

Banken en de Europese integratie

Th.A.J. Meys*

De liberalisering van het kapitaalverkeer en ontwikkelingen in de financiële dienstverlening hebben ingrijpende veranderingen op de financiële markten teweeggebracht. In een omgeving van toenemende concurrentie en internationalisering hebben veel financiële instellingen hun krachten gebundeld om een betere uitgangspositie te verwerven ten opzichte van internationale concurrenten. Vergeleken met de situatie in Amerika en Japan, verkeert het Europese bankwezen in een gunstige uitgangspositie.

Fusies zoals die van ABN en AMRO of die van Nationale Nederlanden met de NMB-Postbankgroep, spreken zeer tot de verbeelding. Maar deze financiële instellingen zijn bepaald niet de enige die hun krachten op tamelijk spectaculaire wijze hebben gebundeld. In Europa en ook daar buiten zijn de banken verwickeld in een soms stormachtig veranderingsproces. In 1988 en 1989 te zamen hebben Europese banken maar liefst zo'n 300 krachtenbundelingstransacties afgesloten, in de vorm van fusies, overnames of strategische allianties en joint ventures. En in 1990 en ook dit jaar is die ontwikkeling onverminderd voortgegaan. De fusies, zoals we die in Nederland hebben gezien, maken dan ook deel uit van een ingrijpend herpositioneringsproces dat zich op vrijwel alle financiële markten voordoet.

Onafhankelijke, kritische, buitenstaanders vragen zich misschien enigszins argwanend af of hier nog wel sprake is van een rationeel proces. Laat men zich niet wat al te gemakkelijk leiden door 'vage' argumenten als Europa 1992 en door 'big is beautiful'-sentimenten? Of erger nog, is er niet sprake van een merkwaardig monopoliespelletje waarvan de cliënten van de banken en de verzekeraars straks de dupe zullen worden?

Er is echter wel degelijk sprake van een rationeel proces, waarvan uiteindelijk juist de gebruikers van financiële diensten zullen profiteren. Deze bijdrage brengt de oorzaken en de strategische consequenties van dit veranderingsproces in kaart. Afsluitend wordt ingegaan op de concurrentiekracht van het Europese bankwezen in de komende jaren.

Structurele veranderingen

Allereerst het waarom van de herpositionering van de spelers op de financiële markten. Dat is heel snel gezegd: omdat de markten waarop banken opereren sterk veranderen en dat proces is voorlopig nog niet ten einde. Europa 1992 is daarbij een van de factoren. De realisatie van één grote Europese markt verandert geleidelijk van een vage, abstracte politieke droom, in keiharde realiteit. En dat geldt ook voor de bancai-

re markten. Door het wegnemen van nationale barrières komt een concurrentieslag op gang, waaruit alleen de meest efficiënte financiële instellingen als winnaar te voorschijn zullen komen en waarvan met name de afnemers van financiële diensten zullen profiteren. Europa 1992 komt neer op een ingrijpend herstructureringsproces ter verbetering van de concurrentiekracht van Europa. De financiële sector is hierbij een van de speerpunten.

Het totstandkomen van een interne Europese markt is geen op zichzelf staand fenomeen. Lang voordat het beroemde Witboek van de Europese Commissie het licht zag, vonden er reeds belangrijke veranderingen in de financiële sector plaats. En dit beperkte zich niet tot Europa. De financiële markten kregen een werelddimensie. Dat was met name het gevolg van de doorgevoerde liberalisering van het internationale kapitaalverkeer in combinatie met de deregulering van binnenlandse kapitaalmarkten. Vragers en aanbieders op de financiële markten raakten zo steeds minder aangewezen op hun eigen nationale markten en konden in toenemende mate gebruik maken van kansen elders in de wereld. Vragers en aanbieders werden daarbij geholpen door de enorme vooruitgang in de informatietechnologie, waardoor markten transparanter werden en transacties goedkoper. Onder invloed van deze krachten zijn de kapitaalstromen in de wereld enorm toegenomen. Vorig jaar bedroegen de handelsstromen circa drieduizend miljard dollar. De financiële stromen hebben daar minder dan één week voor nodig.

