voor, ten behoeve van de gedupeerde voormalige polishouders.

De toenmalige accountant (Deloitte en Touche) is verantwoordelijk gesteld voor de slechte informatie en berichtgeving over situatie van het bedrijf. Reeds jaren voor de eerste signalen vanuit de accountant was het voor veel assurantie-tussenpersonen al duidelijk dat wat er bij Vie D'or gebeurde niet mogelijk was gelet op de extreem lage premies voor te opzichte van de beloofde lijfrenten. Dit moest fout gaan en hier viel niet tegen op te concurreren, deze rook naar oplichting. Dat de tussenpersonen (met een simpele MBO opleiding) dit al jaren voor het faillissement konden constateren terwijl de hoogopgeleide accounts met hun uitgebreide netwerken en controle-instrumenten dit pas kort voor het faillissement inzagen, is een blunder en daarmee een grote wanprestatie die een smet op de sector heeft gegeven.

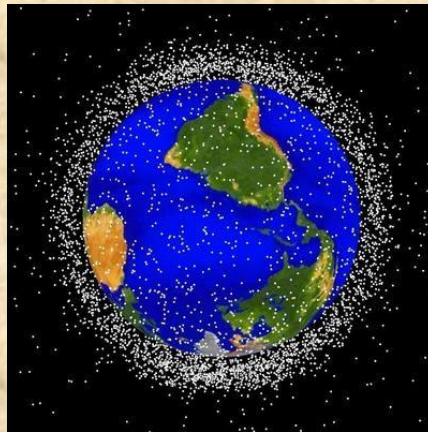
6.6 Tenslotte

In de hypotheekcrisis heeft diversificatie een rol gespeeld. De financiële instellingen in Amerika hebben te grote risico's genomen door in een nieuwe markt (arme bevolking van Amerika) met nieuwe producten (hypotheken waarbij je pas na enkele jaren rente en aflossing hoeft te gaan betalen). De oorzaak lag in de lage rentevergoeding op de obligatiemarkt en in de honger naar flinke winsten en dus flinke bonussen van het bestuur. Indien alles goed was gegaan hadden zij flink verdiend. Nu het fout gaat mogen

de overheden in alle landen bijspringen en betaald de consument via de belastingdruk indirect de risicopremie van het wangedrag van de bestuurders van deze instelling.

Het falen van de toezichthoudende instanties is wel gebleken in de affaires van: Vie D'or, Enron, Albert Heijn, Barings, Société Générale. Bij deze ondernemingen betrof het voornamelijk de tekortschietende informatie door gebreken te aanzien van juistheid, volledigheid en tijdigheid. Bij de laatste twee banken betrof het de autorisatie door gebrekkige structuren, waardoor werknemers niet bevoegd waren om zulke grote en risicodragende posities in te nemen in de optiemarkt. Het was bekend dat dit grote gevaren kon vormen voor de bank en toch bleek weer dat de structuur in stand was gehouden oftewel er waren geen maatregelen getroffen om dit te voorkomen

Na ieder schandaal wordt er geroepen, dit gebeurt niet meer, er komt regelgeving. Helaas leven we zo van schandaal op schandaal en leren onze economen en politici niet om vooruit te denken in plaats van affaires alsmaar te repareren terwijl de signalen van tevoren duidelijk aanwezig waren. De regels worden meer en meer en slimmeriken weten er altijd wel gaten in te vinden. Kortom het is en blijft de wereld op zijn kop, met generaals die alleen maar een vorige oorlog weten te winnen.



De vuilnisbelt van satellieten die om onze wereld op zijn kop meedraait.

Doel van controle van een jaarrekening is het verschaffen van zekerheid over de getrouwheid ervan, iedereen de jaarrekening kan gebruiken voor beslissingen Wanneer een accountant zowel geld verdient met het controleren van de jaarrekening als met adviesopdrachten bij dezelfde cliënt, komt zijn onafhankelijkheid in het geding kunnen komen. Er ontstaat nu bij die persoonlijke vennootschappen een soort piramidespel. Een accountant begint met een kantoor, anderen sluiten zich aan door zich in te kopen, de prijs voor het inkopen wordt steeds hoger door de betere winstverwachtingen waardoor nieuwe accountants steeds meer moeten gaan betalen. Logisch dat je dan geen zin hebt in berichtgevingen die de waarde van jouw aandeel kunnen beïnvloeden. In de gehele structuur is sprake van asymmetrische informatie. De spaarder weet niks, de accountant weet wat meer en de bestuurder weet bijna alles . Kleinschalige organisaties zijn echter veel effectiever en transparanter en daarbij is ook de efficiency van kleinschalige ondernemingen verbeterd.

In merkenstrategie zijn er zogenaamde paraplu merken en individuele merken. Strategisch gezien geven de bedrijven met individuele merken veel meer geld uit aan

promotie soms ten koste van het product terwijl de paraplu merken minder promotie hoeven maken door de synergetische werking maar zijn zeer alert op de kwaliteit van het product middels een uitgebreide research en veel service. De financiële tegenvallers binnen het concern (consortium) kunnen middels de geheime reserves worden weggepoetst? Er kan daardoor ook geen echte paniek ontstaan. Zo kun je die verliezen op de hypotheek, op de leasemarkt, op de markt voor creditcards mooi wegpoetsen door die waarderingen waar ex minister Zalm het over had creatief te laten verlopen.

Dit vormt daarmee een argument vanuit de politiek op het gebied van het verbeteren van de transparantie van de constructies in de financiële wereld en het verhogen van de betrouwbaarheid van de informatie. Het is in ieder geval zo dat de overheden bijspringen indien banken failliet gaan. Dit gaat dan ten koste van het gemeenschapsgeld en verhoogt daarmee de lastendruk zodat het toch weer terugkomt op de schouders van de consument en dus de spaarder.

Woekerpolissen complex en relatief duur te zijn. Ook worden verzekerden bij veel beleggingsverzekeringen in grote mate financieel benadeeld te worden bij tussentijdse beëindiging, de verzekeraars zouden hierover onvoldoende duidelijkheid geven. Daarnaast werden er veel gebreken aangetroffen met betrekking tot de overige informatie bij de polissen. Op het weinig transparante karakter van kosteninhoudingen door verzekeraars is heel lang herhaaldelijk kritiek uitgeoefend. Zelfstandige tussenpersonen van verzekeraars zijn onafhankelijker maar worden anderzijds weer gestuurd vanuit de verzekeraars door de verschillende provisies en met andere vaak immateriële beloningen zoals kaartjes voor sportevenementen. De verzekeraars werken ook weer in piramidevormige constructies. Kleine pakketten van verzekeringen met gelijksoortige risico's worden gecollecteerd en doorverkocht en belanden uiteindelijk in enorm grote pakketten bij de twee grootste her-verzekering maatschappijen: de Munich re en de Swiss re.



De mythe van onafhankelijkheid

Brenda Westra RA

Openbare accountants mogen graag doen geloven dat ze onafhankelijk zijn, maar dat is volgens Brenda Westra RA een gotspe van jewelste. Ze zijn zo afhankelijk als wat. Nu zelfs de SEC de ridicule 'onafhankelijkheidsregels' van accountants serieus begint te nemen, wordt het hoog tijd om aan al die onzin een eind te maken. Een essay.

Kent u 'm al, het nieuwe grapje over accountants? Vraag een wiskundige, een econoom en een accountant naar de uitkomst van één plus één. De wiskundige antwoordt met twee en de econoom zegt drie, vanwege de verwachte synergie. De accountant geeft geen antwoord, maar stelt een wedervraag: wat wilt u dat ik noteer?

Dit onschuldig ogend plaagstootje legt de vinger op de zere plek. Accountants noemen zich onafhankelijk, maar in werkelijkheid zijn ze dat allerm minst. Zoals elke zakelijke dienstverlener zijn ze financieel afhankelijk van hun opdrachtgever. Die economische wetmatigheid wordt in het beroep echter doodgezwegen. Generaties accountants zijn vertrouwd geraakt met het idee dat ze onafhankelijk zijn van hun cliënt, ook al zien ze dagelijks in de praktijk het tegendeel. Dat verschil tussen woord en daad begint al met de *brainwash* tijdens de opleiding. Les één: De openbare accountant is onafhankelijk van zijn opdrachtgever. Les twee: Ook als hij dat niet is, noemen we hem toch zo.

WOORDKUNSTENAARS

Accountants zijn niet alleen meesters in het spelen met cijfers, maar ook met woorden. En dat is minder onschuldig dan het lijkt. Het raakt een wezenlijk punt, dat van de dubbele moraal, het verschil tussen schijn en zijn. Je benoemt iets met een mooi woord, maar ondertussen geef je er een heel andere betekenis aan. De woorden hun betekenis ontnemen, is niet een exclusieve bezigheid van accountants, maar komt hier wel relatief vaak voor. Een treffend voorbeeld is de uitleg van het begrip 'onpartijdigheid'. Accountants moeten volgens de Gedrags- en beroepsregels (GBA) onpartijdig in hun oordeel zijn, maar mogen evengoed een bijzonder belang vertegenwoordigen. Dit maakt dat veel accountants in alle ernst durven beweren dat ze bij het behartigen van een partijbelang toch onpartijdig zijn. Onpartijdig betekent hier dat de accountant niet té partijdig is, in de zin dat hij gaat liegen en bedriegen. Bij anderen heet dit geen onpartijdigheid, maar integriteit. Een advocaat behoort evengoed integer te zijn, maar zal zichzelf niet onpartijdig noemen.

Dat accountants verschillende petten op kunnen hebben, blijkt onder meer uit het onderzoek naar de declaraties van oud-burgemeester Peper. De Rotterdamse Commissie tot onderzoek van de rekening huurde KPMG in. Peper zocht en vond steun bij PricewaterhouseCoopers (PwC). Het is zeer onwaarschijnlijk dat beide 'onpartijdige' accountants zich in elkaars conclusies kunnen vinden. In accountantsland bestaat een interessante relatie tussen onpartijdigheid en onafhankelijkheid. Toen begin vorige eeuw de scheiding tussen leiding en kapitaal ontstond, moesten ondernemingsleidingen verantwoording gaan afleggen aan de kapitaalverschaffers. Omdat de leiding de cijfers het liefst zo gunstig mogelijk voorstelt, kregen aandeelhouders en bankiers behoefte aan het oordeel van een onafhankelijke derde. Let wel, onafhankelijk van de ondernemingsleiding. Een oordeel van iemand die van de leiding afhankelijk is, is in principe net zo gekleurd als de verantwoording van de leiding zelf. Interne accountants vielen om die reden af. Onder aanvoering van *godfather* Limperg pretendeerden hun openbare collega's echter wel onafhankelijk te zijn. Niet door het echt te zijn, maar door zich zo te noemen. De benoeming en betaling door de gecontroleerde maakt hen in werkelijkheid natuurlijk zo afhankelijk als wat. Eigenlijk is het vreemd dat de voorgespiegelde 'onafhankelijkheid' ooit serieus is genomen. Rechters worden ook niet benoemd en betaald door één van de partijen, dat zou een mooie

boel worden. Om je boven de partijen te kunnen opstellen, mag je uiteraard niet van een partij afhankelijk zijn.

FUNDAMENTELE WEEFFOUT

Maar openbare accountants hebben deze fundamentele weeffout tot op de dag van vandaag weten te verbloemen. De benoeming en betaling door de opdrachtgever wordt eenvoudig doodgezwegen of, als het toch wordt aangekaart, afgedaan als een 'klassiek' dilemma en daarmee achterhaald punt. Ook in de Gedrags- en beroepsregels wordt dit issue soepel opgelost. Volgens art. 24 GBA is de openbare accountant onafhankelijk van zijn opdrachtgever. Dit decreet wordt nauwelijks geconcretiseerd. Het belangrijkste voorschrift is dat de accountant geen verklaring mag afgeven bij een cliënt van wie hij 'duurzaam in overwegende mate afhankelijk is voor zijn inkomensvorming'. Dit voorschrift ziet alleen op excessen zoals een klant die sinds jaar en dag goed is voor driekwart van de omzet. Bovendien wordt het verbod bij startende kantoren ruimhartig uitgelegd. Een starter mag voor zijn dagelijks brood best afhankelijk zijn van een bepaalde opdrachtgever, mits er voor de toekomst uitzicht is op een bredere cliëntenkring. Het is zonneklaar dat de accountant niet boven de partijen, maar aan de zijde van zijn opdrachtgever staat.

