



NIBC's Extreme Makeover

Het televisieprogramma *Extreme Makeover* laat zien hoe gewone burgers met chirurgische en cosmetische kunstgrepen in een mum van tijd worden omgetoverd tot aantrekkelijke fotomodellen. Sinds de uitbarsting van de kredietcrisis lijkt dit programma een inspiratiebron te zijn voor het bankwezen, zij het dat daar de gedaanteverwisseling wordt omgedraaid, van spannend naar saai. In het bankjargon heet dit een transformatie van transactie- naar relatiebankieren. De manier waarop sommige banken deze transformatie vormgeven ondermijnt echter bestaande relatiebanken en resulteert in schadelijke concurrentie in de Nederlandse spaarmarkt.

Transactie- versus relatiebankieren

Transactiebankieren is in de jaren voorafgaand aan de kredietcrisis sterk gegroeid. Centraal daarbij staat de handel in financiële instrumenten. Banken financieren zich met geldmarktmiddelen en zetten deze vervolgens uit in min of meer risicovolle beleggingen, zoals de bekende hypothecaire obligaties. In goede tijden maakt transactiebankieren een snellere groei van de bankbalans mogelijk dan het traditionele relatiebankieren, waarbij niet-verhandelbare kredieten worden gefinancierd met deposito's. Bij relatiebankieren draait alles om kennis van de lokale markt en een sterke, langetermijnbinding met de klant. De meeste economen menen dat hier het comparatief voordeel van banken zou moeten liggen. Het uitbuiten van dit voordeel gaat echter langzaam, reden waarom relatiebanken lange tijd aan de zijlijn van de financiële sector verbleven.

Het transactiemodel is, zoals men heeft kunnen gezien, extreem kwetsbaar voor schokken in de financiële markten. Het simultaan opdrogen van de liquiditeit van de beleggingen en van de financieringsbronnen heeft gaten geslagen in de balans van veel transactiebanken. Daarmee is het vertrouwen in deze vorm van bankieren plotsklaps verdwenen. Tijd voor een *extreme makeover*. Wereldwijd hebben transactiebanken de gedaanteverwisseling gezocht. De Nederlandse casus van NIBC geeft een inkijkje in de wereld van de transformatiespecialisten, *in casu* de accountants en de overheid.

De casus NIBC

In oktober 2008 heeft de *International accounting standards board* de accountingstandaarden zodanig aangepast, dat aan de actiefkant van de bankbalans bepaalde financiële instrumenten op een andere wijze kunnen worden ingedeeld en gewaardeerd. Kredietportefeuilles waarin voorafgaand aan de kredietcrisis actief werd gehandeld, geclassificeerd als *held for trading* en *available for sale*, mogen nu worden gerubriceerd onder *loans and receivables*. Het gaat hier om beleggingen waarvoor de markt is opgedroogd en die de bank in de nabije toekomst op de balans denkt te houden. Voor deze instrumenten wordt waardering volgens marktwaarde vervangen door waardering tegen geamortiseerde kostprijs. Hierdoor hoeven ze niet fors te worden afgewaardeerd. NIBC heeft terstond gebruikgemaakt van de geboden mogelijkheid, met als resultaat dat de waarde van de handelsportefeuille op haar balans met circa vijf miljard euro is afgenomen in het derde kwartaal van 2008. De grootste post op de NIBC balans is nu *corporate*

lending, met bijna zeven miljard euro op een balanstotaal van circa 27 miljard euro in het derde kwartaal van 2008. Dat klinkt als relatiebankieren, maar is dat het ook wel?