Deze internationalisering van de financiële stromen had zeer ingrijpende gevolgen voor de banken. Zoervoeren steeds meer bedrijven dat zij voor de vervulling van hun financieringsbehoefte lang niet altijd aangewezen waren op bancaire krediet. Zij konden zich ook tot de kapitaalmarkten wenden waar nationale en internationale beleggers in toenemende mate hun

* De auteur is lid van de Raad van Bestuur van de ABN-AMRO Bank.

middelen rechtstreeks en dus goedkoper aanbieden. Vooral institutionele beleggers, verzekeraars en pensioenfondsen, kiezen hiervoor. Passieve banken worden zo het slachtoffer van de meest primitieve vorm van disintermediatie: ze verliezen met name hun goede klanten en blijven zitten met relatief zwakke klanten. Actieve banken wisten zich echter aan de veranderende omstandigheden aan te passen. Zij boden met succes hun diensten aan aan bedrijven die zich rechtstreeks op de kapitaalmarkt willen financieren. Die diensten variëren van het verzorgen van de procedurele aspecten van een emissie, het aanbieden van voldoende internationale distributiecapaciteit om de te emitteren effecten te verkopen, tot het garanderen van een bepaalde emissie-opbrengst. In dit klimaat werden (onder andere) internationale plaatsingskracht en produktvernieuwing zeer belangrijke elementen in de strijd om het bestaan. Succesvolle banken slaagden er op die wijze in om tegenover terugvallende rente-inkomsten toenemende provisie-inkomsten te realiseren. Dit is de meer verfijnde vorm van disintermediatie: van kredietverlener naar aanbieder van een uitgebreid scala van financiële diensten. De financiële dienstverlening is 'big business' in de Europese Gemeenschap. Deze activiteit is al goed voor circa 8% van het gezamenlijke bruto nationaal produkt van de EG en is een van de snelst groeiende sectoren in de Europese economie. Het is ook een van de sectoren waarin de grootste vooruitgang wordt gerealiseerd naar het doel van één grote Europese markt. Ik overdrijf niet als ik stel dat de financiële sector een leidende rol speelt bij de Europese integratie. Dat geldt met name de bancaire sector. De werkwijze van de Europese Commissie in de regelgeving op dit terrein is relatief simpel, en effectief:

- definieer wat een bank is;
- stel de minimum-eisen vast waaraan een bank moet voldoen, bij voorbeeld ten aanzien van omvang startvermogen of verslaggeving;
- geef vervolgens iedere bank vrijheid van vestiging in de hele gemeenschap zodat iedere bank elders in de EG net zo gemakkelijk kantoren zal kunnen openen als in zijn eigen land;
- en geef ten slotte de banken vrijheid van dienstverlening, zodat ze straks zonder belemmeringen al hun gebruikelijke diensten elders in de EG mogen aanbieden, via hun lokale kantoren of over de grenzen heen. De vrijheid van dienstverlening geldt daarbij ook nadrukkelijk voor 'investment banking', hetgeen in de VS of Japan nog steeds niet het geval is.

De Europese richtlijnen op dit terrein zijn aanvaard en moeten dus voor 31 december 1992 in de nationale wetgeving worden opgenomen. Te zamen met de vrijheid van kapitaalverkeer, die inmiddels in de meeste EG-landen al is gerealiseerd, vormen deze vrijheden de fundamentele voor de totstandkoming van nieuwe Europese financiële structuren. Alhoewel deze deregulering er zeer aantrekkelijk uitziet, was het van meet af aan duidelijk dat daarmee niet volstaan kon worden. Alle betrokkenen, inclusief de banken, waren het erover eens dat additionele regelgeving noodzakelijk was. Naast deregulering was ook herregulering noodzakelijk. De banken vonden dat omdat zij bevreesd waren voor oneerlijke concurrentie en de centrale banken

waren die mening toegedaan omdat zij bevreesd waren voor de gevaren die de nieuwe vrijheden met zich konden brengen.