PUBLIEKE FUNCTIE TEN GRAVE

Dat de openbaar accountant in werkelijkheid helemaal niet onafhankelijk is, ontnemt ook de betekenis aan zijn functie van maatschappelijke vertrouwensman. Die publieke functie, ontleend aan het gedachtegoed van Limperg, staat centraal in de Nederlandse beroepsreglementering. Het was oud NIVRA-voorzitter Arnold Schilder, gepromoveerd op onafhankelijkheid en tegenwoordig directeur toezicht van De Nederlandsche Bank (DNB), die met gevoel voor symboliek de laatste Limpergdag aangreep om ook diens publieke functie ten grave te dragen. 'Wordt het niet tijd om af te stappen van het idee dat de accountant, behalve aan zijn cliënt, ook nog veel aan het maatschappelijk verkeer denkt?' vroeg Schilder zich retorisch af. De publieke functie past beter bij de DNB dan bij een PwC of KPMG.

Zijn tegenspreker, KPMG-er Philip Wallage, reageerde geschokt: 'Men werpe de stellingen van collega Schilder verre van zich', was zijn advies. Het is natuurlijk logisch dat accountants/adviesconglomeraten niet staan te springen om hun 'publieke' functie prijs te geven. Die geeft hen bij grote en middelgrote bedrijven een wettelijke voet tussen de deur en zo een belangrijk concurrentievoordeel ten opzichte van andere commerciële dienstverleners.

CLAIMRISICO STELT TE WEINIG VOOR

'Toegegeven', zullen openbare accountants zeggen, 'wij zijn in zeker opzicht afhankelijk van onze opdrachtgevers, maar de kans op aansprakelijkstelling houdt ons in het midden. Als wij gebruikers tekort zouden doen, worden we geconfronteerd met forse claims'. Op dit argument valt echter veel af te dingen. De accountant is alleen aansprakelijk als hij laakbaar heeft gehandeld. Worden de rekbare verslaggevingsregels uitgelegd in het voordeel van de opdrachtgever, zonder de wet te overtreden, dan gaat hij vrijuit. Blijkens het boek *Kille cijfers, warm gevoel* van Floris Hers is *creative accounting* meer regel dan uitzondering. Binnen de grenzen van de wet kan aan de jaarcijfers vrijwel elk gewenst beeld worden meegegeven: somber, stabiel of florissant. In het COOP-arrest van 1994 oordeelde de Hoge Raad dat ook een ronduit misleidende jaarrekening terecht door een accountant kan worden goedgekeurd. Zolang de wet niet is overtreden, is hij niet aansprakelijk. Maar ook als hij wel ageert tegen gekleurde cijfers, heeft hij geen poot om op te staan. Hers merkt terecht op dat een controlerend accountant moeilijk iets kan afkeuren waar de wet ruimte voor laat. De ondernemingsleiding wordt steeds mondiger, de positie van de accountant is zwak. Als commercieel dienstverlener moet hij zijn opdrachtgever te vriend houden, zeker als hij ook nog lucratieve adviesopdrachten wil binnenhalen. Binnen de grenzen van de wet is hij de speelbal van het management. De regels worden uitgelegd in het voordeel van de cliënt, zonder risico van aansprakelijkheid. Opdrachtgever en accountant: twee handen op één buik.

Bij echte malversaties loopt de accountant wel een claimrisico. Maar daarvoor moet de malversatie eerst worden ontdekt en wie controleert de controleur? En komt zo'n tekortkoming wel aan het licht, dan leidt dit lang niet altijd tot een (tucht)procedure. Op de werkvloer bij de Belastingdienst worden heel wat vraagtekens bij het werk van de 'publieke' tegenspelers geplaatst, maar gerechtelijke stappen

worden zelden ondernomen. Banken zijn evenmin liefhebbers van aansprakelijkstelling. Ze houden accountants liever te vriend als pleitbezorger voor het aanbrengen van nieuwe bankrelaties.

PAKKANS AFGEWOGEN TEGEN FINANCIËLE VOORDELEN

Een ander punt is dat accountants alleen aansprakelijk zijn als hun verklaring de gebruikers reële schade heeft berokkend. Dit speelt hoofdzakelijk bij deconfitures. In tijden van hoogconjunctuur is het claimrisico betrekkelijk gering. De risicoanalyse, de kern van de moderne accountantscontrole, komt in de praktijk vaak neer op een inschatting van het claimrisico. Beschikt de onderneming over een gezond buffervermogen en gedweeë aandeelhouders, dan kan de accountant zijn controle beperken. Maar het gaat nog verder. Er kan ook een bewuste afweging tussen de 'pakkans' en de financiële voordelen worden gemaakt. Illustratief is het volgende citaat van een voormalig public accountant in het zakenblad *Fortune* van augustus 1998: *"We would give our cliënts any opinion they wanted, provided the price was right. Yes, our procedures were sufficient to detect material misstatements, and we always knew when our clients were cooking the books. However, on most occasions we would just issue and keep our fingers crossed."*

Hoezo, onafhankelijk? Het claimrisico biedt onvoldoende tegenwicht tegen de financiële baten van een tevreden opdrachtgever. Uiteindelijk verliest de openbare accountant natuurlijk wel het vertrouwen van de gebruikers. Die gaan niet meer af op zijn verklaring, maar stellen zelf een onderzoek in. In Nederland zijn hiervan al legio voorbeelden: de oprichting van het Oplage Instituut dat, ondanks de goedkeurende verklaring van de accountant, voor de adverteerders zelf de oplagecijfers van tijdschriften controleert, de afschaffing van subsidieverklaringen, de opkomst van due diligence onderzoeken, enzovoort.

De situatie ligt inmiddels zo duidelijk dat zelfs binnen het beroep het tij begint te keren. Veel interne en overheidsaccountants geloven nog nauwelijks in de onafhankelijkheid van hun openbare collega's. Ook RA's en AA's in de MKB-praktijk durven volmondig toe te geven dat ze niet onafhankelijk zijn van hun opdrachtgever. Ze zijn niet de vertrouwenspersoon van het maatschappelijk verkeer, maar van de ondernemingsleiding. Dat is vergelijkbaar met het verschil tussen een rechter en een advocaat.

'VERKEERDE PERCEPTIE'

De enigen die de onafhankelijkheidsmythe nog in stand proberen te houden, zijn de grote kantoren en hun beroepsorganisatie, het NIVRA. Maar dat valt niet mee. Het argument dat het slechts om incidenten gaat, is door de aanzwellende stroom affaires niet langer houdbaar. Men beseft dat er een serieus probleem is, maar probeert dat nu af te wentelen op anderen. Aan hen die niet snappen dat de openbare accountant onafhankelijk is, moeten de regels beter worden uitgelegd. Zij hebben een verkeerde perceptie van de werkelijkheid en moeten leren inzien dat de onafhankelijkheid van openbare accountants wordt gewaarborgd door de eigen beroeps- en kantoorregels, is de redenering. Dat de PWC-affaire pijnlijk aan het licht bracht dat die eigen regels met voeten worden getreden (ruim 85% van de PWC-partners lapte de kantoorregels aan de laars; zie *Account* no.1) is even slikken, maar overkomelijk. De regels zijn nog steeds deugdelijk, het enige probleem is dat ze niet worden nageleefd. Daarom gaan we onszelf nu beter controleren, aldus de openbare goegemeente. PWC heeft al ruim \$ 10 miljoen gependend aan een geavanceerd computersysteem dat de beleggingsactiviteiten van de eigen medewerkers, hun echtgenoten, kinderen en zelfs grootouders op de voet volgt. Sommige echtgenoten werden zelfs gedwongen hun baan op te zeggen. Het AICPA, de Amerikaanse beroepsorganisatie, heeft zo'n computersysteem ook verplicht gesteld bij andere kantoren. Beurswaakhond SEC had al eerder bepaald dat alle KPMG-ers hun Prudential-polissen van de hand moeten doen. Omwille van de onafhankelijkheid van de Amerikaanse collega's die de jaarrekening van Prudential controleren, moeten ook de KPMG-ers in Schin op Geul hun polis elders onderbrengen. Openbare accountants onderwerpen zich braaf aan dit soort ridicule regels om de schijn van onafhankelijkheid maar zo lang mogelijk hoog te houden. De fundamentele weeffout, de benoeming en betaling door de gecontroleerde, blijft onder het tapijt. De onafhankelijkheid is een zorgvuldig gecultiveerde mythe. En in mythen blijft men meestal heel lang geloven, ook tegen beter weten in. Maar, aan alles komt een eind.

Hoofdstuk 7 Integriteit en “Moral Hazard”

In een wereld op zijn kop

De financiële crisis is ontstaan door de overkreditering in Amerika. Het was onontkoombaar gelet op het grenzeloze optimisme, de hebberigheid en het korte termijn denken. Consumenten wilden ook hun deel uit de ruif van beleggingswinsten en voor de risico's waren ze blind. Ze wilden een zo mooi mogelijk huis tegen een zo laag mogelijke maandlast. In het financiële product dat die droom moest verwezenlijken waren ze niet geïnteresseerd. Daar besteedden ze minder tijd aan dan aan de aanschaf van een bankstel. Een polis werd vaak in tien minuten verkocht. En de aanbieders ontwikkelden steeds complexere producten, die helemaal niet duidelijk uitgelegd werden. Er werd maar steeds op de fiscale aftrekbaarheid gehamerd, natuurlijk een verkoopargument van jewelste. Of het product wel bij de klant paste, was minder van belang. Het hele systeem leefde op de veronderstelling dat beleggingswinst een gegeven was, evenals de waardeinstijging van een huis. Zo kon eventueel een tekort worden bijgespijkerd, geen centje pijn! En die moeilijke leningen werden doorverkocht aan andere partijen. Toen in Amerika de schuldvorderingen oninbaar bleken kelderde en stortte bijgevolg het hele zaakje in.



Moral hazard of moreel risico is het verschijnsel dat mensen zich onverantwoordelijk(er) gaan gedragen als ze weten dat de schade die ze aanrichten toch wel zal worden vergoed door derden.

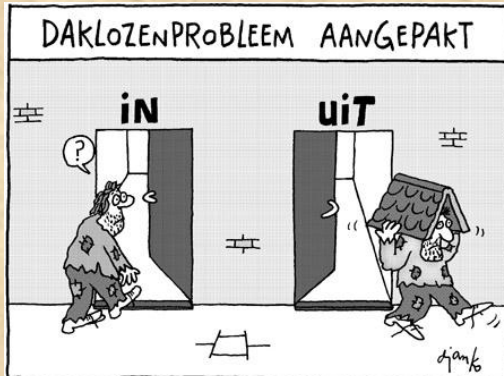
Wilsgebreken: dwang, dwaling, list en bedrog geven juridisch een sleutel om een overeenkomst die is aangegaan voor lange termijn, toch nog te ontbinden.

Er is sprake van integriteit wanneer de werknemer of bestuurder beschikt over een intrinsieke betrouwbaarheid, zegt wat hij doet, en doet wat hij zegt. Hij heeft geen verborgen agenda en veinst geen emoties. Een persoon met deze eigenschappen wordt integer genoemd. Een integer persoon zal zij activiteiten niet laten beïnvloeden door oneigenlijke zaken. Integriteit van personen wordt in de ethiek gezien als een deugd, een positieve karaktertrek van een persoon. Normen en waarden spelen hierbij een belangrijke rol.

Een integer persoon in relatie tot werk of het openbaar bestuur is iemand die zich houdt aan de waarden en regels die daarvoor. Veel vormen van machtsmisbruik kunnen door een vertrouwenspersoon te niet worden gegaan. Daarom moet vooral de leiding van de organisatie waken voor integriteit en zelf het goede voorbeeld geven.