Nadien is de passiefkant van NIBC's balans onder handen genomen. NIBC is een van de eerste banken die een beroep heeft gedaan op de staatsgarantie door de uitgifte van een *medium term note* ter waarde van 1,25 miljard euro. In februari volgde een tweede emissie onder staatsgarantie ter waarde van 1,5 miljard euro. Verder stelde de verruiming van de depositogarantie tot honderdduizend euro NIBC in staat om als kleine internetbank met hoge rentetarieven de Nederlandse spaarmarkt af te romen. Op deze manier is in vijf maanden tijd voor een miljard euro aan spaargeld aangetrokken. Deze spaarders gaan voor de hoge rente en weten zich verzekerd. Tot slot maakte NIBC in februari 2009 bekend ook op de Duitse spaarmarkt als internetbank actief te worden. Ook hier hoopt NIBC veel spaargeld op te halen, via een bijkantoor dat valt onder de Nederlandse depositogarantie. NIBC beweert dat zij hoge rentetarieven kan bieden omdat zij als kleine internetbank met lagere kosten werkt dan de traditionele retailbanken. Maar dit argument is onvolledig. Traditionele banken hebben inderdaad veel infrastructuur geïnvesteerd in lokale marktpresentatie en -kennis. Maar dit doen ze natuurlijk alleen wanneer dergelijke investeringen worden goedge maakt door een hoge rentemarge op kredietverstrekking aan bedrijven en burgers. Alleen kijken naar de kostenkant, zoals NIBC doet, is daarom oppervlakkig.

Kanttekeningen

De NIBC-casus roept een aantal vragen op. In de eerste plaats lijken de premies die NIBC betaalt voor garanties verkeerd te zijn geprijsd. Voor de staatsgarantie op de medium term note betaalde NIBC een premie van circa één procent. Voor de depositogarantie, *de jure* door de rest van het bankwezen maar *de facto* door de overheid, is echter geen premie verschuldigd. Deze scheefheid maakt het voor NIBC aantrekkelijker om zich met deposito's te financieren. Het kan ook verklaren waarom het zoveel moeite kost om banken warm te maken voor de tweehonderd miljard euro garantiestelling op bankleningen.

De tweede vraag is hoe NIBC de hoge depositorente terugverdient. Met een scherpe rente en een dure marketingcampagne kan een internetbank snel veel geld binnenhalen. Een transactiebank kan deze middelen even snel weer kwijt in de kapitaalmarkt. Relatiebanken hebben echter tijd nodig om door screening van kredietnemers geld op een zorgvuldige manier uit te zetten. Mocht een internetbank dat al willen nastreven, dan hebben ze daar eenvoudigweg de mankracht en het netwerk niet voor. De verleiding bestaat dan al gauw om meer risico te nemen. Dit was ook het probleem van ING in de Verenigde Staten. Omdat internetdochter ING Direct USA sneller spaargeld aantrok dan zij aan hypotheek kon verstrekken, werd het overtollig geld onder andere belegd in de portefeuille Alt-A hypothecaire obligaties. Met betrekking tot NIBC wacht de garantstaande belastingbetaler nog op een bevredigend antwoord op bovenstaande vraag.

SINDS 1916



Gerelateerd hieraan kunnen principiële vraagtekens worden geplaatst bij de stabiliteit van internetbankieren. Internetbanken trekken de meest rentegevoelige klanten aan. Dit betekent dat zij het traditionele spel van spaarbanken, waarbij klanten initieel worden gelokt met een hoge rente en waarbij na verloop van tijd de rente achterblijft bij de marktontwikkelingen, niet kunnen meespelen. Een internetbank zal immers altijd een competitieve rente aan al haar klanten moeten blijven bieden. De prijsdiscriminatie waarmee traditionele banken hun rentemarge verhogen werkt bij internetbanken dus minder goed. ING Direct UK kan hierover meepraten, want tussen 2006 en 2008 halveerde de omvang van haar deposito's in het Verenigd Koninkrijk van 37 miljard euro naar 19 miljard euro vanwege een niet-concurrerende rente. Er zit dus intrinsiek minder stabiliteit aan de passiefkant van de balans van een internetbank.

Wat echter in het huidige tijdsgewricht de meeste zorgen zou moeten baren is de destabiliserende invloed van internetbanken op de echte relatiebanken. Juist in een recessie is de binding tussen bank en klant van groot belang. Relatiebanken zijn bij uitstek de banken die in staat moeten zijn om hun kredietnemers door een moeilijke periode heen te helpen. Dit is een belangrijke maatschappelijke functie, die er niet gemakkelijker op wordt wanneer relatiebanken spaargelden verliezen aan internetbanken of hun rentemarges zien verslechteren onder druk van internetconcurrenten.