Banken werden tot voor kort in hun bedrijfsvoering aan allerlei regels en voorschriften gebonden, die van land tot land sterk verschilden. Een voorbeeld: een bank die tegenover een bepaald soort kredietverlening 10% eigen vermogen moet aanhouden, verliest bij voorbaat de concurrentiestrijd met een bank uit een ander land die tegenover dezelfde activiteit maar 4% eigen vermogen moet aanhouden. Algemeen was men van oordeel dat toch op z'n minst een aantal zeer essentiële voorschriften moest worden geharmoniseerd, zoals bij voorbeeld de solvabiliteits-eisen. Voor de centrale toezichhoudende banken kwam daar nog uitdrukkelijk bij dat men bevreesd was voor toenemende risico's in het bankwezen. Deze beduchtheid is overigens niet een typisch Europees, maar een mondiaal verschijnsel. Daar is natuurlijk niet alleen de nieuwe deregulering debet aan, maar nadrukkelijk ook de schuldenproblematiek in met name Zuid-Amerika. Uitgangspunt van de verschillende toezichhouders is dat banken over voldoende eigen vermogen moeten beschikken om de zich manifesterende risico's te kunnen opvangen. Nog niet zo lang geleden is in het kader van de BIS overeenstemming bereikt over de eigen-vermogenseisen waaraan de grotere internationaal opererende banken ten minste moeten voldoen. Deze akkoorden zijn daarop vrijwel geheel door de Europese Gemeenschap overgenomen. Deze combinatie van de- en herregulering heeft een snelle ontsluiting van nieuwe markten in Europa en de rest van de wereld opgeleverd. In dit proces neemt niet alleen de omvang en de diepte van de markten toe, maar ook de interdependentie van de markten. Traditioneel bancaire markten zijn daarbij steeds minder het exclusieve jachtterrein van de banken. De afschaffing van het structuurbeleid begin vorig jaar gaf hier in ons eigen land nog een extra dimensie aan. Sinds die tijd is vergaande samenwerking tussen banken en verzekeraars niet langer verboden en mogen zij ook elkaars markten betreden. De kern van het verhaal is dus dat de markten ingrijpend aan het veranderen zijn, met als voornaamste gevolg dat de concurrentie sterk toeneemt. Op de traditionele afzetmarkten blijken posities minder veilig te worden doordat afschermderegelgeving verdwijnt. Traditionele verkopersmarkten, zoals die van de kredietverlening, zijn steeds meer kopersmarkten geworden. Rentemarges en daarmee winstmarges kwamen onder druk.

Voor de afnemers van financiële diensten leidt deze extra concurrentie tot prijsdaling. Uiteraard is de omvang van die prijsdalingen afhankelijk van de efficiency van diverse markten in de uitgangssituatie. Volgens enkele onderzoeken mag verwacht worden dat de grootste prijsdalingen zich in de Zuidoepese landen zullen voordoen. De gemiddelde prijsdaling van financiële produkten in ons eigen land zou naar verwachting de laagste van Europa zijn. Dat illustreert dat onze financiële markten zich reeds in de uitgangssituatie kenmerkten door openheid en efficiency. Deze druk op prijzen betekent voor de banken een harde noodzaak tot kostenmatiging en efficiency-verhoging. 'Lean and mean' zegt men in de VS. U moet echter niet verbaasd opkijken als in

