

# Relatiecrisis

BANKEN EN ONDERNEMERS liggen de laatste tijd steeds vaker met elkaar overhoop. Vooral het begrip 'liquiditeitsopslag' is veel ondernemers een doorn in het oog.

**A**lle vier de grote banken in Nederland hebben in het eerste halfjaar 2009 – en ondanks de voorzieningen op slechte leningen – nog 'gewoon' winst gemaakt op hun Nederlandse bankactiviteiten. Bewijs van goed ondernemerschap? Misschien. Volgens het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV) presteren banken echter ook goed door hun klanten op te laten draaien voor hun problemen. Of concreter: zij maken gebruik van de zogenoemde liquiditeitsopslag op zakelijke leningen om hun marges op te poetsen. 'Banken rechtvaardigen hun peperdure zakelijke kredieten met een risicopremie die zij moeten betalen aan hun geldschieters op de geld- en kapitaalmarkt', zegt *Chris Denneboom* van NIRV.

*Tjarda Molenaar*, directeur van de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP), gebruikt andere bewoordingen, maar is het wel met Denneboom eens. 'Wij zien ook dat banken alles aangrijpen om de marges te verhogen. Daarbij verwijzen zij weliswaar naar de situatie op de financiële markt, maar een echt duidelijke reden is er niet.' De portefeuillebedrijven van de NVP hebben kritiek geuit. Dat wil zeggen: de bedrijven waarin de participatiebedrijven hebben geïnvesteerd. Zij hangen aan de lijn bij hun aandeelhouders om hierover hun beklag te doen. Molenaar: 'En het komt heel

veel voor. Onze indruk is dat dit bij driekwart van de bedrijven in portefeuille aan de orde is. Daar zitten ook veel bedrijven bij waar het ondanks de omstandigheden heel goed mee gaat.'

## Ongelukkige term

*Annemarie Scholtis-van den Berg*, marketingdirecteur Bedrijven bij Rabobank, kan zich niet vinden in de uitlatingen van Denneboom en Molenaar. Zij stelt dat de term liquiditeitsopslag misschien wat ongelukkig is. 'Eigenlijk hebben we het over liquiditeitskosten voor de bank. Oftewel: de kosten die wij moeten maken om geld aan te kunnen trekken. Die vertalen wij naar de klant. Zoals iedere onderneming hebben wij te maken met een kostprijs voor onze grondstof, geld. Die prijs is omhoog gegaan. Als wij blijvend onder kostprijs zouden leveren, doen wij onszelf tekort. Als wij een gezonde bedrijfsvoering willen houden, moeten wij een opslag doorberekenen.'

*Wilbert Lek*, directeur Marketing Zakelijk bij ING, is het met Scholtis eens. 'Ik denk dat het redelijk verklaarbaar is waarom wij een hogere liquiditeitsopslag doorberekenen. Wij maken aantoonbaar meer kosten omdat onze fundingskosten toenemen. We maken daardoor dus ook geen extra winst.'

De leentarieven die ondernemingen krijgen doorbelast, zijn volgens Denne-

boom opgebouwd uit drie elementen: de inkoopprijs, de debiteurenopslag en de liquiditeitsopslag. 'De liquiditeitsopslag is een nieuw fenomeen, dat de kostprijs heeft verhoogd dankzij het wantrouwen van banken onderling', zegt Denneboom. Hij betwijfelt echter of de liquiditeitsopslag het risico daadwerkelijk weerspiegelt. Scholtis spreekt tegen dat de liquiditeitsopslag nieuw is. 'Het is helemaal niks nieuws. We hebben altijd te maken met *costs of funds*. Maar door de crisis is geld schaarser geworden. Dus duurder. Wij funden ons met spaargeld en geld dat wij kunnen aantrekken op de kapitaalmarkt.'





Zowel het spaargeld als het geld op de kapitaalmarkt is veel duurder geworden. Door de crisis is de kapitaalmarkt zich anders gaan gedragen en op de spaarmarkt ontstond een gevecht met relatief hoge spaarrentes.'

#### **Doorberekenen**

Hoe de hoogte van de liquiditeitsopslag precies tot stand komt, verschilt per bank. 'Er zal een berekening aan ten grondslag liggen, maar die is voor mij niet te doorgronden', aldus Denneboom. Scholtis: 'Euribor [het rentetarief waartegen een groot aantal Europese banken elkaar le-

ningen in euro's verstrekken, red.] is de laatste tijd heel snel gezakt. Ondernemers vragen zich af: waarom profiteren wij daar niet van mee? Maar wij funden ons niet met Euribor maar met spaargeld en geld op de kapitaalmarkt. Dáárom moeten wij die opslag doorrekenen.' Lek: 'Ondernemers hebben inderdaad het idee dat wij een fikse opslag bovenop Euribor hanteren, maar dat is niet het geval. Het is verwarrend, maar wij banken moeten nu veel meer voor geld betalen. Euribor – de actuele dagrente – is niet meer de maatstaf, dat is het grootste misverstand. Op een moment dat wij met een klant een af-

---

## Huidige liquiditeitsopslag

De Rabobank heeft de liquiditeitsopslag recent gehalveerd van 1,1 naar 0,55 procent (3-jaars rente). In de tweede helft van vorig jaar en de eerste helft van dit jaar voerde de bank verhogingen door van respectievelijk 0,5 en 0,6 procent. ING heeft zijn klanten per brief ingelicht over het feit dat de bank een liquiditeitsopslag van 0,9 procent doorrekent. »

# ‘Een echt duidelijke reden voor banken om marges te verhogen is er niet’

spraak maken voor een driejaarsrente, moeten we ook voor drie jaar funden ofwel geld inkopen.’