In dit hoofdstuk wordt de integriteit besproken ten aanzien van:

- **De consument en de belegger**
- **Bedrog: de snelle verkoper van financiële producten**
- **De aansprakelijkheid van bestuurders**
- **Moral Hazard (moreel risico)**
- **Wilsgebreken**



Afbeelding Consuminderen? : Op deze afbeelding is een van de onderliggende redenen te zien van de kredietcrisis. Je ziet een vrouw die veel dure producten heeft gekocht met geleend geld (de credit card) en als maar meer wilt hebben (graaierende handen en wat ze zegt). Het geld waarmee deze spullen zijn gekocht door de hypotheek te verhogen en zo de overwaarde van het huis te 'verpatsen'. Door de stijgende rente konden vele huiseigenaren opeens niet meer aan de hypotheek verplichtingen voldoen met als gevolg dat de huizen gedwongen worden verkocht. Behalve de kredieten vormen nu ook de markt voor credit cards en leaseproducten een groot gevaar voor de steeds maar voortslappende krediet crisis.

\$ 7.1 De consument als belegger

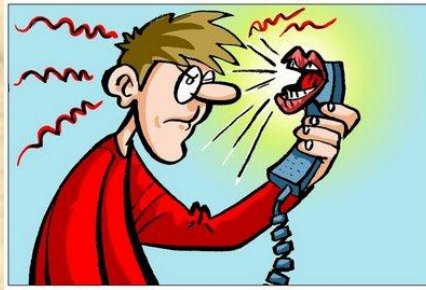
Hoe zit het nu met die klant, die consument die zo graag die auto wil. Door uitgebreide marketing en door de nieuwe auto van zijn buurman of directe collega schiet hij vol met emoties de showroom van een dealer binnen en daar staat hij; blinkend, rood van buiten met leer van binnen, spoiler achter en aluminium opzij, kortom onweerstaanbaar. Dit is zo mooi daar kan je alleen maar gelukkig van worden en dan blijkt dat de verkoper best wel wil meehelpen met de betaling middels een leasecontract of een lening bij een instelling waarover de dealer dan weer een flinke provisie vangt. De klant onderhandelt stevig en krijgt tot zijn tevredenheid twee gratis matten voor in de auto. Dan heb je toch weer iets te vertellen op het verjaardagsfeest want je hebt afgedongen en niks hoeven betalen, dat is immers van latere zorg.

En hoe zit het dan met die persoon die een foldertje binnen heeft binnengekregen van zo'n woekerpolis en dat op zondagmiddag van zijn vrouw krijgt voorgehouden met de vraag is dat iets. Onderuitgezakt leest hij in een roes en met een lekker drankje iets over een spaarvorm waarbij enorme winsten te behalen zijn door aandelen te leasen die door een zekere Dexia allemaal veilig worden bewaakt. Doe maar, kan mij het schelen zo'n groot bedrijf zal je toch niet belazeren en de foto's zien er mooi uit. Vertrouwen speelt hierbij een rol voor de emotioneel reagerende en onwetende consument die iedere dag zijn geld verdient door gewoon hard te werken. Zijn eigen integriteit en tekortschietend wantrouwen maken de consument tot een gevoelig slachtoffer voor de financiële wanprestaties van Vie D'or, Dexia, Iceland Savings, etcetera.

\$ 7.2 De snelle verkopers van financiële producten

En dan snelle verkoper van woekerpolissen. Deze persoon heeft belang bij een goede verkoop maar weet wel dat er ontzettende risico's mee zijn gemoeid. De particulier wordt 's avonds op de bank met de televisie aan op het voetbalnet door de snelle verkoper vermoeid in een telefoongesprek en later in een persoonlijk gesprek met verhalen over vertrouwde beleggingen met hoge winsten. De verkoper wordt op een gemakkelijke manier rijk. Financiële producten zijn immers gemakkelijk op deze manier te verkopen. Het zijn ontastbare producten waarvan de kwaliteit moeilijk is te beoordelen door de gemiddelde consument waardoor je als verkoper met twee blauwe ogen, een stropdas en een leuk gesprekje gemakkelijk tot zaken kunt komen. De fiscale aftrekbaarheid is een gevoelig argument voor de koper alleen blijkt achteraf dat de voordelen van deze aftrekbaarheid in de zakken van de verkoper en van de maatschappij terecht zijn gekomen. De koper krijgt een verhaal met beloftes van rendementen die niet in brochures staan of in het contract staan vermeld. Ook krijgt de koper geen overzicht van de stand van zaken ieder jaar. Het spaarloon verdwijnt dus daarmee in de zakken van de tussenpersoon en vooral de verzekeringsmaatschappij en blijft er dus na dertig jaar weinig over voor die integere hardwerkende werknemer.

Ook deze snelle verkoper schept hierover op tijdens het volgende verjaardagsfeestjes want hij wordt hier over de rug van hardwerkende onwetende consumenten op een gemakkelijke manier rijk en iedereen op het feestje geniet van zijn verhaal en besluit maar om zoiets ook te gaan proberen. Het zijn deze snelle jongens en meisjes die overal voor te leasen zijn.



Hiermee zijn we bij het punt van integriteit waarover we niets meer hoeven te zeggen want er is bij deze verkoopmethodes gewoon sprake van list en bedrog. De Duisenberg regeling heeft wat kunnen repareren voor een aantal slachtoffers van Dexia. De huidige consument vraagt om meer bescherming, om meer structuur.



Dehaene, de voorzitter van de raad van bestuur van bank-verzekeraar Dexia, spreekt de geruchten tegen over een verdere nationalisering van Dexia. Gisteren was het aandeel door die geruchten zwaar gezakt.”

“Valt er aan het uiterlijk van Dehaene ook een te grote hoeveelheid bonussen af te lezen?”

Bedrog met huizen en beleggingshypotheek. Bij het beleggen in aandelen is het zaak om de risico's en dus beleggingen te spreiden over meerdere fondsen, bedrijven, landen en of branches. Daarnaast dient de portefeuille geleidelijk te worden opgebouwd (ieder jaar wat bijkopen) en daarna ook weer geleidelijk te worden afgebouwd! Dan loop je dus niet het risico dat je alles koopt terwijl de aandelen duur zijn en verkoopt wanneer toevallig de aandelenmarkt is ingestort. Dit zijn de eenvoudige principes van risicospreiding over soorten beleggingen en spreiding over de tijd.

Van dit laatste maken de beleggingshypotheek geen gebruik. De hypotheek stopt namelijk op een vastgesteld moment en indien dat toevallig samenvalt met de kredietcrisis waarbij de koersen zijn gedaald naar een dramatisch dieptepunt dan betekent dat de opbrengst van je belegging nihil is terwijl er nog wel een hypotheekschuld staat die je moet aflossen. De structuur van deze hypotheekvorm klopt daarmee niet met de principes van het spreiden van risico's. De Autoriteit Financiële Markten zou dit toch ook moeten zien en deze hypotheek zouden daarmee verboden moeten worden. In praktijk blijkt dat deze betrekkelijk onschuldige consument ook nog is bestolen. Deze hypotheekvorm gaat immers ook gepaard met een hoge provisie voor de financiële instelling en met extreem hoge kosten van de beleggingsmaatschappijen. Het blijkt dat deze huizenbezitters hun maandelijkse inleg voor meer

dan 25% zien verdampen. Je weet dat je wat meer risico loopt met een dergelijke hypotheek, de inleg geeft zo'n laag rendement door de hoge kosten dat een gewone spaarhypotheek meer rendement had gegeven met minder risico. Is hier sprake van "Moral Hazard" van financiële instellingen, onverantwoordelijk gedrag wanneer instellingen weten dat de schade die ze aanrichten toch wel zal worden vergoed door derden, in dit geval de consument?

De overwaardering van de promotiemix en het onderwaarderen van de communicatie inzake het product, heeft geleid tot een financiële markt waarbij producten werden verkocht op basis van onvolledige en onjuiste informatie waarbij niet werd ingespeeld op de werkelijke wensen en behoeftes van de klant. Door de asymmetrie in de informatie voorziening was het voor de klant niet of nauwelijks mogelijk om de werkelijke waarde van de financiële producten te doorgronden. Asymmetrie in de zin dat de verkoper veel wist betreffende de kosten en de hoge risico's en de koper dom werd gehouden. Er was daarmee sprake van bedrog, dit is een wilsgebrek en dat is een juridische reden om contracten achteraf te ontbinden.

Hoe gemakkelijk het is om met financiële producten consumenten om de tuin te leiden blijkt ook wel uit het feit dat bij alle spaarvormen die gekoppeld zijn aan verzekeringen (spaarloon bij spaarfondsen, spaarhypotheken, lijrenten, etc.), het zo is dat de tussenpersoon zijn volledige provisie vangt uit de betaling van het eerste aantal termijnen. Maar de consument weet dat meestal niet. Dat betekent bijvoorbeeld voor een spaarfonds dat je na twee jaar nog niets hebt opgebouwd omdat dit geld in de zak van de tussenpersoon is verdwenen.



Daarmee heeft de consument na het afsluiten van het contract geen bedenktijd meer of mogelijkheid om te stoppen zonder een groot verlies te lijden. Mocht je er dus bij een overeenkomst voor 30 jaar achter komen dat het financiële product toch niet datgene is gebleken dat de snelle verkoper heeft beloofd, dan ben je al je inleg tot dan toe al kwijt en heeft deze tussenpersoon ook totaal geen belang meer bij het continueren van de aangegane overeenkomst. Hij heeft dan immers zijn geld al binnen hem maakt het totaal

niet uit wat jij doet. Hij verkoopt alleen maar deze producten en heeft in marketingtermen ook geen vaste klanten. Het zijn net als op de braderieën eenmalige transacties met mensen die je nooit meer ziet. Op braderieën zijn het vaak goedkope prullaria waar de standwerkers hun uiterste best doen om er iets leuks van te maken. Bij die financiële producten ervaar je echter geen lol, je gaat een overeenkomst aan voor een hele lange termijn en je wordt belazerd waar je bijstaat omdat de eerste serie premies verdwijnen in die zakken van die tussenpersoon. Enige jaren geleden heeft er een dergelijke hype plaatsgevonden ten aanzien van lijfrentes. Het verkoopargument van "dan betaal je minder belasting en heb je later een goed pensioen" heeft geleid tot massale verkopen waaraan de tussenpersonen en verzekeringsmaatschappijen erg veel hebben verdiend. Het is duidelijk wie er heeft betaald voor deze extra verdiensten.

Zo heeft het in de afgelopen hypotheekcrisis in Amerika kunnen gebeuren dat er hypotheeken zijn verkocht aan consumenten en met name arme gezinnen die dusdanig waren opgebouwd dat in de eerste jaren er niet of nauwelijks premies voor rente aflossingen verzekering, betaald behoefde te worden. Deze aanvankelijk soepele houding werd in de latere jaren gecompenseerd met forse premies. In het gehele concept zaten uiteraard flinke winsten die werden doorberekend aan deze bevolking uit de Amerikaanse onderlagen (op zich is dit natuurlijk een vreselijk denigrerende term) voor de winstzuchtige Amerikaanse hypotheekverstrekkers waarvan de risico's en de waardes in de eerder genoemde drietrapsraket werden doorverkocht aan ondermeer (van veel naar minder) Fortis, Rabo en Ing. Gelukkig is de deelname van deze banken aan deze malaise beperkt gebleven en daarmee kun je zeggen dat onze Nederlandse banken zich heel behoorlijk hebben gedragen.



Had ik maar nooit een hypotheek gekregen'

Gilbert Dickerson

Twee miljoen Amerikaanse huiseigenaren dreigen op straat gezet te worden in hypotheekcrisis

De hypotheekcrisis in de VS bedreigt de wereldeconomie. De noodsituatie begon met mensen als Gilbert Dickerson: werkloos, ziek en dik in de schulden. Toch kreeg hij een hypotheek.

Het Amerikaanse echtpaar Dickerson is zo'n stel waarbij alles altijd mis lijkt te gaan. In een tijdsbestek van tien jaar is Gilbert door een botsing van zijn linkerknie met een machine arbeidsongeschikt geraakt, is hij als 41-jarige zijn baan als spoorbouwer verloren, verbrijzelde hij in een auto-ongeluk zijn rechterknie, kreeg hij een hartkwaal en werd hij diabeticus. Bij zijn echtgenote Doretta werden talloze onderzoeken gedaan naar een mogelijke hersentumor en afgelopen donderdag is bij haar voor de derde keer een cyste verwijderd, ditmaal uit de rechterborst.