sommige gevallen de prijzen onder invloed van de concurrentie niet dalen maar juist gaan stijgen. Sommige producten zijn als gevolg van kruiselingse subsidiëring namelijk te laag geprijsd. De concurrentie ook op de afzonderlijke producten, vaak ook door nieuwe aanbieders, noodzaakt de banken deze kruiselingse subsidiëring af te schaffen. In ons land kan ter illustratie daarvoor naar de in gang gezette tarifiering van het betalingsverkeer worden verwezen. Meer concurrentie en prijsdalingen op de financiële markten zijn waarschijnlijk woorden die weinig emoties teweegbrengen. Maar hierachter gaat een herstructureringsproces schuil: in markten die over het algemeen gekenmerkt worden door overcapaciteit verdringen de efficiënte aanbieders de inefficiënte. Een strijd om het zelfstandige voortbestaan derhalve. Niet op de veranderende omstandigheden reageren betekent dat men het niet zal halen, dat is heel zeker! De banken werden gedwongen tot een zeer zorgvuldige heroriëntatie ten aanzien van hun activiteiten en hun geografische afzetmarkten.

Strategische herbezinnig

De leiding van de verschillende banken moet zich afvragen wat voor bank men onder de gewijzigde omstandigheden wil en kan zijn. Het antwoord op die vraag wordt natuurlijk bepaald door de eigen aspiraties, maar het zal duidelijk zijn dat die gebaseerd moeten zijn op een reële inschatting van de eigen positie en de eigen mogelijkheden en op een goede inschatting van de behoeften van de verschillende markten.

Vele banken hebben gekozen voor een versterking van hun internationale positie en daarmee voor een vergroting van hun omvang. Daarom een paar opmerkingen over grootte. Primair geldt dat de omvang van een bank moet worden beschouwd in de context van een verenigd Europa of van de wereld en niet in die van het land van oorsprong. AMRO, ABN, Rabobank en de NMB-Postbank waren elk afzonderlijk grote algemene banken, althans in Nederland. En bij elkaar zouden ze in 1989 goed geweest zijn voor ruim 80% van de bedrijfsomvang van alle algemene banken te zamen in ons land. Maar op de internationale markt was er allerminst sprake van een dominerende marktpositie. Om een vergelijkbare omvang te krijgen als de grootste bank in de wereld, Dai Ichi Kangyo, zou men die vier Nederlandse banken bij elkaar moeten voegen. Volgens de ranglijst van *The Banker* stond AMRO in 1989 op de 46e plaats, ABN en Rabobank op nummer 48 en 50 en de NMB Postbank Groep volgde op nummer 55. De Nederlandse banken waren, voordat de bundelingen werden doorgevoerd, een stuk kleiner dan de grote banken in Japan, Frankrijk, Engeland, Duitsland en de VS. En die verschillen zijn in de loop der tijden alleen maar groter geworden. Zo stond ABN tien jaar daarvoor niet op de 48e, maar op de 24e plaats. Deze rangordegegevens zijn natuurlijk vertekend door valutarie ontwikkelingen, maar ze geven duidelijk aan dat de topbanken in de wereld een schaalvergroting hebben gerealiseerd, die de Nederlandse banken niet konden bijhouden. En het is vooral op de internationale markten dat de overige banken moeten kunnen concurreren met deze topbanken, zowel in prijs als in kwaliteit. Indien een bank een serieuze rol wil spelen op essentiële markten, biedt een grote omvang een aantal

reële voordelen. Deze manifesteren zich bij het aantrekken van eigen vermogen, bij het kunnen plaatsen van grote emissies en bij de verstrekking van grote internationale kredieten. Een grote omvang gaat gewoonlijk samen met een grotere financiële slagkracht om te expanderen op nieuwe markten en vermindert de dreiging om te worden overgenomen. Duidelijke voordelen, zonder daarmee te zeggen dat groter ook altijd beter is. De gevaren van de 'diseconomies of scale' zijn genoegzaam bekend. Verstandige banken zullen zich daarom niet door omvang laten verblinden, maar het vraagstuk zo genuanceerd mogelijk benaderen.

