

## DE BEKENTENIS



Tjerk Gualthérie van Weezel

# DE BEKENTENIS

Hoe de handel in derivaten  
Vestia aan de afgrond bracht

Nieuw Amsterdam *Uitgevers*

© 2015 Tjerk Gualthérie van Weezel

© 2015 Nieuw Amsterdam *Uitgevers*

Alle rechten voorbehouden

Tekstredactie Jacqueline de Jong

Register Ansfried Scheifes

Ontwerp omslag Bureau Beck

Ontwerp binnenwerk Yulia Knol

Omslagbeeld Phil Nijhuis/Hollandse Hoogte

Infographics Thijs Balder/*de Volkskrant*

Foto auteur Sander Uitdehaag

NUR 780

ISBN 978 90 468 1836 7

[www.nieuwamsterdam.nl/debekenitenis](http://www.nieuwamsterdam.nl/debekenitenis)



# Inhoud

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| Proloog                     | 7   |
| I De gunfactor              | II  |
| 2 Een lucratief bedrijfje   | 31  |
| 3 De derivatenhandel        | 48  |
| 4 De grote jongens          | 71  |
| 5 De kredietcrisis          | 89  |
| 6 De breuk                  | 110 |
| 7 Het uur van de waarheid   | 131 |
| 8 De bekentenis             | 160 |
| 9 De rekening               | 188 |
| 10 Onder ede                | 209 |
| 11 Strafen boete            | 252 |
| Verantwoording en dankwoord | 273 |
| Begrippenlijst              | 278 |
| Register                    | 287 |



## PROLOOG

Er was een tijd dat Arjan Greeven bijna 5000 euro per uur verdiende met de handel in derivaten. Nu werkt hij als taxichauffeur in Duitsland voor 8,50 euro per uur.

Er was een tijd dat hij in een Gooise villa woonde en een Landrover Discovery voor de deur had staan. Nu rijdt hij in een Opel Astra en huurt hij zijn oude vakantiehuis aan de rand van het bos bij het Duitse natuurgebied Solling.

Er was een tijd dat hij als jachtheer in Duitsland 's nachts zijn jacht-opziener uit bed belde nadat hij een hert had geschoten. Nu is Arjan zelf jachtopziener en wordt hij wakker gebeld.

Het gaf een lekker gevoel om wekelijks tonnen op zijn rekening te zien binnenkomen. Maar zo snel als het went om in één deal drie modale salarissen te toucheren, zo vlug is hij vertrouwd geraakt met het verlies van geld en status. Het is hem meegevallen.

Eigenlijk is er maar één ding veranderd waar Arjan maar niet aan kan wennen: de wekker. Vroeg opstaan is hem zijn hele leven al een gruwel en dat is zeker niet minder geworden nu hij om 05.00 uur op moet. Vooral in de winter, als de kachels het gevecht met de nachtvorst hebben verloren, valt het hem zwaar. Pas nadat hij zijn lome lijf naar de badkamer heeft gesleept en het warme water op zijn kop klettert, komt hij tot leven.

Tien minuten later rijdt hij in zijn rolstoelvriendelijke taxi langs de donkere akkers naar het dorp Dassel. Onderweg gaan zijn gedachten vaak terug naar zijn oude leven, toen de angst overheerste. De angst dat de duistere kant van zijn succes bekend zou worden en

hij zijn royale inkomen en zijn aanzien zou verliezen, zijn compagnons zou duperen en zijn familie zou teleurstellen. Diezelfde angst bracht hem er begin 2012 bijna toe een eind aan zijn leven te maken.

De gehandicapten en nierpatiënten die Arjan elke werkdag naar de sociale werkplaats en het dialysecentrum brengt, weten weinig van zijn verleden. Hij heeft hun verteld dat hij niet langer rijk is. Dat hebben ook de meesten van zijn Duitse vrienden en kennissen begrepen. Het is hun opgevallen dat de man die ooit in één keer voor negen jaar de pacht van zijn jachtgebied afkocht nu eigenhandig het hout voor de winter uit het bos moet halen om zijn huis warm te kunnen stoken. Maar ze stellen nauwelijks vragen. Liever maken ze een goedmoedig grapje over zijn *'Bankiers Händchen'*, die ze beetpakken om te zien of er al wat eelt op zit.