Alsof het nog niet genoeg was staan Gilbert en Doretta nu symbool voor een groeiende Amerikaanse hypotheekcrisis die deze week tot wereldwijde recordverliezen op de beurs heeft gezorgd.

Het echtpaar Dickerson heeft net als veel Amerikanen een dure en risicovolle hypotheek voor minder draadkrachtigen afgesloten. En net zoals twee miljoen anderen de komende twee jaar dreigt te gebeuren, werden Gilbert en zijn vrouw na aflossingsproblemen uit de eigen woning gezet. „Ik houd deze dagen niet alleen de negatieve getallen op de beurs bij”, zegt Gilbert Dickerson aan de telefoon

Terug naar 2002. Dickerson woonde in een buitenwijk van Chicago, in een vrijstaande koopwoning ter waarde van 161.000 dollar. Per maand loste hij 800 dollar (605 euro) af op zijn hypotheek. Dat betaalde hij van zijn arbeidsongeschiktheidsuitkering van 1.800 dollar plus de 400 dollar die hij per maand bijverdiende als huis-aan-huis-verkoper van luchtfilters. Toen werd zijn vrouw ziek. Net als bijna vijftig miljoen andere Amerikanen was ze onverzekerd en moesten de rekeningen uit eigen zak worden betaald.

Gelukkig bood de huizenmarkt uitkomst. De gemiddelde Amerikaanse huizenprijs steeg op jaarbasis met 10 procent, en het in de VS relatief goedkope oversluiten was financieel aantrekkelijk. Dickerson kreeg een telefoontje. Ene Stephanie Johnson van Flexpoint uit Californië meldde zich, schijnbaar uit het niets. Flexpoint zou „alles gemakkelijker maken, mijn hypotheek en de verzekeringen gaan bijhouden, ik hoefde me nergens druk om te maken.” (Volgens Dickerson bleek Johnson later ontslagen. Bij Flexpoint werd gisteren de telefoon niet opgenomen.) „Mijn vrouw werd ziek, ik werd ziek, ik moest toch iets. Ik zou in ieder geval mijn huis kunnen houden.”



Op dat moment wist Dickerson niet dat hij in dezelfde val trapte als de ruim twee miljoen anderen die jaarlijks de terminologie ook niet begrijpen: hij sloot een zogeheten subprime mortgage af. Dat is een hypotheek voor Amerikanen met een lage kredietwaardigheid. Omdat ze nog nooit geld geleend hebben, of ergens schulden hebben gemaakt. Ook was Dickerson niet bekend met de afgelopen week zo controversieel geworden termen: ARM ('adjustable rate mortgage', hypotheek met wisselende percentages) zei hem niets. Net zomin als 2/28's (de verkoper benadrukt de twee jaar van bescheiden percentages, de 28 jaar daarna schieten de maandtermijnen periodiek omhoog). Laat staan dat hij wist van de 'teaser' (het eerste rentepercentage is als lokmiddel laag). Zonder de verkoopster ooit te

ontmoeten gaf Dickerson zijn inkomsten op, inclusief de 400 dollar van de filters. Dat laatste bedrag bleek later vertienvoudigd. Hij belde haar. „Zoveel verdien ik nooit. Waar haal je dat vandaan?” De reactie was een dreigement. Zonder die aanvraag kon hij nooit een hypotheek krijgen. En bovendien moest hij zijn huis ook maar opnieuw verven want de taxateur zou langskomen. Tegelijkertijd had Dickerson het advies van Flexpoint opgevolgd zijn lopende afbetalingen te stoppen – daar zou voor gezorgd worden. Hij liep twee maanden achter op zijn aflossingen en de ziekenhuisrekeningen stapelden zich op. De verkopers van hypotheek die nu met honderden tegelijk hun baan verliezen werkten op provisiebasis, vaak vanuit huis. „Plunderaars”, noemt onderzoeksorganisatie Center for Responsible Lending hen. Hun methodes zijn zo berucht dat steden als New York officieel adviseren nooit contracten met blanco regels te ondertekenen. Dat de agressieve wijze van hypotheekverkoop niet tot Dickersons woonplaats beperkt was, blijkt uit een bezoek aan McHenry op negenhonderd kilometer naar het zuidoosten, in de bergen tussen de gemeenten Friendsville en Accident in. Hier werkt Chad Ward vanuit huis, namens Eagle Mortgage Associates. „Als de klant een minder dan perfecte credit score heeft, dan ken ik wel hypotheekverstrekkers die met minder dan perfect aan de slag willen.” Ward kent „wel wat trucs” om die ‘krediet score’ te verbeteren. „Dus om te zeggen dat het moeilijk is om een hypotheek te krijgen als je schulden hebt, nee, dat is het niet.” Dickerson besloot te tekenen, kreeg een aflossingspercentage van 7,6 procent. Per maand moest hij 1.603 dollar aflossen, maar dat werd al snel 1.700 en toen zelfs 1.800. Exact evenveel als zijn uitkering. „Doretta zei dat ze zich een damsteen op het bord voelde, zo werden we heen en weer geschoven.” Drie maanden na ondertekening werd hij op straat gezet. Nu huurt het echtpaar voor 600 dollar een vervallen tweekamerswoning in een „niet erg goede buurt. Elke avond wordt hier geschoten. Maar we moeten toch ergens wonen”. Dickerson heeft het hoorbaar moeilijk terwijl hij door zijn drie dozen met documentatie gaat. „Ze hebben mijn huis afgepakt. Was ik maar nooit in aanmerking gekomen voor een hypotheek. Dan had ik me beter gevoeld.”

De misère in het artikel is kenmerkend voor veel Amerikanen. De restschulden die er overgebleven bij de onderste kant van de samenleving lijden tot levenslange faillissementen. De banken hebben noodgedwongen door alle publiciteit de hypotheek inmiddels volledig afgeboekt van iedere balans (van de geheime reserves?) maar daarmee is de schuld voor de particulier niet verdwenen, zo zit de Amerikaanse bankier niet in elkaar. De bankier zal zijn deurwaarders op deze gezinnen blijven afsturen, als horzels, onverwacht met iedere keer weer veel pijn. De Amerikaan zal heel lang moeten blijven werken waarbij het grootste deel gebruikt wordt voor aflossing. Het geld voor eten, eenvoudige kleren en voor een bed mag hij houden. Zijn perspectieven zijn daarmee nihil, zwart werken of diefstal zijn dan ook erg verleidelijk.



Het is natuurlijk wel de vraag of een van de bedenkers en ook een van degene die hieraan enorm veel geld heeft verdiend nu hier in Nederland de Amerikaanse ambassade mag leiden. Arnall is ambassadeur geworden omdat Bush hem een cadeautje heeft willen geven voor de financiële steun die deze ambassadeur heeft gegeven aan de verkiezingscampagne van Bush. Nu kun je dus stellen dat Bush voor

zijn tweede termijn is gekozen dankzij geld dat is gecreëerd door mensen als Arnall en die afkomstig zijn uit arme gezinnen in sloppenwijken.

Onze VS ambassadeur Arnall, die geen diplomatieke ervaring heeft, is met zijn vrouw Dawn een van de belangrijkste financiers geweest van de herverkiezingscampagne van president Bush. Arnall, die volgens Amerikaanse media publiciteit mijdt, is bestuursvoorzitter van Ameriquest, een van de grootste hypotheekbanken in de VS, en zijn vrouw medevoorzitter. Ameriquest, dat veel kwetsbare groepen als klanten heeft, is bekritiseerd wegens agressieve leningsmethoden

Etcetera

NRC POL oktober 2005

Uitstel verwacht van benoeming ambassadeur VS

De kandidaat-ambassadeur van de Verenigde Staten in Nederland, Roland Arnall, is gisteren scherp bekritiseerd in de Amerikaanse Senaat, omdat hij geschillen met justitie inzake zijn bedrijf Ameriquest nog niet heeft opgelost.

De verwachting is dat de Senaat daarom de benoeming van Arnall voorlopig zal blokkeren. Volgende week valt hierover een besluit. Arnall zou medio november in Nederland beginnen, maar het is nu onwaarschijnlijk dat hij dit jaar nog wordt benoemd.

Ameriquest is een van de grootste hypotheekverstrekkers van de VS en onderwerp van onderzoek in zeker dertig staten wegens het verstrekken van misleidende informatie over leningsvoorwaarden. Het bedrijf heeft in principe overeenstemming met justitie voor een betaling van schadevergoeding aan benadeelde klanten ter waarde van 325 miljoen dollar, aldus Arnall in de Senaat. Maar het akkoord is nog niet definitief, omdat de details volgens hem nog moeten worden uitgewerkt.

Arnall wees erop dat hij niet langer de dagelijkse leiding over het bedrijf heeft. Hij is nog wel eigenaar. Maar ook bij de onderhandelingen met justitie is hij niet betrokken, zei hij. Daarom kon hij geen toezegging doen over de termijn waarbinnen de zaken met justitie zijn geregeld, zei hij. Sarbanes spoorde hem aan zich persoonlijk met de afwikkeling te bemoeien om zo vaart te maken.

*De enkele uren durende hoorzitting van Arnall werd vrijwel volledig in beslag genomen door vragen over zijn bedrijf. Voor de kandidaat-ambassadeurs van Noorwegen, Oostenrijk en Roemenie had de commissie nauwelijks aandacht. Ameriquest heeft in de Verenigde Staten geen goede reputatie. Het opereert aan de onderkant van de markt en er zijn aanwijzingen dat het mensen met beperkte verstandelijke vermogens „exploiteert“, zei de Democraat **Barack Obama**. Ook wees hij op berichten in de media waarin is gemeld dat zwarten en latino's bij Ameriquest structureel een hogere rente betalen dan blanken.*

Etcetera:

NRC- Niburu november 2005

Gezinnen die nu massaal op straat worden gezet omdat ze de hypotheek achteraf toch niet op konden brengen en nu met een restschuld blijven zitten waarmee ze voor het leven failliet zijn. Het zijn immers gedwongen verkopen van huizen in een periode dat de huizenmarkt samen met de crisis in elkaar stort omdat het aanbod van dit soort huizen veel groter is geworden dan de vraag. De grote winstmakers strijken op tijd hun geld op door op tijd de schapjes op het droge te zetten door voortijdig uit de markt stappen voordat die uit zijn rails gaat lopen. Het zijn deze winstmakers die vroeg kunnen uitstappen dankzij het feit dat ze met hun positie bovenop de informatie zitten en daardoor kunnen handelen met voorkennis. Het is moeilijke bewijsbaar en inherent aan de huidige economische structuur. Arnall is daar een voorbeeld van, hij financierde zowel de democraten als de republikeinen in de verkiezing. Politieke interesse en ervaring had hij niet. Hij had zijn schapjes op het droge en was uit op die ambassadeurspost in dat kleine koninkrijkje in Europa.

Dit soort rijke miljonairs komen vervolgens uitgebreid aan bod in de programma's van SBS6 en vooral RTL. We vergapen ons dan via de buis aan mensen die baden in weelde

en beschouwen hun als helden en overwinnaars van al het kwaad. De vragen van de bezoekers van het seminar waren terecht. Is het wel moreel verdedigbaar dat een bank meedoet aan dergelijke praktijken terwijl de spaarders hier niets van weten. Hiermee wordt immers onze Nederlandse samenleving ook verweven met Amerikaanse praktijken die eigenlijk het daglicht niet waardig is. Dit is een wereld op zijn kop, waar blijft de integriteit.

\$ 7.3 Wilsgebreken, aansprakelijkheid

Wilsgebreken zoals: dwang, dwaling, list en bedrog geven juridisch een sleutel om een overeenkomst die is aangegaan voor lange termijn, toch nog te ontbinden. Rechtshandelingen zijn daarmee vernietigbaar, zo ook het afsluiten van een op onjuiste of onvolledige informatie aangegane hypotheek of lijfrentepolis. Uit het hieronder staande overzicht blijkt dat veel kenmerken overeenkomen met datgene wat heeft plaatsgevonden voorafgaande aan de hypotheekcrisis:

Bedrog (art. 3:44 lid3).