Internationalisering

Internationalisering is een veel gekozen strategie om continuïteit in de snel veranderende markten veilig te stellen. Om dit te kunnen realiseren, moet eerst wel aan enkele minimum voorwaarden voldaan worden. Vrij algemeen wordt erkend dat een internationalisering eigenlijk alleen maar mogelijk is als er sprake is van een sterke, relatief onbedreigde positie op de thuishmarkt. En het is vanzelfsprekend dat de rentabiliteit en de solvabiliteit sterk genoeg moeten zijn om deze krachtsinspanning te kunnen opbrengen. Zeer veel banken voldoen niet aan deze basisvoorwaarden. In die situatie ligt het voor de hand eerst de positie op de eigen thuishmarkten te verdedigen en te versterken. Dit is een zeer belangrijk richtsnoer voor veel banken geweest. Uit een onderzoek van Salomon Brothers blijkt dat van de ongeveer 300 krachtenbundelingstransacties die in Europa in '88 en '89 zijn afgesloten, er bijna 100 gericht waren op binnenlandse consolidatie. De wijze waarop loopt overigens sterk uiteen: fusies (zoals in Spanje tussen de Banco de Bilbao en de Banco de Vizcaya), overnames, dan wel meerderheidsdeelnames zijn alle zeer gebruikelijke vormen. De feitelijke keuze wordt bepaald door de uitgangssituatie van de individuele banken en hun doelstellingen. Deze laatste kunnen onder andere gericht zijn op het toegang krijgen tot andere specifieke marktsegmenten, het verkrijgen van specialistische kennis of het vergroten van het 'funding'-potentieel. Opvallend is dat een aantal banken hun positie op de thuishmarkt proberen te versterken door hun krachten te bundelen met die van verzekeraars, in een poging nieuwe markt-product-distributie-combinaties te realiseren. Daarover straks meer.

Toch was het merendeel van de eerder genoemde 300 herpositioneringen gericht op internationalisering en wel met name op een vergroting van de cliëntenbasis. Zeer opvallend is dat er onder deze grensoverschrijdende transacties geen enkele fusie voorkomt. AMRO heeft dat overigens wel geprobeerd – zo ook Midland en Hong Kong Shanghai, zij het minder uitgesproken – maar zonder succes. De oorzaken daarvan maken het mijns inziens niet erg waarschijnlijk dat andere banken die weg zullen opgaan. Overnames en meerderheidsdeelnames zijn veel gebruikte grensoverschrijdende instrumenten. Met name de Deutsche Bank heeft enkele spectaculaire overnames in Europa gerealiseerd, zoals in 1986 de overname van Banca d'America e d'Italia en de overname van Morgan Grenfell (VK) eind 1989. Buitenlandse banken zijn ook in ons land geïnteresseerd, getuige de overname van De Bary door dezelfde Deutsche Bank, de over-

name van Van Lanschot door National Westminster en de overname van de Nederlandse Credietbank door Crédit Lyonnais.

Het veruit meest gebruikte instrument in het kader van de internationaliseringsstrategie van de Europese banken is echter de grensoverschrijdende minderheidsdeelneming, al dan niet in de vorm van strategische allianties. In die gevallen proberen banken hun internationale positie te versterken, zonder dat dit tot ingrijpende veranderingen leidt in de bestaande zeggenschapsverhoudingen. Ik ben van mening dat het nut van dit soort van minderheidsparticipaties beperkt is: het zijn geen ingrijpende herpositioneringen; men krijgt meer of minder invloed maar geen controle. Zo'n internationaliseringsstrategie krijgt daarmee vaak een nogal defensief karakter, hetgeen overigens niet slecht hoeft te zijn.

Uit deze ontwikkelingen blijkt dat de Europese banken hun maatregelen zorgvuldig afstemmen op hun uitgangssituatie en hun aspiraties. Er is geen sprake van een ongenueanceerd streven naar schaalvergroting. Zeker, er is duidelijk sprake van een concentratiebeweging, maar fusies en acquisities zijn beslist niet de meest gebruikelijke vormen van krachtenbundelingen.