Hoewel de ondergang van woningcorporatie Vestia in Nederland voorpaginanieuws was, zijn maar weinig Duitsers op de hoogte van het grootste debacle uit de geschiedenis van de Nederlandse volkshuisvesting. Ze kennen het verhaal niet van het omvangrijke fraude-schandaal waarbij de kasbeheerder van Vestia, Marcel de Vries, met *derivaten* op een rentestijging speculeerde en de corporatie in grote geldnood kwam toen de eurocrisis uitbrak en de rente juist bleef dalen. Ten minste 2,7 miljard euro heeft het gekost om een faillissement te voorkomen. Dat bedrag moeten de huurders van Vestia en andere woningcorporaties opbrengen.

De passagiers in Arjans taxi weten hier niets van en dus weten ze ook niet dat in de krantenberichten over Marcel de Vries steevast de naam van Arjan Greeven valt. Als financieel tussenpersoon verdiende hij ruim 20 miljoen euro aan zijn deals met Vestia. De helft daarvan betaalde hij stiekem door aan De Vries, die inmiddels bekendstaat als 'de Nick Leeson van de Lage Landen'. De bijnaam is een verwijzing naar de effectenhandelaar die in 1995 de Britse zakenbank Barings ten val bracht door op grote schaal te speculeren, al is de financiële ravage die Leeson zijn werkgever toebracht kleiner.

Het was Arjan zelf die de heimelijke geldstroom tussen hem en De Vries in 2012 aan het licht bracht. Hij besloot dat hij te veel van zijn kinderen hield om uit het leven te stappen en wist dat zijn geheim

onthullen de enige manier was om met zichzelf in het reine te komen. Met zijn administratie stapte Arjan naar het Openbaar Ministerie (om) en naar Vestia in de hoop dat zijn bekentenis de ondergang van de corporatie kon voorkomen.

Het gezelschap in zijn taxi valt hij met deze verhalen niet lastig. Hij probeert deze mensen vooral een goed begin van de dag te bezorgen met grappen, plaagstootjes, complimentjes en af en toe een goed gesprek. De omgang met klanten is altijd zijn sterke punt geweest en gaat hem nog steeds goed af. Alleen wanneer hij boos is over alles wat er is gebeurd of bezorgd over wat nog gaat komen, is hij stil.

Eén vaste klant weet wel van de hoed en de rand. Aan een gepensioneerd zakenman uit Berlijn, die hij driemaal per week naar het dialysecentrum rijdt, heeft Arjan in de loop van de tijd alles verteld. Ze voeren er lange conversaties over, waar ze beiden zo in opgaan dat Arjan op de terugweg soms een extra rondje rijdt zodat ze hun gesprek kunnen afmaken. Tijdens een van die gesprekken heeft de man gezegd dat hij het dapper vindt dat Arjan zijn fouten onder ogen ziet en ermee probeert af te rekenen. Hij weet niet half hoe goed dat zijn chauffeur heeft gedaan.

Wanneer zijn ochtenddienst erop zit en Arjan terugrijdt naar het huis waar hij met zijn vriendin Kristina woont, denkt hij vaak aan zijn zoons van acht en tien. Sinds de scheiding van hun ouders en de verhuizing van hun vader naar Duitsland brengen ze eens in de twee weken samen het weekend door. Arjan is blij met de goede band die ze hebben. Hij geniet ervan als de jongens bij hem zijn en hoopt dat ze ondanks de grote fouten die hij heeft begaan toch trots op hem kunnen zijn.

Tientallen, misschien wel honderden uren heeft Arjan in de afgelopen drie jaar verklaringen afgelegd. Eerst aan zijn vader en zijn therapeut, toen aan zijn advocaat, het om, de raadslieden van Vestia en uiteindelijk bij de parlementaire enquêtecommissie, die naar aanleiding van het debacle de fraude, de zelfverrijking en het mismanagement bij woningcorporaties heeft onderzocht.

Maar Arjan is nog lang niet uitgesproken. Zodra hij over zijn tijd als financieel tussenpersoon begint, klateren de woorden uit zijn mond als het water uit een regenpijp na een forse bui. Hij wil vertel-

len wat er is gebeurd en dat het hem spijt. De huurders van Nederland en die van Vestia in het bijzonder. Zij draaien immers op voor de miljardenschade. Ook wil hij zijn excuses aanbieden aan de zakenrelaties wier vertrouwen hij heeft geschonden, zoals kasbeheerders van andere corporaties die van niets wisten, en zijn oude bazen die hem altijd hoog hadden zitten.