Als men met succes wil bewijzen dat er sprake is van bedrog, moet er aan elk van de volgende vereisten worden voldaan:

- een kunstgreep =
 - a. een opzettelijk gedane onjuiste mededeling
 - b. een opzettelijk verzwijgen van een onmisbaar feit
 - c. andere kunstgreep(vervalsen, km-stand terugdraaien)
- opzet om de ander tot het verrichten van een bepaalde rechtshandeling te bewegen. Dit betekent dat je een ander willens en wetens bedriegt.
- causaal verband tussen de kunstgreep en het verrichten van de rechtshandeling. Een causaal verband houdt in dat de
- kunstgreep op zich ertoe moet hebben geleid dat de rechtshandeling door de ander werd verricht. Dus dat betekent dat de rechtshandeling zonder deze kunstgreep niet zou zijn verricht!
-
-
- 2. bij dwaling moet worden voldaan aan elk van de volgende vereisten:
 - onjuiste voorstelling van zaken, waaraan zal moeten worden voldaan op het moment waarop de overeenkomst wordt gesloten.
 - causaal verband tussen de onjuiste voorstelling van zaken en het tot stand komen van de overeenkomst. De onjuiste voorstelling moet er direct de reden van geweest zijn dat de overeenkomst is gesloten.
 - aanwezigheid van 1 der 3 dwalings gevallen van art. 6:228 lid 1 (a,b,c)
- 3. misbruik van omstandigheden (art. 3:44 lid 4)
 - bijzondere omstandigheden (noodtoestand, lichtzinnigheid onervarenheid, abnormale geestestoestand etc.)
 - misbruik (de wederpartij diende te weten dat de ander niet in staat is om een goede beoordeling van de situatie te kunnen geven)
 - causaal verband tussen bijzondere omstandigheid en rechtshandeling

\$ 7.4 Aansprakelijkheid bestuurders



De man in de cartoon is Ben Bernanke, voorzitter van de Amerikaanse Centrale Bank (FED). Op het moment is het roerig op de Amerikaanse financiële markten. Zo is de hypotheekcrisis nog altijd niet opgelost en is er sprake van dalende koersen op Wall Street. Ook de dreigende 'credit crunch' (het door een omslag in het vertrouwen wegvallen van de beschikbaarheid van leningen waardoor de economie wordt afgeknepen) is een groot probleem voor de Amerikaanse economische situatie. Bernanke beweert echter dat de Amerikaanse economie solide is en laat diverse malen de rente ongemoeid. In de cartoon is duidelijk te zien, dat hij de crisis omschrijft als een "zomers briesje", terwijl anderen beweren dat Bernanke op dit moment zo'n beetje de meest instabiele economie van de wereld overeind moet zien te houden.

Het is een interessant vraagstuk in hoeverre de juridische aansprakelijkheid van de bestuurders reikt bij ondernemingen die dit soort wanstaltige producten aan betrekkelijk onkundige consumenten verkoopt die alleen maar simpel een in een gewoon huisje willen horen met een gewone hypotheek. Er zijn voor wat betreft de civielrechtelijke aansprakelijkheid twee soorten ondernemingen namelijk:

- vanuit natuurlijke personen (eenmanszaak, vennootschap onder firma, maatschap)
- en ondernemingen met rechtspersoonlijkheid (besloten vennootschap, naamloze vennootschap, stichtingen en notarieel opgerichte verenigingen. Een onderneming met een rechtspersoonlijkheid kan zelfstandig aan het rechtsverkeer deelnemen. Ze hebben rechten (behalve stemrecht) en plichten zoals een natuurlijk persoon. Daarmee kan dus een rechtspersoon een erfenis krijgen (stichting natuurmonumenten) maar je kunt ze ook voor de rechter dagen bij wanprestaties. De bestuurders van grote ondernemingen operen altijd vanuit een rechtspersoon.

Alleen een natuurlijk persoon kan een pen pakken en een handtekening onder een contract zetten. Daarom wordt een rechtspersoon altijd vertegenwoordigd door één of meerdere bestuurders of diens gemachtigde. De handtekening van de bestuurder geldt dan als de handtekening van de rechtspersoon. Bestuurdersaansprakelijkheid is dus aansprakelijkheid van bestuurders voor handelingen die zij als bestuurder van een vennootschap hebben verricht. Bestuurder zijn is geen erebaantje. Zij hebben een grote

macht in een vennootschap, en daardoor ook een grote verantwoordelijkheid. In een aantal gevallen vindt de rechtsorde dat een bestuurder die schade aan zijn bedrijf heeft toegebracht, of via zijn bedrijf schade aan anderen, hier niet zomaar mee mag wegblijven. Dit zijn meestal gevallen waarin de bestuurder wat te verwijten valt. In de lichtste gevallen is dit schuld of niet voldoen aan administratieve eisen. Soms is er echter sprake van fraude.

Een aansprakelijk gestelde bestuurder zal worden verplicht om de benadeelden alle schade die door zijn handelen is ontstaan te vergoeden. Deze benadeelde kan de vennootschap (interne aansprakelijkheid), of een of meer derden zijn (externe aansprakelijkheid). Een bestuurder die aansprakelijk wordt gesteld zal vaak forse bedragen moeten betalen en zal hierdoor soms zelf failliet kunnen gaan. Ook zal hij forse reputatieschade oplopen. Iedere bestuurder is tegenover zijn vennootschap gehouden zijn taak behoorlijk te vervullen, zo staat het in de wet. Wanneer dit niet het geval is, kan hij worden aangesproken door de vennootschap. Dit betreft een interne aansprakelijkheid, die men kan zien als een inspanningsverbintenis jegens de vennootschap. Begrijpelijk is dat het dan heel moeilijk is om aan te tonen dat hij zijn taken niet behoorlijk heeft verricht. Toch bestaan er wel voorbeelden van gevallen waarin de bestuurder de vennootschap schade toebracht en gehouden werd deze te vergoeden.

Het bestuur wordt in deze gevallen gezien als 1 college, en draagt dan ook collegiale verantwoordelijkheid. Een bestuurder ontkomt hier niet aan met het argument dat de aansprakelijkheid voortvloeit uit een fout die door een andere bestuurder gemaakt werd, of die onder een terrein viel waar hij zich niet mee bezighield. "Je stond erbij en je keek ernaar" is al voldoende. Ook snel aftreden, zal de bestuurder niet helpen. Voorbeelden van onbehoorlijke taakvervulling zijn legio. Een paar situaties die in zowel Nederland als daarbuiten als zodanig worden gezien zijn:

-1- Aangaan van verbintenissen wetende dat de vennootschap daar niet aan kan voldoen; Met de afgelopen hypotheekcrisis was dit zondermeer van toepassing. Wanneer je op grote schaal hypotheeken verkoopt met een langdurige looptijd aan mensen zonder bezit en een zonder een vast inkomen in een constructie waarbij de klanten in aanvang nauwelijks iets hoeven te betalen maar later heel veel, dan is de ondergang op voorhand te voorspellen. Hoe is dit nog mogelijk in deze nieuwe eeuw?

-2- Een slecht debiteurenbeleid voeren waardoor te veel vorderingen niet geïnd worden; Hiervoor geldt hetzelfde als hierboven;

-3- Een slecht personeelsbeleid voeren met als resultaat stakingen en onrust; Vertegenwoordigers op pad sturen die niet kundig genoeg zijn inzake de financiële gevolgen van de producten die ze verkopen, hebben veel onrust op de financiële markten teweeg gebracht.

-4- Onverantwoordelijk of ondoordacht investeren; Voor de bank vormen de hypotheeken die verstrekt worden aan arme mensen zonder inkomen en zonder bezit een onverantwoordelijke investering.

-5- Aan derden een onjuiste beeld van de werkelijkheid voorspiegelen.

Geheime reserves mogen dus niet bestaan op de manier zoals ze heden ten dagen worden gebruikt. Geheime reserves mogen niet de gevolgen van wanbeleid verhullen.

Maar wanneer je hiermee verder redeneert, zou het toch ook niet mogelijk moeten zijn dat er woeker polissen verkocht worden. Via een sluwe (dat is iets anders dan slimme) marketingcommunicatie worden hier onschuldige hardwerkende gezinnen verleid om spaarproducten te kopen die hun zoals later blijkt geen rendement heeft gebracht maar zelfs een schuld. Op de risico werd hun onvoldoende gewezen in het foldertje en in de gesprekje van die snelle verkoper.

Indien de enorm hoge bonussen die de bestuurders bij banken hebben gekregen ook zijn bedoeld als compensatie voor het risico van bestuurdersaansprakelijkheid, dan zou het nu toch reëel zijn om te veronderstellen dat er met deze crisis ook bestuurders aansprakelijk worden gesteld voor hun mismanagement en daarvoor moeten betalen!



De woekerpolissen bleken voor de consument een grote luchtballon te zijn. Datzelfde kan gezegd worden van de hypotheek in Amerika.

\$ 7.5 Moral Hazard

Moral hazard of moreel risico: Een term die veel gebruikt wordt als het over verzekeringen gaat. Bedoeld wordt dat iemand zich risicovoller gaat gedragen, zodra hij verzekerd is. Denk aan iemand die een reisverzekering heeft en daardoor op vakantie minder goed op zijn digitale camera let dan hij zonder verzekering zou hebben gedaan. Het probleem voor de verzekeraars is dat ze zulk gedrag niet goed kunnen controleren, omdat ze niet iedereen in de gaten kunnen houden. De verzekerde weet dus meer over

zijn eigen gedrag dan de verzekeraar; met andere woorden: er is sprake van asymmetrische informatie. Verzekeraars gaan moral hazard tegen door een eigen risico in te voeren.

Consumenten die hun bezittingen goed verzekerd hebben zullen in het algemeen meer risico's aangaan bij het gebruik ervan, het is immers toch goed verzekerd. Door dit gedrag zijn verzekeringspremies ook hoger. Reisverzekeringen zijn duur omdat er meer zonnebrillen (en mobiele telefoons, en laptops) worden verloren of gestolen dan dat er zonnebrillen worden verkocht. Daarnaast hebben mensen en dus ook de werknemers in financiële instellingen de neiging om in een groter groepsverband minder hard te gaan werken dan in een kleine groep of zelfs alleen. Wanneer iets zwaars moet worden getild valt het in een kleine groep snel op wanneer iemand niet goed en hard meewerkt. Bij een grote groep kun je met het tillen van iets zwaars net doen alsof je goed je best doet maar dit in feite niet doet. Daarom zijn kleinschalige organisaties transparanter om moral hazard tegen te gaan.

Moral Hazard zie je echter ook bij de financiële instelling zelf. Er worden te hoge risico's genomen door het bestuur in de wetenschap dat dit ook hogere bonussen zal gaan opleveren. De overheid zal moeten bijspringen in het geval het mis gaat zoals bij de kredietcrisis. De consequenties van de te grote risico's hebben immers hun weerslag op de hele economie. Dit is dan ook de reden dat de overheid erg terughoudend is met het geven van geld of garanties. De banken en verzekeraars zouden immers in de toekomst een te groot risico nemen in de wetenschap dat de overheid toch wel bij zal springen. De lening die door de overheid verstrekt is aan de ING gaf behalve een hoge rentevergoeding vanwege het hoge risico ook belangrijke voorwaarden waarmee het bestuur van de ING onder overheidstoezicht werd gesteld.

Bij grote financiële structuren gaat het dus minder opvallen wanneer onderdelen het wat minder goed doen. De geheime reserves en window dressing kunnen dan een bron gaan vormen om de achterblijvende prestaties te verbergen. Ook valt het ook niet meer op wanneer die onderdelen wat hogere risico's gaan nemen. De overheid komt immers toch te hulp wanneer het fout dreigt te aan. De schadepremies hiervoor worden echter niet betaald door de financiële instelling maar door de consument. De verzekerde betaalt nu een winstopslag in de premie voor de verzenkering en betaalt via de belastingen een premie voor het wangedrag van deze instellingen.



Moral Hazard gaat uit van de zwarte kant van de mens met name in situaties waarin hij misbruik kan maken van gezamenlijke afspraken of gezamenlijke inspanningen. Zodra het individuele (wan)gedrag van mensen nauwelijks meer meetbaar en zichtbaar is, gaan mensen zich minder sociaal gedragen en worden mensen opportunistisch.