Fusie ABN-AMRO

Hoe past nu de fusie van AMRO en ABN in dit beeld? Voor AMRO was de kernvraag of zij als grote bank in Nederland, maar internationaal niet sterk, op eigen kracht voldoende winstgevend kon blijven. We kwamen tot de slotsom dat dit niet waarschijnlijk was. Een dergelijke bank dreigt tussen de wal en het schip te komen. Ze is te groot om zich op enkele gespecialiseerde niches in de thuismarkt terug te trekken en te klein om in de internationale financiële dienstverlening een rol van betekenis te kunnen spelen. Om de continuïteit veilig te stellen kozen we voor internationalisering, voor een offensieve strategie dus. De fusie met ABN was en is daarom de ideale oplossing en voldoet geheel aan de hiervoor genoemde criteria.

Ook voor de ABN past zo'n samengaan in de strategie. ABN-AMRO heeft een zeer sterke positie op de thuismarkt. De bank is marktleider op de zakelijke markt en in het effectenbedrijf. Dat is nog niet het geval op de retailmarkt en de mkb-markt.

In Nederland wil ABN-AMRO de grootste full service bank zijn. De fusie levert een waarlijk grote internationale bank op met een ruime aanwezigheid in 55 landen, vooral in Europa, maar ook in de VS en het Verre Oosten. De buitenlandse kantorenetten vullen elkaar goed aan. ABN-AMRO wil in een of twee andere Europese landen een sterke positie innemen als middelgrote bank met een breed scala van producten voor een groot aantal cliënten, zoals zij dat nu reeds in het noordwesten van de VS doet. In de rest van de wereld zullen wij selectiever opereren, zowel wat betreft producten als doelgroepen. De sterke vermogenspositie van ABN-AMRO, die ruimschoots aan de normen van de BIS voldoet, betekent dat wij ook in dat opzicht tot de sterke banken in de wereld behoren, die op eigen kracht maar ook door middel van acquisities een verdere expansie kunnen realiseren. De fusie levert zeker belangrijke schaalvoordelen op. Er zijn besparingen mogelijk omdat de hoofdkantooronderdelen elkaar

gedeeltelijk overlappen. Daarnaast kunnen de omvangrijke automatiseringsinspanningen efficiënter worden gerealiseerd. Dat bij de fusie de verdediging tegen een eventuele overname door een andere grote bank een belangrijke rol gespeeld zou hebben, zoals uit wetenschappelijke en journalistieke kring nogal eens wordt aangedragen, kan ik hierbij naar het rijk der fabelen verwijzen.

Alhoewel ABN-AMRO royaal behoort tot de tien grootste banken in Europa, beschikken noch wij noch andere banken over een dominant Europees marktaandeel, verre van dat! Geen enkele van de huidige grote Europese banken beschikt op het ogenblik over een pan-Europees marktaandeel. Dat echte pan-Europese banken het dominante type bank in Europa zullen worden, valt te betwijfelen. Werkelijk pan-Europese banken moeten in geheel Europa op iedere straathoek aanwezig zijn en daar hun complete scala financiële diensten aanbieden. De vorming van zulke pan-Europese banken vergt een enorme krachtsinspanning waar slechts weinig banken toe in staat zijn. Er zijn bovendien praktische beperkingen. Ook voor banken geldt dat de grote verschillen in historie en cultuur tussen de Europese lidstaten en hun consumenten na 1992 niet zijn verdwenen. Het zal daarom moeilijk zijn om in de complete dienstverlening aan particulieren schaalvoordelen te realiseren, maar er zijn op de verschillende onderdelen wel mogelijkheden. Te denken valt aan credit cards, consumptief krediet, levensverzekeringen en beleggingsfondsen. De verdergaande internationalisering van de Europese banken zal zich naast de zakelijke kredietverlening met name richten op het financiële maatwerk, zoals kapitaalmarkttransacties en adviezen bij fusies en acquisities. Maar ook sterk gespecialiseerde vormen van financiële dienstverlening, zoals vermogensbeheer, leasing en private banking, lenen zich uitstekend voor internationalisering.