Het is niet alleen spijt die Arjan plaagt, ook woede. Hij begrijpt dat Marcel de Vries en hijzelf de hoofdverdachten zijn in deze fraudezaak en gestraft zullen worden. Maar hij hoopt dat de wereld waarin het zo gemakkelijk was om fraude te plegen niet op volle toeren blijft doordraaien. Neem zijn oude opdrachtgevers, de *dealers* en *traders* op de handelsvloeren van de grote, internationaal opererende zakenbanken. Hun adagium was dat alles is toegestaan, zolang het maar niet verboden is. Willens en wetens hebben ze Vestia volgepompt met zeer riskante derivaten. Ze verdienden honderden miljoenen voor hun werkgevers en streken zelf miljoenenbonussen op.

De jongens met wie Marcel en hij destijds zakeneden en met wie hij zo'n beetje alle sterrenrestaurants van Nederland heeft bezocht, werken nog bijna allemaal in de glazen torens aan de Amsterdamse Zuidas of in de Londense City. Sluw als ze zijn hebben ze zich juridisch keurig ingedekt. Arjan vindt dat ook de banken en hun medewerkers voor de schade van Vestia moeten opdraaien en hij hoopt vurig dat zijn bekentenis en zijn archief daaraan kunnen bijdragen. Niet omdat hem dan minder schuld treft, maar om ervoor te zorgen dat de rekening van dit debacle niet alleen door Vestia en de woningcorporaties van Nederland zal worden betaald.

Daarom wil Arjan Greeven vertellen hoe de derivatenhandel Vestia aan de afgrond bracht.

Achter in dit boek is een begrippenlijst opgenomen. De verklaarde termen staan in de tekst de eerste keer cursief.

# 1

## DE GUNFACTOR

Als kind struint Arjan Greeven elke zaterdagmorgen door de duinen bij Wassenaar. Bij het eerste licht sluipt hij met opa Lugthart langs helmgras en duindoorn, tegen de wind in zodat de konijnen geen lucht krijgen van de vier fretten die hij in een kist met zich meedraagt. Zodra ze een vers hol vinden, knielt Arjan neer en doet hij een speciale handschoen aan. Fretten kunnen gemeen bijten. Terwijl de jongen een van de dieren uit zijn kistje tilt en het konijnenhol in laat kruipen, schuift opa Lugthart twee hagelpatronen in zijn geweer. In zijn groene jagerstenuet en hoge laarzen loert hij vanaf de top van een duin op alle holletjes waar een prooi uit kan komen. Fretteren heet deze jachtmethode. De konijnenjacht eindigt altijd op de volkstuin van opa. Daar gaan de fretten terug in hun grote hok en hangt Arjan de konijnen aan hun achterpoten aan een spijker, snijdt de ingewanden uit hun lijf en stroopt de pels eraf. Trots stapt hij een paar uur later bij zijn ouders de keuken binnen met de vangst van die dag.

Opa Lugthart is de grootvader van Arjans buurjongens. Bijna dagelijks komt Arjan bij de familie Lugthart over de vloer en trekt hij met Albert en Kees de Wassenaarse natuur in. Zo ontvlucht Arjan het wakend oog van zijn moeder. Die is zeer bezorgd sinds Arjan als zevenmaandskind ter wereld is gekomen en de eerste periode van zijn leven in het ziekenhuis heeft doorgebracht. Het was kantje boord en dat is nog lang aan Arjan te zien; zijn hele jeugd blijft hij een schriel mannetje dat zeer bevattelijk is voor virussen en vaak ziek is. Zijn moeder is streng voor hem. Vader Ad is weinig thuis.

Hij werkt als leidinggevende, eerst bij de politie en later op het ministerie van Binnenlandse Zaken. Bij de familie Lugthart voelt Arjan zich op zijn gemak. De jongen ziet Albert en Kees als zijn grote broers, hun opa beschouwt hem als zijn eigen kleinzoon.

