

Opkomst en ondergang van DSB



RONALD VAN GESSEL & NATASJA DE GROOT

Opkomst en ondergang van DSB



Uitgeverij Carrera, Amsterdam 2009

Deze uitgave is tot stand gekomen met medewerking van *De Telegraaf*.

Eerste druk november 2009

Tweede druk december 2009

Derde, geactualiseerde druk december 2009

© 2009 Ronald van Gessel & Natasja de Groot

© 2009 Uitgeverij Carrera, Amsterdam

Omslagontwerp Riesenkind

Omslagfoto © Robin van Lonkhuijsen / ANP

Opmaak binnenwerk Michiel Niesen ZetProducties

Foto pagina 2 © Robert Vos / ANP

ISBN 978 90 488 0520 4

NUR 793

www.uitgeverijcarrera.nl

Carrera is een imprint van Dutch Media Uitgevers bv.

INHOUD

Woord vooraf	7
'Gewoon Dirk'	15
Het verdriet van Wognum	45
vvd	61
Waar begon het mis te gaan?	83
D-day	97
De moraal van het verhaal	133

WOORD VOORAF



De teloorgang van DSB in het najaar van 2009 voegt om een aantal redenen belangrijke elementen toe aan de financiële geschiedenis van ons land. Voor het eerst werd een bank ‘voor het volk’ te gronde gericht door het volk; voor het eerst werd duidelijk dat toezicht door De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) niet zo goudgerand is als eigenlijk zou moeten. Voor het eerst moest DNB op grote schaal aan de slag om rekeninghouders van een oer-Hollandse bank schadeloos te stellen, een grotere klus dan het meer overzichtelijke faillissement van de IJslandse bank Icesave. Voor het eerst bleek dat de consument mondiger is geworden en zich niet meer klakkeloos laat uitkleden door een paar slimme heren in krijtstreppak die het allemaal wel even zullen regelen. En andermaal bleek dat de macht van de media een niet meer te stoppen kettingreactie kan veroorzaken.

DSB is niet zozeer ten onder gegaan aan de kredietcrisis als wel aan megalomaan gedrag en forse inschattingfouten over de

vraag hoe lang de kruik nog te water kon gaan voordat hij zou barsten. Of, met andere woorden, hoe lang je knollen voor citroenen kon verkopen. Het ging te makkelijk en er zouden altijd wel voldoende sufferds blijven die zich financieel lieten uitkleden. De afgelopen jaren is de financiële wereld meer en meer gereguleerd, en juist in die regulering werd door de aanbieders ‘veiligheid’ en geborgenheid gevonden. Zolang je de regels maar volgde kon er tenslotte niets fout gaan; DNB en de AFM hielden immers toezicht. Daarbij werd door de banken – en niet alleen door DSB – het Amerikaanse model gehanteerd, dat er grofweg op neerkomt dat als niet uitdrukkelijk in de wet staat dat iets niet mag, het is toegestaan. Mede daardoor kon met name de verzekeringssector goede sier maken met koopsompolissen en overlijdensrisicoverzekeringen. Consumenten en huisbezitters werden lekker gemaakt met een mooi eindkapitaal – dat echter alleen zou worden bereikt onder ideale omstandigheden. De kleine lettertjes werden voor het gemak even vergeten, en die hielden in dat 80 procent van de inleg zou opgaan aan provisie- en beheerskosten – winst voor de bank dus. De schamele 20 procent die werd belegd had ook nog eens het beursklimaat tegen, en zo was een negatief rendement op je belegging helaas geen uitzondering. Je zult maar rekenen op zo’n koopsom voor je pensioen of voor de aflossing van je hypotheek.