Verzekerbanken

Naast internationalisering en concentratie, doet zich ook een interessant diversificatieproces voor. De samenwerkingsverbanden en fusies tussen banken en verzekeraars vormen een van de opvallendste ontwikkelingen in de Europese financiële markten. 'Allfinanz' of 'bancassurance' kregen in ons land op spectaculaire wijze gestalte toen Nationale Nederlanden en de NMB-Postbankgroep vorig jaar besloten te fuseren. Al eerder fuseerden de Rabobank en Interpolis, evenals AMEV en VSB. AMRO richtte een eigen verzekeringsbedrijf op. In alle Europese landen doen zich soortgelijke ontwikkelingen voor.

De discussie over de voor- en nadelen van bancassurance is nog niet echt afgerond. Overal in Europa blijkt dat bankkantoren een goed low-cost-distributiekanaal kunnen vormen voor de verkoop van niet al te ingewikkelde verzekeringsproducten, tenminste zolang de verzekeringsactiviteiten een relatief bescheiden plaats in dat distributiekanaal innemen. Een aantal banken gebruikt daarnaast een gespecialiseerde buitendienst voor de verkoop van meer ingewikkelde producten. Op nagenoeg alle Europese verzekeringsmarkten bouwen de banken een marktaandeel in verzekeringen op. Zij brengen met name substituten voor spaarproducten uit, in de vorm van levensverzekeringsproducten en pensioenproducten. De verzekeraars reageren op deze ontwikkeling door op hun

beurt – misschien moet ik zeggen opnieuw – de bancaire markten te betreden.

De traditionele scheidslijnen tussen banken en verzekeraars zullen steeds meer komen te vervallen. Er zullen zo wel enkele financiële conglomeraten in Europa ontstaan. Maar waarschijnlijk zal ook dit soort bedrijven niet het dominante type financieel bedrijf zal worden. Immers, er zijn nogal wat barrières die dan moeten worden overwonnen. Denk bij voorbeeld aan de extra-territoriale werking van de Amerikaanse wetgeving die krachtenbundelingen van verzekeraars en banken nog steeds verbiedt, de grote onderlinge cultuurverschillen, de sterk verschillende toezichtsystemen en de afwezigheid van geharmoniseerde accountancy-regels in Europa. Bancassurance zal zich als trend voortzetten waarbij de nadruk waarschijnlijk komt te liggen bij minder vergaande samenwerkingsvormen. Voor beide partijen zal samenwerking met name interessant kunnen zijn op terreinen als vermogensbeheer, emissiebegeleiding en merchant- en investmentbanking. Banken zullen voorlopig wel verschillend blijven denken over de vraag of zij hun kantorennet op al dan niet exclusieve basis moeten benutten voor de distributie van verzekeringsproducten. Los nog van allerlei fundamentele overwegingen over de voors en tegens van zo'n nadere samenwerking geldt voor ABN-AMRO dat de Amerikaanse wetgeving de keuzevrijheid sterk inperkt. ABN AMRO gebruikt zijn kantorennet derhalve voor de afzet van bepaalde eigen verzekeringsproducten en is daarnaast bereid om producten van andere verzekeringsbedrijven op niet exclusieve basis te verkopen. Daarmee is bankieren vooralsnog hoofdzaak en verzekeren een ondersteunende en winstgevendende dienst.

Banques d'affaires

Fusies tussen banken en verzekeringsmaatschappijen geven overigens aanleiding tot nog een andere interessante vraag. De combinatie levert immers een bedrijf op dat via de beleggingsportefeuille van de verzekeraar een veel grotere betrokkenheid bij het wel en wee van het bedrijfsleven heeft, dan normaliter een Nederlandse bank alleen. In het buitenland bestaat de situatie overigens al wat langer. Spaanse, Italiaanse en Duitse banken bezitten vaak substantiële industriële aandelenpakketten. Dit roept de vraag op hoe men in Europa tegen industriële participaties van banken of van financiële conglomeraten moet aankijken. Er bestaat Europese regelgeving, de tweede EG-Coördinatie richtlijn, die grenzen stelt aan de omvang van de deelnemingen door banken. Onze eigen regelgeving staat in vergelijking daarmee minder toe, maar wordt door DNB voor de korte-termijn deelnemingen waar nodig flexibel toegepast. In de genoemde andere Europese landen zullen de banken hun belangen aanmerkelijk moeten verminderen om aan de EG-normen te kunnen voldoen.

