

Reactie op: NIBC's Extreme Makeover

Ivo Arnold gebruikt in ESB 4555 van 6 maart NIBC als voorbeeld van een bank die zich uiterlijk transformeert van een transactiebank naar Nederlandse spaarmarkt. De overheid zou of de toegang tot de spaarmarkt, of de hoogte van de spaartarieven moeten maximaliseren. Een analyse die vraagt om repliek.

De huidige crisissituatie

Het bankwezen bevindt zich mondiaal in een grote crisis, zo ook in Nederland. De Nederlandse overheid heeft twintig miljard euro beschikbaar gesteld voor kapitaalinjecties (aandelenkapitaal) en tweehonderd miljard euro voor liquiditeitsteun. NIBC heeft geen gebruikgemaakt van een kapitaalinjectie door de overheid. De Tier 1 ratio van de bank was al bovengemiddeld sterk en door vierhonderd miljoen euro nieuw kapitaal van onze aandeelhouders begin vorig jaar bevindt de Tier 1 ratio van NIBC zich thans op een comfortabele 16,7 procent. De liquiditeitsteun van tweehonderd miljard euro van de Nederlandse staat is een nuttig instrument om de financiering van financiële instellingen weer op gang te brengen. Aangezien de kapitaalmarkten nagenoeg geheel op slot zitten hebben alle Nederlandse banken dan ook aangegeven hiervan gebruik te zullen maken. NIBC heeft onder de staatsgarantie op de kapitaalmarkt geld geleend voor circa drie miljard euro. Daarnaast diversificeert NIBC sinds vorig jaar haar *funding* door uitgifte van obligaties met onderpand en door de succesvolle introductie van een internet spaarbank in september.

Transactie- versus relatiebanken

Handel in financiële instrumenten staat centraal bij transactiebanken, aldus Arnold, terwijl bij relatiebanken alles draait om de lokale markt en een sterke langetermijnbinding met de klant. Door een boekhoudkundige herclassificatie van vijf miljard aan kredietportefeuilles (van "in principe verhandelbaar" naar "bedoeld om vast te houden") zou NIBC zich uiterlijk transformeren in een relatiebank.

Deze redenering berust op een ernstig misverstand. Ruim vier miljard van het genoemde bedrag is onderdeel van de normale kredietportefeuille aan het mkb die NIBC altijd gewoon op de balans heeft staan en houdt. Een portefeuille waarin ook in het verleden helemaal niet werd gehandeld. De herclassificatie leidt alleen tot minder volatiliteit. Naast NIBC hebben bijvoorbeeld ook Rabobank, ING en *Deutsche Bank* deze herclassificatie, mogelijk gemaakt door de *International Accounting Standards*

Board, toegepast. Als je verder naar de balans van NIBC kijkt, is te zien dat de bank momenteel 11,5 miljard euro aan woninghypotheken verleent en in totaal zeven miljard euro, inclusief de hiervoor genoemde vier miljard, kredieten aan het mkb verstrekt. Dat laatste doet de bank al sinds haar oprichting in 1945 als de Nationale Investeringsbank. Over een sterke langetermijnbinding met de klant gesproken. NIBC is met circa negentig procent van haar kredietverlening aan woninghypotheken en het mkb dus zonder enige twijfel een relatiebank. Ter vergelijking: bij andere banken in Nederland ligt dit percentage tussen de 65 en 95 procent.

De spaarmarkt

Door de introductie van internet spaarbanken is de concurrentie op de spaarmarkt flink toegenomen. De constatering van Arnold dat internetbanken "(...) 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 meespelen is op zichzelf juist. Zijn constatering dat de spaarrente op het moment liever lager zou moeten zijn in het licht van de huidige macro-economische situatie wordt ook door de markt ingezien. De tarieven op de spaarmarkt zijn aan het dalen en de verwachting is dat ze de komende tijd verder zullen dalen.

Ook bij internetbanken die wat hogere spaartarieven bieden vanwege de lagere kostenbasis. Het is overigens interessant om te zien dat de door de overheid genationaliseerde banken ook behoorlijk concurrerende tarieven bieden. Ter vergelijking: Anadolu 4,95, ABN Amro via internetdochter MoneYou 4,8, NIBC 4,8 en Fortis 4,5 procent. Hoewel de roep om overheidsingrijpen de laatste tijd enorm is toegenomen staat Arnold met zijn oproep om de spaartarieven te maximaliseren toch echt alleen.

Ten slotte

NIBC onderhoudt al meer dan zestig jaar hele nauwe relaties met haar klanten en ondersteunt het bedrijfsleven, juist ook in deze moeilijke tijden. NIBC verbreedt haar fundingopties met een spaarproduct dat gezien de samenstelling van haar kredietportefeuilles volkomen logisch is. Er is geen reden om NIBC de normale regelingen die voor elke bank in Nederland gelden te ontzeggen. NIBC is in een vroeg stadium, namelijk al twee jaar geleden, gestart met een sterke risicoreductie van de balans. Aanpassen aan gewijzigde omstandigheden is een teken van innerlijke kracht en geen cosmetische makeover.

KEES VAN DIJKHUIZEN
Chief financial officer van
NIBC

De redactie behoudt zich het recht voor inzending voor de rubriek reactie te wijzigen, in te korten, aan te passen of te redigeren ten behoeve van de leesbaarheid en argumentatie.