Grote verzekeraars als Delta Lloyd, Aegon en ING trokken het boetekleed aan over wat inmiddels bekend is als de ‘woekerpolissen’ en begonnen onder druk van de publieke opinie met het uitkeren van honderden miljoenen aan schadevergoeding. De DSB Bank deed dat niet; deze bank was immers groot

geworden aan het ‘verdienmodel’ van eigenaar Dirk Scheringa. Dat model was vooral gebaseerd op kredieten tegen een lagere rente dan die bij de andere banken – waar later dan wel een overlijdensrisicoverzekering bij kwam. Zo was de klant toch duurder uit dan die bij een andere bank. Daar was dat risico vaak meegefinancierd, wat terug te vinden was in de hogere rente. Dit ‘succesmodel’ kreeg al snel een vervolg in het verstrekken van hypotheeken met daarbovenop een koopsompolis om het overlijdensrisico of de uiteindelijke aflossing van de hypotheek te dekken. DSB deed niet moeilijk over de kosten; die werden meegefinancierd. Het gevolg was dat mensen met een veel hogere schuld kwamen te zitten dan de waarde van hun huis. Dat leek vóór de kredietcrisis geen probleem: de huizenprijzen zouden immers tot in de hemel doorgroeien. Maar nu slaat het noodlot dubbel toe: de beursontwikkeling staat geen forse groei van het inlegkapitaal toe en de huizenprijzen dalen.

ALARMBELLEN

Bij DSB in Wognum gaan geen alarmbellen rinkelen. Het is immers al zo lang goed gegaan en die paar lastige klanten zijn wel koest te houden met een mooie regeling: ze krijgen langer de tijd om aan hun verplichtingen te voldoen. DSB hoeft geen verliezen aan oninbare vorderingen af te boeken en kan in de media de barmhartige samaritaan spelen. DSB-directielid Hans van Goor verschijnt keer op keer deemoedig en heel beheerst in *TROS Radar* en belooft telkens beterschap. Enke-

le klanten krijgen een halfdode mus toegeworpen en roepen vervolgens voor de camera dat ze tevreden zijn, precies volgens het boekje. De kruik lijkt gered en nog jaren te water te kunnen.

Totdat Pieter Lakeman, al dertig jaar de luis in de pels van het bedrijfsleven, op 1 oktober 2009 alle DSB-rekeninghouders oproept hun geld bij de bank weg te halen. Hij doet dat als voorzitter van de Stichting Hypotheekleed (SHL), in 2008 opgericht met als doel aandacht te vestigen op en hulp te bieden aan mensen met probleemhypotheeken. Na Lakemans oproep gaat de DSB-site onder het geweld offline. De bank wordt er zelfs van beschuldigd zelf de boel te hebben platgegooid om de uitstroom van kapitaal te voorkomen. Het optreden van Lakeman is een nog nooit vertoond fenomeen in Nederland. Bij een andere bank was het vermoedelijk nooit gebeurd, maar omdat DSB al zoveel maanden negatief in het nieuws is, gebeurt het nu wel: consumenten beginnen zich achter de oren te krabben en inderdaad hun geld weg te halen. In enkele dagen tijd wordt er 650 miljoen euro van de bank gehaald, een zesde van het totaal ingelegde spaargeld. Dat is het doodvonnis: zonder een gecoördineerde reddingsactie van De Nederlandsche Bank en de overige banken is DSB niet meer te redden.

Eindelijk wordt Dirk Scheringa wakker: het spel dat jaren goed was gegaan, is nu toch uit. De overige banken komen voor een akelig dilemma te staan. Ze kunnen weliswaar honderden miljoenen uittrekken om DSB overeind te houden, maar dat zou in de toekomst vermoedelijk tot forse schadeclaims leiden. Er wordt zelfs rekening gehouden met een be-

drag van 5 miljard euro. Dat is genoeg voor de banken om te gokken op het tweede scenario: een leven zonder DSB. Maar ook als DSB omvalt, moeten de banken in de buidel tasten. Via het depositogarantiestelsel zijn de banken namelijk verantwoordelijk voor de schade die het 'omvallen' van een collega veroorzaakt, tot 100.000 euro per rekeninghouder. In het geval van DSB ziet het ernaar uit dat de gezamenlijke banken bijna een miljard euro kwijt zijn als alle rekeninghouders schadeloos zijn gesteld, afhankelijk van wat de curatoren nog uit de boedel weten te slepen.