De integriteit van ieder bedrijf valt weer te geven middels een zogenaamd webdiagram, net zoals het imago van een bedrijf op een dergelijke wijze zichtbaar is te maken. Criteria als: openheid, transparantie, integriteit, duurzaamheid, soliditeit, kwaliteit van het personeelsbeleid, klantvriendelijkheid. De overheid zou een belangrijke taak hebben om de kwaliteit van dergelijke diagrammen te stimuleren en bewaken. Voor het samenstellen van zo'n webdiagram zijn er gelukkig ook nog de klokkenluiders die een belangrijke bron vormen voor de informatie die anders nooit naar buiten was gekomen door de huidige organisatiestructuren. Een klokkenluider kan integer worden genoemd, tenzij hij/zij als verklikker optreedt om zelf minder straf voor een overtreding of misdrijf te krijgen. Dit is dan ook geen klokkenluiden, omdat voor klokkenluiden geldt dat sprake moet zijn van een medewerker van een organisatie die een misstand aankaart

Het zijn meestal hele principiële, integere mensen met een sterk rechtvaardigheidsgevoel. Ze worden in onze maatschappij ondergewaardeerd maar zijn het die op Koninginnedag als eerste zo'n lintje zouden moeten krijgen. Dat dit fenomeen ook voor de overheid pijnlijk kan zijn en daarmee wordt tegengewerkt blijkt uit het volgende artikel.



Overheid maakte leven klokkenluider kapot

05-03-2008 | Door: DAG

Defensie klokkenluider Fred Spijkers is 23 jaar lang tegengewerkt, blijkt uit nieuw onderzoek. Ministers en staatssecretarissen hebben het leven van klokkenluider Fred Spijkers 23 jaar lang onmogelijk gemaakt. Bovendien hebben ze de uitoefening van zijn rechten gedwarsboemd omdat hij onrecht aan de kaak stelde. Dat is de conclusie van een wetenschappelijk onderzoek aan de Universiteit van Amsterdam dat vrijdag wordt gepubliceerd in het vakblad Openbaar Bestuur.

Universitair docent Joep van der Vliet deed samen met een groep studenten onderzoek naar de klokkenluiders affaire. Spijkers raakte in de jaren tachtig in opspraak omdat hij, bij Defensie in dienst als maatschappelijk werker, weigerde te liegen over de doodsoorzaak van een mijnruimer. Bij een ongeluk op 18 juli 1983 kwamen zeven militairen om het leven, negen raakten zwaargewond doordat een mijn ontplofte in een leslokaal van Defensie. Spijkers moest de weduwe vertellen dat haar man door onvoorzichtigheid was omgekomen, maar weigerde dat. Nadien verhinderde hij dat de zaak in de doofpot werd gestopt.

Ruim vijftien jaar later concludeerde de Nationale Ombudsman dat Defensie al in 1970 wist dat de landmijn een ontwerpfout bevatte. De doden waren te voorkomen geweest, aldus de Ombudsman. In 2002 kreeg Spijkers eerherstel. Hij ontving een schadevergoeding van 1,6 miljoen euro en werd koninklijk onderscheiden.

Kwaadaardig

Van der Vliet constateert dat Spijkers leven 'verwoest' werd 'door toedoen van politieke, bestuurlijke, rechterlijke en ambtelijke gezagsdragers namens de Nederlandse staat'. Sommige gezagsdragers hebben volgens de onderzoekers hun politieke verantwoordelijkheden en natuurlijke plichten ten opzichte van Spijkers 'op een reeks van manieren grof geschonden'. De onderzoekers benadrukken dat zij daarbij ook doelen op ministers en staatssecretarissen van Defensie en Binnenlandse Zaken, van 1984 tot nu.

Zij hadden Spijkers moeten prijzen, stellen de onderzoekers in hun bevindingen. Het ontbreekt de betrokken gezagsdragers aan 'morele moed en waardigheid'. "Ze hebben rechtsstatelijke middelen 23 jaar lang gebruikt om onrecht te begaan en zijn dus 'slecht' of zelfs 'kwaadaardig' wegens de klaarblijkelijke onverschilligheid over dat onrecht."

"Zij waren geen hoeders van rechtvaardigheid en van de rechtsstaat, integendeel, ze gebruikten de bevoegdheden die hen ten dienste stonden om de rechten van een burger met voeten te treden." In het artikel zegt generaal buiten dienst Hans Couzy dat binnen Defensie een 'cultuur van zwijgen' heerst. "Bij Defensie vindt men nog steeds dat er geen fouten gemaakt kunnen worden. Als je de vuile was buiten hangt, krijg je er onmiddellijk van langs." De onderzoekers roepen premier Jan Peter Balkenende (CDA) op zich niet als 'innocent bystander' op te stellen. "Hij kan en mag zich niet achter andere gezagsdragers verschuilen."

Tenslotte

De zorgplicht voor de diensverlener is duidelijk vastgelegd in de nieuwe wetgeving. Er wordt nu van de diensverlener verwacht dat hij in een persoonlijk gesprek, in zijn folder of in zijn website aangeeft wie hij is, welke diensten hij levert en wat de klant van hem kan verwachten, welk beloningssysteem hij hanteert, dat hij een aansprakelijkheidsverzekering heeft en hoe geschillen worden beslecht. De klant moet tijdig over al deze informatie beschikken en niet pas na het sluiten van een polis.

We verlangen voortaan een dienstverlener dat de dienstverlener zijn klant goed kent, dat hij heeft geanalyseerd en geïnformeerd wat zijn wensen zijn en dat hij op basis daarvan tot een juist advies is gekomen, dat hij goed heeft toegelicht en een dossier bijhoudt.

In praktijk blijkt echter dat verzekeraars nog steeds niet de relevante documenten boven tafel kunnen krijgen. Een verzekeraar kan dan zonder tegenbewijs al gauw aansprakelijk worden gesteld. Ook na het sluiten van de overeenkomst heeft de verzekeraar zorgplicht en die gaat verder dan het bewaren van een dossier gedurende minstens vijf jaar. De zorgplicht houdt ook in dat de dienstverlener de klant op de hoogte houdt van nieuwe ontwikkelingen en de klant bijvoorbeeld waarschuwt wanneer een product in een andere fiscale box moet worden ondergebracht.

In onze maatschappij krijgt de promotie een te grote invloed op de beslissingen van de consument. Er kan geen sprake zijn van een rationeel handelende consument in een wereld op zijn kop.



De integriteit van mensen schiet tekort. Hoe kan het dat mensen rijk worden van de verkoop van woekerpolissen terwijl ze weten dat daarmee anderen ernstig worden gedupeerd. Waar ligt de basis van integriteit, bij de opvoeding en dus ook het onderwijs. Binnen het onderwijs moet het aspect van waarden en normen een grotere rol gaan spelen.

Maar hoe is het nu gesteld met de productaansprakelijkheid bij wanprestatie? Een ondernemer sluit met de regelmaat van de klok overeenkomsten. Gereedschappen, bedrijfsmiddelen en voorraden worden aangeschaft, terwijl, bijvoorbeeld in de bouwwereld, regelmatig overeenkomsten van aanneming van werk worden gesloten. In de meeste gevallen ontstaan er geen problemen. Maar het komt toch wel voor dat het door de verkoper geleverde product niet aan de inhoud van de overeenkomst voldoet.

In ons juridisch systeem kennen we de term gevolgschade. Je bent bij productaansprakelijkheid als ondernemer niet alleen verantwoordelijk voor de directe schade maar ook voor de logisch daaruit voortkomende gevolgen. Hiermee verder doorredenerend zouden de consumenten die zijn opgepakt vanwege criminele activiteiten (als gevolg van de malaise van de hypotheekcrisis) en die voor de rechter moeten verschijnen daar nooit daar alleen mogen staan. Naast hun in het beklagdenbankje zit dan die bankier die hun deze onverantwoordelijke producten uit puur winstbejag op een agressieve wijze heeft verkocht. Mijn redenering verloopt echter wat anders; de politiek zou voor ruimere wetgevingen moeten waarmee ondernemingen en vooral de daar achterliggende verantwoordelijke personen medeverantwoordelijk kunnen worden gesteld voor financiële wanprestaties. Dit is niet uniek en is in het

verleden ook toegepast in de Vie d'Or zaak bij de (slecht) controlerende accountant Deloitte en Touche (in de volksmond “toilet en douche” genoemd).

Veroordeling in Vie d'Or: gedaagden aansprakelijk voor schade polishouders

Bron: Gerechtshof 's-Gravenhage Datum actualiteit: 27-05-2004

's-Gravenhage, 27 mei 2004 - Het Gerechtshof te 's-Gravenhage heeft vandaag uitspraak gedaan in een civielrechtelijke procedure over de failliet verklaarde levensverzekeringsmaatschappij Vie d'Or. De zaak tegen de Verzekeringskamer, de toenmalige accountants en de actuaris van Vie d'Or was aangespannen namens de oud-polishouders van de levensverzekerings-maatschappij. Het hof bepaalde dat alle drie de gedaagden in hun taak zijn tekortgeschoten en dat zij aansprakelijk zijn voor de schade die de polishouders van Vie d'Or hebben geleden.

Vie d'Or was een levensverzekeringsmaatschappij die in de eerste helft van de jaren '90 een spectaculaire groei doormaakte maar nadien vrij snel in moeilijkheden raakte en vervolgens failliet werd verklaard. Veel polishouders van Vie d'Or hebben daardoor schade geleden. De belangen van de oud-polishouders zijn gebundeld in de Stichting Vie d'Or, die voor hen de onderhavige procedure aanhangig heeft gemaakt. De Stichting vorderde dat de toenmalige accountants en de actuaris van Vie d'Or, alsmede de Verzekeringskamer de schade vergoeden die de oud-polishouders hebben geleden.

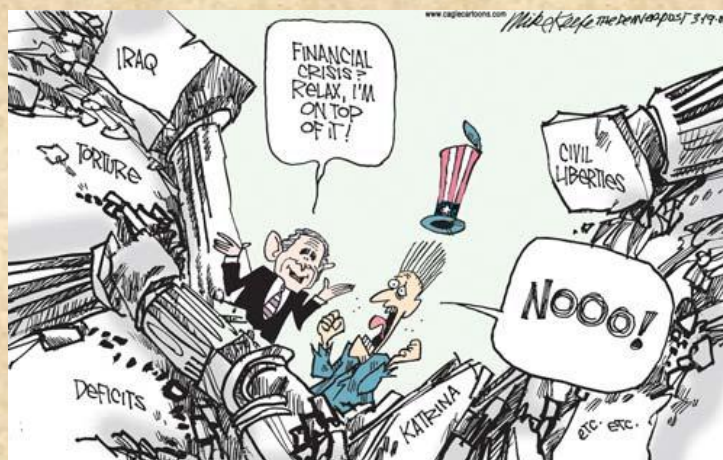
Het gerechtshof heeft de Stichting Vie d'Or grotendeels in het gelijk gesteld. Het hof is van oordeel dat de accountants en de actuaris de directie en de raad van commissarissen van Vie d'Or in een vroeg stadium veel duidelijker hadden moeten waarschuwen dat het met Vie d'Or de verkeerde kant dreigde op te gaan. De Verzekeringskamer had eerder en krachtiger moeten ingrijpen toen duidelijk werd dat Vie d'Or haar zaken niet op orde had. Als de gedaagden hadden gedaan wat zij hadden moeten doen had Vie d'Or naar alle waarschijnlijkheid kunnen worden gered.



Ook zou de opbrengst voor de tussenpersonen (premie) bij verkoop van langlopende polissen moeten worden uitgesmeerd over de hele looptijd van de polis. Op deze manier, spreid je dan verdiensten ook maar uit over de looptijd van het hele contract, informeer de klant over deze premies eerlijk en open en laat niet alleen de voordelen zien maar maak een duidelijke afweging met alle nadelen. Dat is integer marketingbeleid waarmee je trouwe klanten behoudt en een gezonde basis voor je onderneming creëert.



In deze cartoon wordt verwezen naar de kredietcrises, waarbij de hypotheekverstrekkers worden voorgesteld als roofdieren. Hier wordt dus een vergelijking gemaakt met hedge funds die volgens de overlevering vaak ook worden afgebeeld als haaien, sprinkhanen en andere roofdieren. De Kredietverstrekkers verlaten het vliegtuig op het moment dat het misgaat en laten de 'slachtoffers' die een hypotheek hebben afgesloten achter en die zullen nu een duikvlucht in het rood nemen, vandaar de rode neus.