Denneboom wijst echter niet zozeer op de hoogte van de liquiditeitsopslag als wel op de intransparantie als het gaat om de totstandkoming van die hoogte. De banken zijn niet transparant’, zegt hij. ‘We kunnen namelijk niet controleren of banken teveel berekenen. Zij spreken één tarief af met de klant. Ze benoemen de verschillende facetten van die lening niet en gooien de liquiditeitsopslag op één hoop met de debiteurenopslag – die afhankelijk is van de financiële rapportage van de klant.’

Denneboom stelt dat banken geheimzinnig doen over de precieze hoogte van de liquiditeitsopslag. ‘Het is niet duidelijk wat de grondslag is voor de herziening, dus dat schept mogelijkheden om de marge – verkapt – te verhogen.’ Banken moeten volgens hem dringend openheid geven in de tariefsopbouw van hun kredieten. ‘Het zou netjes zijn als banken op hun website de hoogte van de liquiditeits-

opslag zouden publiceren.’ Met vier grootbanken in Nederland is volgens Denneboom sprake van een oligopolie. ‘Juist omdat we zo weinig spelers hebben in deze markt, moeten de banken transparant zijn. Nu is er sprake van een black box-principe, terwijl banken zouden moeten concurreren.’

‘Het klopt dat het zeer intransparant is wat er gebeurt’, zegt Molenaar. ‘Je krijgt een brief waarin staat dat de rente wordt verhoogd. Discussie is niet mogelijk. De mensen bij de banken die dit doorvoeren krijgen te weinig ondersteuning om uit te leggen wat er nu precies aan de hand is.’


## Lastig onderwerp

Lek erkent dat ING brieven heeft gestuurd waarin de liquiditeitsopslag werd aangekondigd. ‘Juist in de communicatie zijn we heel zorgvuldig geweest, maar het is een lastig onderwerp.’ Maar volgens Molenaar hadden banken de brieven echter niet op de post moeten doen. ‘Er is een belangrijk verschil met renteverhoging wanneer een bedrijf door de convenanten

heen gaat. Dan worden de risico’s groter en voldoet een bedrijf dus niet meer aan de voorwaarden in het contract. De boetes en renteverhogingen die zij dan betalen zijn begrijpelijk. Maar een brief waarin men rept over “exceptionele marktomstandigheden”, zonder verder enige uitleg, dat is niet goed voor de langetermijnrelatie.’

Scholtis wijst op het feit dat banken niet verplicht zijn alles met het grote publiek te delen. ‘Het is een concurrerende markt. We zetten inderdaad niet precies in de krant hoe onze rentes tot stand komen. Dat is ook een beetje het vak van bankier. Maar het is niet intransparant. Richting ondernemer communiceren wij heel netjes en zijn we juist zeer transparant. Bovendien kan een klant gewoon vergelijken door meerdere offertes op te vragen. Maar ook bij andere banken krijgen zij niet precies te horen wat de fundingbasis is. Dat is het geheim van de smid.’

Over de rekeningen courant op Euribor-basis heeft Rabobank naar eigen zeggen een driejaarsopslag berekend ‘in verband met het langlopende karakter van deze rekeningen’. ‘Alleen voor deze rekeningen courant en nieuwe leningen hebben we de opslag berekend. Bestaande leningen konden en wilden we niet openbreken’, zegt Scholtis. Voor Molenaar is dat niet voldoende: ‘Ook werkkapitaalfaciliteiten kunnen soms een aanzienlijk deel van de financiering uitmaken.’

Lek zegt ook geen geheimen te hebben over de huidige werkwijze van ING: ‘Op het moment dat de voorwaarden van de overeenkomst het toelaten, breken we deze open en bereken we de kosten door aan de klant. Als wij een nieuw tarief vaststellen, doen we dat met de klant. Daar zitten alle kosten in, plus de marge. Alle individuele componenten daarin bespreken we niet los. Een tijdelijke opslag communiceren we wel. Als we die expliciet communiceren, is die voor iedereen gelijk; dat verschilt niet per klant.’ 

## Angstig

‘Omdat de hoogte van de inkooprij laag is, kunnen banken zich een aanzienlijke opslag permitteren. De klant zegt toch wel “ja”’, zegt Denneboom. Het blijkt niet eenvoudig ondernemers aan het woord te laten die vinden dat zij teveel rente betalen. Denneboom: ‘Zij zijn angstig om dat te vertellen, omdat hun bank dan wellicht niet meer bereid is om mee te denken over andere zaken.’ Molenaar erkent dat de banken het momenteel voor het zeggen hebben. ‘Overstappen naar een andere bank is op dit moment geen reële mogelijkheid. Bedrijven kunnen geen kant op.’ Lek draait het liever om:

‘Zelfs inclusief opslagen zitten we nog altijd op een historisch laag rentetarief. Feit is bovendien dat de markt twee jaar geleden

heel anders in elkaar zat. Wellicht hebben bedrijven toen hele interessante tarieven weten uit te onderhandelen, maar we leven in een andere tijd. Ook al is het niet leuk voor onze klanten; wij hebben te maken met een duurdere inkoop van onze grondstoffen.’

Denneboom houdt echter voet bij stuk: ‘De liquiditeitsopslag zouden ze periodiek moeten herberekenen. Alleen op die manier kunnen de banken bedrijven op dit moment helpen.’ Sterker nog: als we snel uit de recessie willen komen, moeten de kredietverlening efficiënt en transparant zijn. ‘Gaat het straks beter met de economie, dan lopen de tarieven sterk op. Bovendien trekt de financiële behoefte weer aan, dus dan begint de ellende pas echt.’