In 1986 hebben alle West-Europese landen besloten de consument te beschermen als banken onderuitgaan. Onder leiding van de centrale banken is per land afgesproken een fonds in het leven te roepen dat zou worden gevoed door alle deelnemende banken. De Nederlandsche Bank is uitvoerder van het systeem. Daar moeten alle claims zoals nu bij DSB worden ingediend. Het streven is binnen drie maanden uit te keren.

De deelnemende banken moeten maar afwachten in hoeverre het garantiefonds weer wordt aangevuld door wat er overblijft uit de failliete boedel van DSB. In elk geval is een wel heel 'bonte speler' uit de rijen der Nederlandse banken verwijderd. En de rest is gewaarschuwd: eerlijk duurt toch het langst. Dat is uiteindelijk toch de grote winst van de DSB-affaire. De consument is gaan begrijpen dat al die heren in krijtstreep-pak die het zo goed met de klant voorhebben vaak uit zijn op de hoogste provisies en dat het advies aan de klant daarbij ondergeschikt is. Omgekeerd hebben de banken en verzekeraars het boetekleed aangetrokken en realiseren zich dat er een prijs-prestatieverhouding moet zijn tussen de kosten van

het geleverde product en de opbrengst. De consument is wakker geworden, de consumentenrubrieken ruiken bloed en de financiële instellingen begrijpen dat ze boter bij de vis moeten doen om niet voor de rechter te worden gesleept. Geen geringe 'bijvangst' voor het teloorgaan van de DSB Bank.

Het financiële klimaat in Nederland is definitief opgeklaard en het zal nooit meer zijn zoals het was. De 'snelle jongens' zijn afgeremd. Dat is vooral te danken aan het schrikbeeld dat een massale volkswede, nadat jarenlang misstanden aan de kaak zijn gesteld, inderdaad voldoende is om een complete bank te laten omvallen. Daarnaast valt op dat de toezichhoudende instanties vooral achter de feiten aan renden. Maar ook hier eist een toenemende maatschappelijke druk dat er beter wordt opgelet. Bij de volgende misser komen De Nederlandse Bank en de Autoriteit Financiële Markten niet zo makkelijk weg.

In dit boek proberen we een beeld te geven van alle ontwikkelingen die hebben geleid tot het uitbaggeren van de Hollandse poldersloten.

Ronald van Gessel & Natasja de Groot, november 2009

‘GEWOON DIRK’



‘We zijn helemaal niet failliet, we zijn kapotgemaakt.’ Met deze inmiddels legendarische woorden verschoonde selfmade zakenman Dirk Scheringa op de dag dat de rechtbank definitief de stekker uit de DSB Bank trok zich van elke blaam bij de ondergang van zijn bank. Zijn bedrijf werd helemaal niet geteisterd door financiële problemen of wanbeleid: nee, anderen hadden het op hem en zijn bank gemunt. Het concern zou doelbewust zijn ‘omgezaagd’.

Tijdens een persconferentie op het hoofdkantoor van de DSB Bank in Wognum, na de uitspraak van de rechtbank op maandagochtend 19 oktober, wijst de ondernemer geëmotioneerd met een beschuldigende vinger naar minister Wouter Bos van Financiën en president Nout Wellink van De Nederlandsche Bank, die achter de val zouden zitten. ‘Als Bos 100 miljoen euro had voorgeschoten, had DSB daarmee gered kunnen zijn.’

Hij belooft het er niet bij te laten zitten en zal strijdbaar en met opgeheven hoofd verdergaan. ‘Als je in 32 jaar tijd een bedrijf hebt opgebouwd met een geweldige bank met bijna 2000 mede-

werkers en je wordt in twee weken door boekhoudkundige trucs onderuitgehaald, dan voelt dat wrang. Het is dramatisch. Ik heb tegen mijn gezin gezegd: we hebben elkaar en kunnen iedereen recht in de ogen kijken. Ik ga een baan zoeken en zie wel wat er op mijn pad komt.’