Banken in Nederland zouden formeel wat meer ruimte moeten krijgen, op basis van de EG-bepalingen. Niet om primair als grote belegger te gaan opereren, maar als integraal onderdeel van de financiële dienstverlening aan en de financiële relatie met de cliënt. Daarbij hoort overigens ook een verandering in de houding van – een deel van – het bedrijfsleven dat momenteel nogal wat bezwaren lijkt te

hebben tegen dit zogenoemde banque d'affaires-concept. Deze buitengewoon boeiende ontwikkelingen zullen zich op korte termijn uitkristalliseren.

Mondiale concurrentie

De totstandkoming van een grote geliberaliseerde Europese markt dwingt enerzijds de Europese banken hun concurrentiekracht aanzienlijk te vergroten maar stelt hen anderzijds ook juist daartoe in staat. Gezien de meer beperkte mogelijkheden die de Amerikaanse of de Japanse banken op hun thuismarkten hebben, verkeren de Europese banken in een betere positie. Europa is overigens voor de Amerikaanse en Japanse banken allesbehalve een afgeschermd markt, zij hebben en krijgen hier méér speelruimte dan in hun eigen land.

Of de Amerikaanse en Japanse banken van deze fascinerende mogelijkheden gebruik zullen maken, hangt echter af van hun eigen initiatief en slagkracht. En die slagkracht is de laatste tijd sterk verminderd. In de VS heeft de combinatie van een dramatische verslechtering van de onroerend-goedsector en een recessie de positie van ook leidende 'money-centre banks' fors aangetast. Er is een groot tekort aan eigen vermogen, zodat dividendverlagingen, herstructureringen, massaal ontslag van medewerkers en ook verkoop van bankactiva bekende verschijnselen zijn geworden. Naar verwachting zal in de VS een vrij ingrijpende herstructurering moeten plaatsvinden. Japanse banken zijn eveneens hard geraakt, met name door het in elkaar zakken van de effectenbeurzen. Tegen deze achtergrond zal de rol van de niet EG-banken op de Europese 'bancaire' markten voorlopig beperkt blijven. Deze banken, die in het vorige decennium nog zo'n sterke groei wisten te realiseren, zullen zich voorlopig zeer terughoudend moeten opstellen bij het honoreren van de op hen afkomende kredietvraag. En dat schept natuurlijk kansen voor gezonde, sterke Europese banken.

De afgelopen periode heeft beleggers weer wat dichter bij de aarde gebracht. Er hebben zich talrijke onverwachte ontwikkelingen in de wereld voorgedaan, waardoor beleggers zich bewuster zijn geworden van de risico's op de kapitaalmarkten. Als gevolg hiervan zijn de beleggers waar ook ter wereld, weer kritischer geworden ten aanzien van de debiteurenkwaliteit van de bedrijven die zich rechtstreeks tot de kapitaalmarkt wenden. Dat betekent dat bedrijven langzamerhand weer wat meer op de banken raken aangewezen om in hun financieringsbehoefte te voorzien. En juist bij een aantal leidende internationale banken zal voorlopig sprake zijn van een noodgedwongen terughoudende opstelling. Het betekent dat het accent op de markt weer wat zal gaan verschuiven: van een kopersmarkt' naar een verkopersmarkt. En in zo'n klimaat mag je weer wat optimistischer worden over de ontwikkeling van de winstmarges.

De turbulentie op de financiële markten kent voorlopig nog geen einde. Er is in de financiële wereld in de jaren tachtig een zeer ingrijpend herstructureringsproces in gang gezet, met name in Europa. Dat proces wordt in de jaren negentig voortgezet, waarbij met name de ontwikkelingen in de VS onze aandacht zullen trekken.

Th.A.J. Meys