Oud-politieman Lugthart is een begrip in Wassenaar. Wie jacht-examen wil doen, kan door hem voor de theorie worden klaargestoomd. In zijn jachtkamer, die vol staat met opgezette dieren en altijd naar geweerolie ruikt, doceert hij over alles wat er in de natuur rondloopt en groeit. Tot zijn leerlingen behoren de prinsen van Oranje. De jonge Willem-Alexander heeft net als Arjan zijn jachtakte te danken aan de straffe overhoringen van opa Lugthart. In 1988, als Arjan achttien is, haalt hij zijn jachtdiploma. Hij schiet dan al jaren op konijnen en vossen. Eén ding staat voor hem vast: hij wil boswachter of jachtopziener worden, een beroep waarbij hij lekker buiten kan werken. School en studie boeien hem niet.

Dat voornemen vervaagt in de loop der jaren, want in de nazomer van 1994 verschijnt Arjan in een iets te ruim zittend pak op zijn eerste sollicitatiegesprek. Hij wordt verwacht bij *Bank Nederlandse Gemeenten* (BNG). Een lange zomer als kano-instructeur in Zuid-Europa heeft zijn huid diep gebruind en zijn blonde haar nog lichter gemaakt. Al peddelend heeft hij eindelijk wat meer vlees op de boten gekregen.

Tot een week geleden, toen hij besloot dat de tijd was aangebroken om een echte baan te gaan zoeken, wist hij niet eens van het bestaan van BNG. Hij reageert lacherig als een vriendin van zijn moeder, die voor uitzendbureau Randstad werkt, hem op een vacature bij de bank attendeert: 'Accountmedewerker Woningcorporaties? Dat klinkt nou niet direct geweldig.' Zelf staat hem een baantje in de vrolijke en snelle reclamewereld voor ogen.

'Ik weet dat het saai klinkt,' zegt de vrouw. 'Maar BNG is een heel goede werkgever en je kunt er vast veel leren.'

De economie draait in die tijd op volle toeren. Door de overdaad aan personeelsadvertenties passen de zaterdagkranten nauwelijks door de brievenbus. Ook BNG heeft duidelijk mensen nodig. Drie uur nadat Arjan zijn ietwat opgepoetste cv heeft opgestuurd, krijgt hij al antwoord: of hij zo snel mogelijk op gesprek kan komen. De

volgende dag kijkt de 24-jarige jongeman geïmponeerd op naar het chique witte kantoorpand aan de Koninginnegracht in Den Haag. Hij wordt ontvangen door directeur Hans Polman en Fred Reynaers, accountmanager Woningcorporaties.

‘Heb je eigenlijk wel verstand van economie?’ vraagt Polman halverwege het gesprek.

‘Dat leer ik wel,’ antwoordt Arjan zelfverzekerd. Ook van volkshuisvesting en woningcorporaties heeft de in villadorp Wassenaar getogen Greeven weinig kaas gegeten. Toch zijn de mannen onder de indruk van de vrolijke jongeman met zijn vlotte babbel en bravoure. Zijn ervaring als kano-instructeur geeft uiteindelijk de doorslag om hem aan te nemen. Daarin zien Polman en Reynaers het bewijs dat Arjan niet terugschrikt voor serieuze verantwoordelijkheden en goed kan uitleggen. Dat zijn vaardigheden waar ze bij de bank wat aan hebben.

Wel vinden ze hem te laag opgeleid. ‘We nemen alleen mensen aan die het hbo of de universiteit hebben afgerond,’ zegt Hans Polman.

Een academicus is Arjan bepaald niet. Na de mavo kiest hij voor de mbo-opleiding Weg- en Waterbouw, wat uitloopt op een mislukking. Zijn vader laat hem een beroepskeuzetest doen. Die wijst uit dat hij aanleg heeft voor journalistiek of reclame. Arjan kiest voor een driejarige handelsopleiding, waar hij vijf jaar over doet. Op aandringen van zijn vader volgt hij na de militaire dienst in 1993 nog een eenjarige opleiding Marketing en Public Relations bij het Instituut voor Bedrijfswetenschappen. Arjan slaagt voor alle tentamens, maar weet daarna zeker dat hij niet verder wil studeren.

‘Het lijkt ons een goed idee dat je jezelf wat bijschoolt en in de avonduren een hbo-opleiding Economie gaat doen,’ suggereert Polman.

‘Dat zie ik niet zitten,’ zegt Arjan. ‘Ik hou niet van studeren, dus die afspraak maak ik liever niet.’