Ho.8 De structuren in de crisis

In een wereld op zijn kop



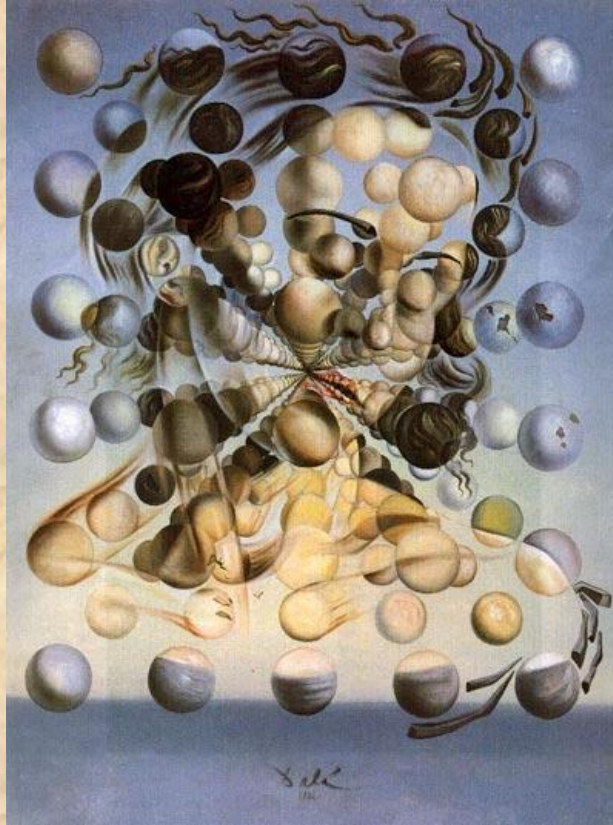
Structuren

Crisis

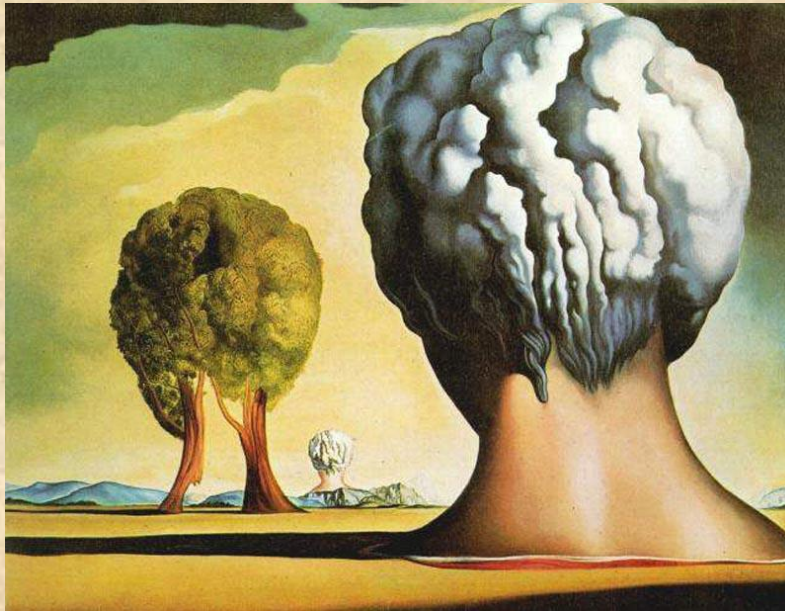
- *Grote winsten wekken irritatie en beschadigen het imago*
- *Bestuurders worden beloond met bonussen uit de jaarwinst*
- *Marketingstructuur is vooral gericht op imago middels promotie*
- *Financiële producten tussen banken zijn te ingewikkeld*
- *Informatie inzake slecht nieuws verzwijgen of pas later geven
Winst afromen wanneer het goed gaat*
- *Managen is strategie, maar de beloning is voor tactiek, dus worden er grotere risico's genomen dan moreel is toegestaan (moral hazard). Bestuurders sluiten lange termijn contracten om hogere winsten te genereren. Onderneming (aandeelhouder en spaarders) gaan nu meer risico lopen.*
- *Product is ondergewaardeerd, kwaliteit is slecht, er is sprake van bedrog*
- *Babelonische spraakverwarring, misverstanden, grotere risico's, domino-effect*



- *Raad van commissarissen heeft weinig assistentie en middelen om taak goed uit te voeren (informatie assymetrie) en is afhankelijk van de Raad van Bestuur*
- *Ondernemingen worden steeds groter en complexer*
- *Risico's voor nieuwe producten en voor nieuwe markten zijn statistisch niet te brekenen*
- *Accountants moeten zich inkopen in maatschappen. Er ontstaan "piramidespelen".*
- *Financiele structuur maakt hedgefondsen mogelijk die woekerwinsten maken en maakt het mogelijk om te speculeren op koersdalingen. Onze juridische structuur geeft hiervoor de ruimte*
- *Toezicht schiet tekort*
- *Toezicht schiet tekort door informatie a-symmetrie*
- *Subjectieve waarderingen van activa (beleggingen) en onjuiste informatie over waarde en risico's*
- *Weinig verloop in maatschappen, geen klokkeluiders, geen frisse ideeën, organisatie roest vast. Kwaliteit van controles en van informatie wordt steeds slechter.*
- *Heftige koersschommelingen en veel onrust op de beurs. Handel met voorkennis. Woekerwinsten voor speculanten en hedgefondsen. Gewone belegger is de dupe.*



- *Vertrouwen staat in financiële wereld centraal*
- *Steeds complexere producten*
- *Oligopolide markt*
- *In financiële verslaggevingen worden gegevens gecomprimeerd*
- *Producten zijn door hun complexiteit moeilijk te vergelijken*
- *Slecht nieuws wordt verzwegen of uitgesteld. Slechte cijfers worden weggepoetst. De waarheid komt niet of pas veel later aan het licht.*
- *Weinig transparante markt met hoge risico's*
- *Banken lopen elkaar achterna, copieergedrag, domino-effect. Foute strategien krijgen nu een grote invloed op de hele economie*
- *Controle door buitenstaanders wordt steeds moeilijker waardoor bestuurders steeds eigenmachtinger gaan optreden.*
- *Prijsstarheid van aanbieders*



- *Financiële instellingen opereren veelal vanuit individuele merken*
- *De banken weten zich niet goed te positioneren.*
- *Product is ondergesneeuwd ten opzichte van de andere instrumenten*
- *De juridische structuur in nederland staat colportage aan de deur niet toe maar wel de telemarketing van verzekeringsbedrijven.*
- *De productvoorwaarden en eigenschappen van financiële produkten maken het moeilijk of onmogelijk om over te stappen*
- *Er vindt koppelverkoop plaats zonder dat de consument dat in de gaten heeft.
Concurrentie ontbreekt daardoor.*
- *Grijze muizensyndroom bij banken*
- *Klanten kiezen emotioneel*
- *Problemen zoals bij de woekerpolis zullen zo blijven bestaan.
Consument moet beter worden beschermd tegen zulke agressieve promotiestrategieën*
- *Consumenten zijn voor lange tijd gedupeerd*



- *Producten zoals de beleggingshypotheek stroken niet met de principes van risicospreiding*
- *Het toezicht vanuit de overheid is niet pro actief genoeg*
- *Een groot aantal banken bleek een slechte interne structuur te hebben (te veel vreemd vermogen waarvan te veel op korte termijn geleend, te veel constante kosten en dus lange termijncontracten, te weinig gespreide beleggingen en een te eenzijdige klantenkring met een te hoge volatiliteit ten aanzien van de opbrengsten*
- *Vertrouwen in de financiële wereld komt te voet en gaat te paard*
- *Normaal bouw je een effecten portefeuille geleidelijk op en daarna weer geleidelijk in de tijd af. Dit laatste is niet het geval bij de beleggingshypotheek. Deze wordt ineens afgebouwd met als gevolg dat momenteel door de lage koersen veel consumenten met een hoge restschuld blijven zitten*
- *Pas als het kalf bijna of helemaal is verdronken, dempt men de put.*
- *Vele banken zijn de afgelopen maanden failliet gegaan. Dit ondergraaft het vertrouwen.*
- *Het zal nog heel lang duren voordat de schade van deze crisis is uitgewerkt*



Salvador Dali, de beroemde Spaanse schilder die leefde in het midden van de vorige eeuw, leek in bepaalde opzichten veel op de huidige financiële instellingen. Hij was immers ook niet te vertrouwen en absoluut niet integer in zijn gedrag, met name naar vrouwen. Het verschil van Dali met de banken heden ten dage is dat Dali wel transparant was met zijn structuren en daarbij producten maakte (schilderijen) waar we wel iets aan hebben!

- De meeste banken hebben aandelen en dus een beursnotering

Koersgevoelige informatie kan als een boemerang werken naar de spaarder, zeker wanneer het vertrouwen weg is.

- Het bonussysteem is gekoppeld aan de winst van dit jaar.

Managers die strategie moeten uitzetten gaan korte termijn denken en opereren daarmee risicovoller. De eventuele tegenvallers en verliezen zijn immers voor rekening van hun opvolgers.

- Prestatiebeloning is een teken van wantrouwen

- Er ontstaat manipulatie, en het stimuleert agressieve verkoopmethodes

- Bij financiële producten zijn mensen makkelijk om de tuin te leiden. De provisie van de tussenpersonen wordt al de eerste maanden verdiend. De consument zit echter met een lange termijn contract waarvan de kwaliteit zich nog moet bewijzen

- Er is bij deze agressieve methodes van persoonlijke verkoop vaak sprake van oplichting. Het belang van de klant is voor lange termijn terwijl dat van de verkoper is gericht op de eerste maanden waarin hij zijn premie ind

- Computermodellen die risico's moeten berekenen maken gebruik van oude gegevens en oude situaties

Risico's worden bij diversificatie volkomen fout ingeschat.

- *Hoge risico's geven een grotere kans op hoge bonussen. Bestuurders zijn in ons juridisch systeem echter aansprakelijk bij wangedrag.*
- *Hoge inkomens aangevuld met hoge bonussen betekenen een hoge risico-opslag voor de bestuurders. De aansprakelijkheid van de bestuurders mag daarom in diezelfde mate worden worden uitgevoerd. Immers de verkoop methodes versus de wilsgebreken van de consument gaven wanprestaties en geven dus nu grote aansprakelijkheden.*

*Dus heren advocaten:
doe uw best!*



Hoofdstuk 9 Aanbevelingen

De organisatie van onze economie is zo complex geworden dat ook de topeconomen niet weten hoe de kredietcrisis moet worden aangepakt. Zelfs commissarissen van bijvoorbeeld de ING zijn niet meer in staat om de complexiteit van de eigen organisatie met haar eigen producten te doorgronden. Er worden blijkbaar financiële producten gemixt en doorverkocht aan andere banken die niet meer in staat zijn om de risico's goed in te schatten. Nederland is als betrekkelijk klein land, jarenlang de grootste investeerder geweest in Amerika en krijgt daarvoor nu de rekening gepresenteerd.

Doel van ieder onderneming = winst op lange termijn t.o.v. een aanvaardbaar risico

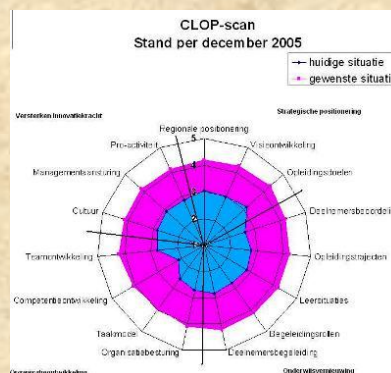
Iedere ondernemer streeft naar een voldoende rendement (winst gedeeld door de investering) met een aanvaardbaar risico op lange termijn. Dit is de definitie zoals die in alle schoolboeken staat. Toch organiseren we de ondernemingen steeds meer op tactisch nivo en op korte termijn en niet meer strategisch. We belonen onze medewerkers met een ouderwets stukloon zonder daarbij naar de kwaliteit van het product op lange termijn te kijken. Als het maar verkocht wordt, is het motto. Risico's zijn daarbij irrelevant want de turbulente ontwikkelingen in de maatschappij maken redeneringen hierover toch te complex en te onzeker. Maar ook de eigen onderneming intern sterker maken om toekomstige risico's op te vangen, past niet meer in de gedachte van deze tijd. De rendementen op korte termijn gaan immers voor.