Procyclische spaarmarkt

Onder de verruimde depositogarantie resulteert het rationele individuele gedrag van banken en spaarders in een maatschappelijk onwenselijke uitkomst op de spaarmarkt. Een transactiebank die merkt dat haar oude financieringsbronnen zijn opgedroogd en die de hete adem van de *rating agencies* in haar nek voelt, handelt individueel rationeel wanneer zij met scherpe tarieven de spaarmarkt probeert aan te boren. Tegelijkertijd is de individuele spaarder een dief van zijn eigen portemonnee wanneer hij ongevoelig zou zijn voor een hoge rente op gegarandeerd spaargeld. Zo heeft een overheidsmaatregel die was bedoeld om rust te brengen onder spaarders het onbedoelde neveneffect de concurrentie op de spaarmarkt te versterken. Vanwege de verregaande ontkoppeling van risico en rendement is dit geen heilzame concurrentie meer. Integendeel, de concurrentie op de spaarmarkt brengt schade toe aan de Nederlandse economie door het monetaire beleid van de ECB, het herstel van banken en daarmee de kredietverlening aan het bedrijfsleven te frustreren.

Historisch is er een nauwe band tussen de discontovoet van de centrale bank en de rente op spaargeld. Deze band is echter in het najaar van 2008 verbroken. Terwijl in december 2008 de ECB het herfinancieringsstarief verlaagde naar twee procent, bleef de gemiddelde rente op nieuw Nederlands spaargeld ruim boven de vier procent. Dit is een ongekennd hoog renteverskil. Het perverse effect hiervan is dat de consument wordt gestimuleerd om te sparen tijdens een recessie. Een vergelijking met de recessie in het begin van de jaren tachtig leert dat tussen 1980 en 1982 de reële rente op spaargeld tussen min een half en plus een half

procent lag. Nu zijn reële spaarrentes tussen twee en drie procent te zien. De hoge rente op spaargeld remt niet alleen de consumptieve bestedingen, maar zal ook worden doorberekend aan kredietnemers of leiden tot margeverslechtering in het bankwezen. Beide effecten bemoeilijken het economisch herstel.

Overheidsinterventie

Wat er nu in de spaarmarkt gebeurt, is geen uitkomst meer van de vrije markt, maar het gevolg van incompleet overheidsingrijpen, waarin de depositogarantie is uitgerekt over het gehele bankwezen, waarbij geen onderscheid wordt gemaakt tussen sterke en zwakke banken.

De houding van de Nederlandse overheid ten aanzien van de spaarmarkt is passief. Met betrekking tot NIBC beweert de overheid dat deze bank vrij is om de spaarmarkt te betreden, zowel in Nederland als in Duitsland. Met betrekking tot Duitsland beroept zij zich op de Europese spelregels. Maar deze argumenten overtuigen niet. Ten eerste is een beroep op vrije marktwerking in een sector die levend wordt gehouden door overheidssteun ongehoorbaar. Verder kunnen de Europese spelregels natuurlijk op Europees niveau ter discussie worden gesteld. De verwachting is dat ook Duitsland weinig enthousiast is over de toetreding van Nederlandse internetbanken tot de Duitse markt. Hierover moet dus snel overeenstemming kunnen worden bereikt. Maar ook als de Europese spelregels niet veranderen heeft de overheid alle kaarten in handen. Zij beslist immers over de toegang tot de tweehonderd miljard euro garantiestelling en de wettelijke vormgeving van de depositogarantieregeling. Los daarvan heeft DNB nog een arsenaal aan toezichtsinstrumenten.

Schoonheid zit van binnen. Net zoals een gang naar de schoonheidsspecialist een mens niet mooier maakt, zo maken boekhoudkundige herclassificaties en internetspaargeld nog geen relatiebank. Integendeel, NIBC's recente metamorfose tot internetbank vormt een bedreiging voor de echte relatiebanken, die juist nu zo hard nodig zijn. Een betere casus voor overheidsingrijpen in de bancaire sector is er niet. Daarbij valt te hopen dat de overheid niet krampachtig de schijn van een vrije spaarmarkt hoog wil houden, maar haar verantwoordelijkheid neemt door ofwel de toegang tot de spaarmarkt ofwel de hoogte van de spaartarieven te reguleren.

IVO ARNOLD

Hoogleraar aan de Nyenrode Business Universiteit