Uiteindelijk komen ze overeen dat hij bij het Nederlands Instituut voor het Bank-, Verzekerings- en Effectenbedrijf (NIBE/svv) enkele vakken zal volgen om zijn kennis over financiën bij te spijkeren. Eventueel kan hij daarna nog een hbo-opleiding doen. Arjan, die

niet van plan is om iets van de studie te maken, vindt de afspraak prima. Als ik eenmaal binnen ben bewijs ik me wel, is zijn gedachte. De volgende dag kan hij beginnen. Zijn salaris bedraagt ongeveer 3000 gulden bruto per maand, geen slecht bedrag voor die tijd.

Zonder het te weten is Arjan in een cruciale fase beland in de geschiedenis van de Nederlandse volkshuisvesting. In de jaren negentig besluit de overheid de nauwe banden met de woningcorporaties door te snijden. De corporaties zijn halverwege de negentiende eeuw opgericht op initiatief van particuliere weldoeners. Deze gegoede burgers bekommeren zich om de armen in de grote steden die onder erbarmelijke omstandigheden moeten leven. In de loop van de twintigste eeuw, vooral na de Tweede Wereldoorlog, groeien de woningbouwverenigingen uit tot grote ambtelijke organisaties, netjes geordend naar zuil. Zo worden in Amsterdam katholieken lid van Het Oosten, protestanten van Patrimonium en socialisten van De Dageraad.

De verenigingen hebben een duidelijke missie: zo veel mogelijk huizen bouwen om de grote woningnood van de hard groeiende Nederlandse bevolking op te lossen. In de Woningwet van 1901 legt de regering de woningbouwverenigingen strakke richtlijnen op voor het bouwen van sociale huurwoningen. De wet regelt ook dat de verhuurders kunnen bouwen met subsidies en gunstige leningen van het Rijk en de gemeenten. Daardoor ontstaan in de loop van de twintigste eeuw overal in het land wijken met ruime, relatief goedkope huurwoningen. Aan het eind van de jaren zeventig hebben de corporaties zoveel gebouwd dat ze ruim een kwart van alle Nederlandse huizen bezitten.

Maar in de loop van de jaren tachtig begint de motor te haperen. Volkshuisvesting is een veel te dure en bureaucratische overheidstaak geworden. Het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (vrom) bemoeit zich tot in detail met wat, hoeveel en hoe de corporaties mogen bouwen. Haagse ambtenaren moeten hun goedkeuring verlenen aan elk bouwproject van een corporatie en schrijven voor welk type cv-ketel in sociale huurwoningen mag worden geplaatst. Die bemoeienis gaat te ver, is de heersende opvatting in de politiek. Marktwerving, een be-

grip dat aan het eind van de jaren tachtig als panacee wordt gezien voor alle inefficiëntie bij de overheid, moet de ambtelijke sector opschudden.

Bovendien besluit Nederland in diezelfde periode toe te treden tot de eurozone. Om aan de strenge Brusselse begrotingseisen te voldoen, moeten de overheidsfinanciën op orde worden gebracht. Volkshuisvesting, een tamelijk onvoorspelbare en kostbare post, neemt een tiende van de rijksbegroting in. Voor elke opgeleverde sociale huurwoning geeft de staat enkele jaren subsidie aan de woningcorporatie. Ook kunnen corporaties met garantie van het Rijk goedkope leningen krijgen. Al die langlopende verplichtingen maken het extra ingewikkeld om aan de euro-eisen te voldoen. Staatssecretaris Enneüs Heerma van VROM geeft zijn ambtenaren daarom opdracht een plan uit te werken om de corporaties te verzelfstandigen.

In oktober 1993 sluit Heerma een akkoord met vertegenwoordigers van de corporaties. Afspraken over het werkterrein van de sociale verhuurders worden vastgelegd in het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH). Even belangrijk zijn de nieuwe financiële spelregels. De miljardenleningen die de corporaties bij de staat hebben uitstaan, dienen versneld te worden afgelost. Voortaan zullen de verhuurders bij banken of andere geldschieters moeten aankloppen. In ruil daarvoor krijgen de corporaties een 'bruidsschat' mee: het Rijk keert in één keer alle subsidies uit die ze verspreid over enkele jaren naar de corporaties zou overmaken. Deze majeure operatie, waarbij subsidies en leningen op de rijksbegroting tegen elkaar worden weggestreept, gaat de geschiedenis in als de *brutering*. In 1995 wordt de overeenkomst officieel bekrachtigd door de Tweede Kamer.