De informatie a- symmetrie die er bestaat tussen de verkoper en de koper maakt dat de bank alleen maar zijn merknaam promoot om daarmee het imago hoog te houden en de koper steeds onverschilliger wordt. De financiële producten worden immers steeds ingewikkelder en verschillen zijn er qua product niet wezenlijk te vinden. Uiteraard is de klant en ook die aandeelhouder gevoelig voor die beloofde rendementen. Dus doet hij wat zijn adviseur hem zegt en is tevreden zolang de rendementen maar stijgen. De producten zijn te complex geworden waardoor de effectiviteit in het kwaliteitsdenken van de consument, verloren gaat. We weten immers niet meer wat we kopen, laat staan waarom we het kopen.

De werkelijke achtergrond van hetgeen er zich afspeelt voltrekt zich in mystieke sferen. De werkelijke kwaliteit van de producten komt pas jaren later naar boven. De informatie omtrent het wel en wee van de verkoper komt niet of ook pas veel later naar voren. Partijen (de bank, de accountant, de overheid) zijn er immers bij gebaat dat de financiële wereld zich in alle rust en geheimzinnigheid voortbeweegt. Over geld maak je geen grapjes, dat is serieus, je praat er niet over met anderen en over anderen. Pas als de grote schandalen na jaren en jaren blijken, dan neemt met wat maatregelen en dempt men de put. Klaar voor het volgende schandaal, of het nu woekerpolissen zijn, beleggingspolissen zijn of hypotheeken.

Opties:

- **Controle vanuit de overheid moet beter en transparanter. Spaarders hebben te weinig inzicht in de beleggingen van een bank. Zeker bij de financiële instellingen die geen aandeelhouders hebben (Rabobank). Spaarders zijn immers in die situatie de vervanger van de aandeelhouder. Daarnaast moet de overheid het werk van de toezichthoudende instanties zoals die van de accountants (Nivra) overnemen waarmee de onafhankelijkheid, de transparantie en de betrouwbaarheid beter worden gewaarborgd.**
- **Geheime reserves bestaan maar mogen niet de waarheid verdoezelen. We leven in een samenleving die transparant behoort te zijn, anders stelt een democratie ook niets voor en weet ik nog niet op wie ik moet stemmen. Vertrouwen speelt daarbij een cruciale rol zeker vanuit de consument die emotioneel en impulsief reageert. De overheid zelf heeft daarin een belangrijke voorbeeldfunctie.**
- **Laat accountants slecht voor een periode van bijvoorbeeld vier jaar het werk doen voor grote ondernemingen. Het wisselen van accountant waarbij het marktpincipe weer geldt (de beste mag het werk doen), geeft een veel grotere onafhankelijkheid.**
- **Organisatiestructuren zoals die bij accountantskantoren in de vorm van persoonlijke vennootschappen worden gebruikt zijn niet bevorderlijk voor de onafhankelijkheid, transparantie en effectiviteit. Piramide structuren waarbij accountants zich moeten inkopen en gedwongen zijn daar tot hun pensionering te blijven, mogen niet meer voorkomen. Accountants, professoren en onderzoekers vormen de ogen en oren voor onze samenleving en hebben daarmee een grote verantwoordelijkheid;**
- **De kwaliteit van een onderneming is goed weer te geven via een webdiagram die voor iedereen heel helder en begrijpelijk is. De aspecten of dimensies op zo'n webdiagram bevatten lange termijn elementen waarbij ook risico en milieu een belangrijke rol spelen. Zo'n webdiagram behoort in ieder jaarverslag te staan.**



- **Integriteit zou vanuit de overheid een belangrijker criterium mogen zijn waarmee de economie wordt gestuurd. De niet integere bedrijven worden publiekelijk bestraft en het integere worden beloond met prijzen en dus vooral publiciteit. Alleen de integere**

bedrijven komen in aanmerking voor opdrachten van de overheid. Belonen helpt beter dan bestraffen, dat geldt ook bij het opvoeden van kinderen, dus dat moet meer de nadruk krijgen bij bedrijven. Het gaat daarbij niet zozeer om de hoogte van de boete maar meer om de publiciteit er om heen. Normen, waarden en dus integriteit zouden eigenlijk meer naar de voorpagina moeten in plaats van de onheuse praktijken van enkelingen waarover we nu zo vaak moeten lezen of zien. Integere bedrijven krijgen dan alleen nog maar de opdrachten van overheidsinstanties. De mate van integriteit van bedrijven zou daarmee dominantier moeten worden dan de financiële soliditeit. Ook binnen de organisaties van bedrijven en financiële instellingen zou de factor integriteit een veel belangrijkere factor moeten zijn voor het benoemen van managers en bestuurders. Deze kunnen ook veel beter functioneren omdat iedereen veel opener is en eerlijker is naar managers en bestuurders die integer zijn. Integriteit is natuurlijk moeilijk vast te stellen, maar een balans blijkbaar ook! Politici; organiseer hieromtrent wat leuke creatieve dingen, niet denken maar doen! De tijd staat immers niet stil.

- *Beloningen op korte termijn zoals de provisies voor bestuurders maar ook voor de handelsagenten, moeten worden afgeschaft of geminimaliseerd.*
- *De consequenties van dit soort gebruiken moet ook ruimer worden geïnterpreteerd. Een hoge winst en dus een hoge bonus is een beloning voor de arbeid en een vergoeding voor de winst. Het niet behalen van winsten en het verantwoordelijk zijn voor verkeerde beslissingen en producten betekent dan ook automatisch het aansprakelijk zijn voor de gevolgen. De schade van producten waardoor consumenten ernstig gedupeerd worden (beleggingshypotheek) dient dan ook verhaald te worden op het bestuur. Voor wat, hoort wat (Fortis)!*
- *Regels ten aanzien van de verkoop van financiële producten schieten tekort. In de marketing (sales) zouden de nadelen en risico's van deze producten meer moeten worden benadrukt. Overheidsinstanties zien hier op toe en consumenten krijgen het recht om bij wanprestatie de verplichtingen aangaande deze transacties te mogen royeren tot een ruime periode na het aangaan van het contract. (zoals bij hypotheek). Er zou een bedenktijd voor financiële producten moeten komen zoals leasing zodat klanten de emotionele beslissing ten aanzien van het kopen van het product, meer kunnen loskoppelen van de zakelijke beslissing inzake de financiering er van. Telemarketing moet worden verboden.*



- Banken zouden geen promotie meer mogen maken die louter en alleen is gebaseerd op het versterken van het merk (transformationele positionering). Promotie zou alleen toegestaan mogen worden voor producten waarbij de klant op die manier ook veel kritischer en product gericht leert denken (informationele positionering). Ook zouden de belangenorganisaties voor particulieren een grotere rol moeten gaan krijgen (financiële consumentenorganisaties). Kortom de financiële producten zijn door hun complexiteit en het ontastbare karakter voor een consument niet meer voldoende te beoordelen. Dus moet hij meer worden beschermd voor listen en bedrog. Er moet dus een gedragscode komen voor het verkopen van financiële producten. Reclame over roken mag niet maar iemand een lening aansmeren onder valse voorwendselen mag wel.
- Risicomanagement en inzicht in risico's blijkt een groot tekort te zijn bij zowel bedrijven als consumenten. Risico's bepalen echter het succes in grote mate, ze bepalen ook de waarde van producten en beleggingen. Ook in het gewone leven is risico een aspect waar je voortdurend bewust mee om moet gaan. De kredietcrisis heeft aangetoond dat wij als moderne mens slecht in staat zijn om risico's in te schatten en er mee om te gaan. In de alledaagse praktijk zie je dit met het gedrag van jongeren die vaak veel meer en grotere risico's nemen dan ouderen (alcoholgebruik, drugs, overgewicht) terwijl juist jongeren veel meer te verliezen hebben. Dit onderwerp hoort daarom in het onderwijs terecht. Geef maar wat minder wiskunde en marktonderzoek maar meer risicomanagement. In zo'n vak kun je het analytische van wiskunde en onderzoek handhaven door onderdelen als kansrekening en dat geeft meer effectiviteit. Je leert iets waar je je hele leven wat aan hebt. Ik heb als econoom al heel wat wiskunde en marktonderzoek gehad en er nooit iets mee gedaan, wel met kansberekening en risicomanagement.
- De maatschappij verandert snel en er komt iedere dag enorm veel informatie op ons af. Logisch dat we meer gaan selecteren en makkelijke bronnen gaan raadplegen. Dit geeft echter het effect vak oppervlakkig informeren en redeneren. Voor velen is de kredietcrisis afgedaan met; dat komt door die bonussen. Een belangrijke taak voor de overheid blijft daarmee om zowel het onderwijs als de media te behoeden voor oppervlakkigheid. Extra steun is daarvoor op zijn plaats! Meer inzicht en diepgang doet het kuddegedrag van de consument (kopen wat de ander koopt) en producent (hypotheek in Amerika) voorkomen.



Integriteit en vertrouwen vormen samen een symbiose

Tenslotte:

We leven in een maatschappij waarin emoties een steeds belangrijkere rol zijn gaan spelen. De problemen zijn complex, dus reageer je op gevoel en dat doet iedereen met als gevolg dat we ook als kippen achter elkaar aan gaan rennen zodra er iets gebeurt. De financiële instellingen zijn daarbij dusdanig onderling verweven dat hiermee een dominospel ontstaat dat wordt gecontroleerd door accountants die bezig zijn met een piramidespel. Eigenbelang, woekerwinst, materialisme hebben een te grote stempel gekregen op onze maatschappij. Transparantie, integriteit, duurzaamheid en vertrouwen vormen samen een front hiertegen.

Het relativeren, zoeken naar verbanden, denken in belangen en gedachtes, kijken naar structuren, kan ook niet meer wanneer we ons alleen maar specialiseren. Redeneren vanuit alleen cijfertjes maar niet de achtergrond zien is een gevaar dat mijns inziens nog vele malen groter is dan deze hypotheekcrisis. Die komen we naar mijn idee wel weer te boven, al is het maar langs het randje van de afgrond.

Met veel van de oplossingen is het de mens die vooral moet worden beschermd tegen zichzelf. We waarderen immers een beloning op korte termijn veel hoger dan die grotere beloning op lange termijn. Dat zie je ten aanzien van het milieu, in de keuzes van studenten voor hun opleiding (als die maar leuk is) maar ook ten aanzien van onze beleggingen in risicovolle projecten. Het zijn dus belangenorganisaties en het is dus de overheid die een belangrijke taak heeft om hierin te blijven sturen en reguleren.

Goed onderwijs blijft een noodzakelijke voorwaarde voor een gezond functionerende maatschappij. Effectiviteit zou binnen het onderwijs een sleutelwoord moeten zijn. Eerst analyseren wat er belangrijk is en dan pas bepalen wat er moet gebeuren. Belangrijke dingen moet je goed doen, de rest is bijzaak. Een maatschappij die bestaat uit mensen die niet verder kunnen kijken dan hun vakgebied en daarbij niet kritisch kunnen redeneren, geeft generaals die alleen de vorige oorlog kunnen winnen.



Hoogmoed komt voor de val!

Gelukkig zijn er ook nog veel integere mensen in onze wereld op zijn kop:

- ***die duurzaamheid en integriteit voorop stellen,***
- ***daarmee het gemeenschapsbelang voorop stellen,***
- ***daarmee respect hebben voor anderen,***
- ***omdat intelligentie, gezondheid, uiterlijk en afkomst, elementen zijn die je ook maar toevallig hebt meegekregen,***
- ***die de prestaties door inzet en persoonlijke groei voorop stellen,***
- ***en zich daarom inzetten voor een eerlijke verdeling tussen rijk en arm,***
- ***om iedereen daarmee een kans te geven!***

Tijd voor al deze mensen om op te staan en samen een front te vormen, waarmee we de toekomst zullen gaan bepalen!



Niet morgen..... maar nu!



WERELD NATUURFONDS

www.wnf.nl