Met het DSB-echec zijn veel spaarders, leners en hypotheekhouders gedupeerd geraakt. Maar, zo weet Scheringa meteen te melden, ook hij behoort tot de verliezers. Sterker nog: hij is misschien wel de grootste verliezer in dit spel. Al zijn privévermogen zou hij in het maatschappelijke nut hebben gestoken, oftewel in de voetbalclub AZ en het Dirk Scheringa Museum. ‘Ik had een eigen vermogen van 250 miljoen en had 40 miljoen gestoken in kunst. Ik heb geen geld meer op de bank, behalve de 100.000 euro die ik terugkrijg via het depositogarantiestelsel. Ik ben verder alles kwijt, ik heb alleen mijn huis nog.’

Hoofdredacteur van zakenblad *Quote*, Sjoerd van Stokkum, stelt later in het tv-programma *Pauw & Witteman* dat Scheringa ‘miljoenen’ uit de zaak had getrokken; het zou om minstens 8 miljoen euro gaan. Scheringa reageert via de internetsite van het actualiteitenprogramma: ‘Het is stuitend dat Van Stokkum deze onjuiste informatie ventileert.’

Wie is deze man? Groot geworden door zijn doorzettingsvermogen en uiteindelijk een kopje kleiner gemaakt door zijn tegenstanders? Of een zakenman pur sang die op sluwe wijze gebruik wist te maken van de groeiende behoefte van Nederlanders om via ‘Piet Krediet’ nog meer bezit te vergaren? Een doodgewone polderjongen of een aalgladde wolf in schaapskleren? En wat waren zijn drijfveren om zoveel geld te steken in sport en kunst?

De jaren zeventig vormen voor Scheringa het startpunt om zich in de wereld van de financiële dienstverlening te begeven. Als agent is hij getuige van een zwaar auto-ongeval in zijn woonplaats het West-Friese Spanbroek, waar een gezin met twee kinderen bij betrokken is. De vader en moeder laten bij het tragische ongeval het leven. Het is de zoveelste dodelijke aanrijding waar Scheringa door zijn politiewerk bij betrokken is en dit is zijn *wake-up call*. Thuisgekomen neemt hij naar eigen zeggen eerst een borrel en zegt vervolgens tegen zijn vrouw Baukje Scheringa-de Vries, die toen als verpleegster werkte: ‘Nu ga ik voor mezelf beginnen. Ik ga gewoon belastingpapieren invullen.’

Ook zijn vrouw is het lijden waar ze als verpleegster dagelijks mee geconfronteerd wordt meer dan beu. Ze nemen beiden ontslag, richten in 1975 Buro Frisia op en beginnen hun kantoor-tje op de zolderverdieping van hun woning. Scheringa had toen al enige ervaring opgedaan met belastingwerk; na een paar jaar mulo werkte hij als assistent-accountant bij accountantskantoor Germs in Kollum. Toen hij bij de politie werkte vulde hij in zijn vrije tijd de aangiftes in voor collega’s, burens en familie. ‘Dat deed ik blijkbaar nogal goed. Ze kregen vaak veel geld terug,’ zei hij daar eens over.

Scheringa gaat vervolgens ijverig te werk, haalt het ene diploma na het andere en studeert ook nog een jaartje rechten in Utrecht. Door overnames van concurrenten en expansiedrift groeit het kantoor gestaag. Het verzorgt de boekhouding, sluit als intermediair verzekeringen af en bemiddelt bij leencontracten. Vooral lenen neemt in die periode een hoge vlucht; daarmee voorziet hij in een groeiende behoefte van consumenten om een krediet af te sluiten. Hij springt slim in op die ontwikkeling door



De in 1950 in het Groningse Grijpskerk geboren en in Friesland opgegroeide ondernemer was sinds 1993 eigenaar en voorzitter van de Alkmaarse voetbalclub AZ. In 1998 schudt Scheringa de hand van trainer Willem van Hanegem, nadat diens contract met vijf jaar is verlengd. (© Paul Vreeker/ANP)