

Ieder voordeel heb z'n nadeel...

De nationalisatie van SNS ligt vers in het geheugen. Mijn gesprekspartner dringt aan: "Dus jij bent als normaal weldenkend mens *toch* van mening dat we geen keuze hadden? Hebben we geen kans laten lopen om het systeem met een nieuw wereldbeeld vorm te geven?" Nee, dat vind ik niet.

Ik rek tijd om een steekhoudend antwoord te geven. Ik voel mee met haar verlangen naar een nieuwe wereld zonder graaien. Haar daadkracht van: streep eronder, uithuilen en opnieuw beginnen, klinkt aantrekkelijk. "Je volhardt *toch*?" Het woordje *toch* prikt venijnig. Het publieke vertrouwen is wederom geschonden. "En de banken weigeren nog steeds kredieten te verstrekken, terwijl dat hun core business is. Wat heb je nog aan ze? Opheffen die handel!" Die parkeer ik even, als je het goed vindt.

Waarom is een faillissement geen oplossing maar creëert het een nog groter probleem? Vroeger hadden verplichtingen van banken een direct verband met de reële economie. Deze traditionele rol als kredietverlener hebben banken zelf ondermijnd omdat meer geld verdiend kon worden met de handel in derivaten, dan met echte kredietverlening aan het bedrijfsleven. Dit vergde relatief lage investeringen en bracht banken hogere opbrengsten. Dat vonden vooral aandeelhouders, ook publiek(!), goed nieuws. In 2011 was de totale marktomvang van financiële derivaten 706.000 miljard dollar. Dat is 11 keer de omvang van de volledige wereldeconomie (bron: BIS). Aan dit gemakkelijk verdiende geld zit een keerzijde.

Alle financiële instituten zijn door onnoemelijk veel bilaterale transacties met elkaar verbonden. Het financiële systeem is zo sterk als de zwakste schakel. Als één bank van de omvang van SNS omvalt, worden andere banken daarin meegetrokken en kunnen zij ook niet (meer) aan hun verplichtingen voldoen. Vestia leert hoeveel verlies het openbreken van contracten kan kosten. Dit domino effect wordt versterkt door de grootte van de derivatenmarkt en de negatieve impact die verdwijning van vertrouwen in de markt heeft. Dit hebben wij in 2008 ervaren na het omvallen van Lehman Brothers.

Achteraf is het moeilijk te begrijpen waarom de risico's zo zijn onderschat. Hoe kan dat nou? Een bank is traditioneel heel goed in het managen van kredietrisico's. Maar hun managementinformatie systemen lopen consequent achter bij de productontwikkeling omdat oudere computer systemen de basis van hun ICT vormen. Dat is ook de reden waarom zakenbankiers en handelaren bij banken niet onderworpen waren aan een bonus-malussysteem. Inzicht in kosten en overall risico's liep ook achter. Dat heeft tot perverse prikkels geleid. Het was alleen maar bonus, dus in principe alleen opwaarts potentieel. Verlies aan het eind van de looptijd van contracten, was verlies voor de bank.

Ik vind het moeilijk te verteren, dat een handjevol mensen (in de top) het zo heeft kunnen verstieren voor anderen in deze sector. De cultuur binnen de financiële sector moet veranderen en het derivatenexposure moet worden teruggebracht. Maar dat moet wel met beleid gebeuren. We komen in een chaos terecht als we van de ene op de andere dag zijn aangewezen op ruilhandel.

Banken zijn een black box geworden en ze zijn naar de verkeerde kant afgegleden. Ons mens- en wereldbeeld is in de afgelopen jaren ook drastisch veranderd. Wat 10 jaar geleden in veel sectoren nog normaal was, is dat nu niet meer. We denken nu eerst na

over extra risico's die we lopen als we 1% meer rendement kunnen behalen op ons spaargeld.

Maar ik zie al een nieuw terrein waar we onze kop goed kunnen gaan stoten: onze gezondheidszorg. Ik kan me het gestunt eind 2012 nog goed herinneren. Schrap uit uw zorgpolis wat u niet nodig denkt te hebben en dan bent u € 19 per maand goedkoper uit. Kunnen mensen deze risico's wel goed inschatten? Wie verdient (genoeg voor) kanker? Ik dacht dat verzekeringen bestemd waren voor zaken waarvan je niet wist dat ze je gingen overkomen. Wanneer beseffen we met z'n allen dat ieder voordeeltje op den duur ook een prijs heeft?

11 februari 2013

Britta Bouma

Hidden Values