Voor de woningcorporaties is dit een spannend moment want hun financiële toekomst is onzeker. De zak geld die ze meekrijgen mag dan omvangrijk zijn, de vraag is of de corporaties structureel genoeg huurinkomsten binnenkrijgen voor woningbouw, onderhoud en bedrijfsvoering. Een van de belangrijkste raadgevers in deze nieuwe situatie is Bank Nederlandse Gemeenten, waar Arjan net aan de slag is gegaan.

BNG, opgericht in 1914, verstrekt sinds jaar en dag geld aan semi-

overheidsinstanties met bouwplannen: woningcorporaties, ziekenhuizen, energiebedrijven en onderwijsinstellingen. De aandeelhouders zijn de meeste Nederlandse gemeenten, de provincies en het Rijk; zij staan garant voor de bank. Dankzij zulke solide eigenaars heeft BNG een AAA-rating, de hoogste status van kredietwaardigheid, en kan zij zeer voordelig geld lenen bij banken en pensioenfondsen.

### Een geboren verkoper

Op zijn eerste werkdag bij BNG krijgt Arjan een uitgebreide rondleiding door het gebouw. De *dealingroom*, zo leert hij, is het kloppend hart van de bank. Daar bellen zo'n twintig handelaren de hele dag met banken, pensioenfondsen of andere partijen die hun geld willen beleggen. BNG verdient eraan door tegen een zo laag mogelijke rente bij de beleggers geld te lenen en dat vervolgens voor een hoger percentage aan klanten uit te lenen. Andere handelaren doen juist het tegenovergestelde; het geld dat corporaties tegen een vaste rente bij de bank stallen, lenen zij weer aan anderen uit tegen een iets hoger tarief.

Arjan weet goed te verbergen dat hij erg geïmponeerd is door zijn nieuwe werkomgeving en door alle vaktermen die hij er hoort. Hij is zelfs zo brutaal om Mark van Maaren, een timide jongen die net is afgestudeerd als econoom en tegelijk met Arjan in dienst is gekomen, uit te leggen hoe het allemaal werkt. Fred Reynaers, die zich zonder universitaire studie binnen BNG heeft opgewerkt, zal later nog vaak grappen maken over Arjans bravoure tijdens die eerste dagen.

Reynaers wordt Arjans baas. Samen met Selma Huizer, eveneens een jonge medewerker, vormen zij het accountteam Woningcorporaties. Fred is een man van de gestampde pot. Hij praat graag over voetbal. Hoewel Arjan niets van sport weet, kletst hij volop mee. Hij mag zijn baas graag en heeft het gevoel dat het wederzijds is. Maar Reynaers is ook dominant; hij blijft de baas en Arjan de jongste bediende.

Nadat Arjan is ingewerkt, moet hij aan de slag. Wanneer de telefoon op zijn bureau overgaat, weet hij wat hem te doen staat: 'Goe-

demorgen, met Bank Nederlandse Gemeenten. Wat kan ik voor u doen?' Een kasbeheerder van een corporatie heeft tijdelijk geld over en vraagt hoeveel rente hij bij BNG krijgt als hij het kapitaal daar een maand op een depositorekening zet. Arjan kijkt op het lijstje dat hij die morgen bij de dealingroom heeft opgehaald, noemt het tarief en hoort aan de andere kant zeggen: 'Dan wil ik graag acht ton stallen.'

'Eh, dat is goed,' zegt Arjan zo nonchalant mogelijk terwijl hij trilend het bedrag met vijf nullen en de naam van de corporatie op een briefje schrijft. 'Wow, jongens,' roept hij als hij de hoorn heeft neergelegd. 'Achthonderdduizend gulden!' Arjan voelt zich een belangrijk zakenman, maar zijn collega's kijken hem wat meewarig aan. Acht ton is voor BNG een relatief kleine order.

Arjan mag dan geen studiebol zijn, hij krijgt het vak snel in de vingers. Wanneer hij een vraag krijgt waar hij geen antwoord op weet, baalt hij daar stevig van. Reynaers ziet er streng op toe dat Arjan in zo'n geval niet zegt hoe hij denkt dat het zit. Dat kan de bank grote schade berokkenen. Arjan moet beloven dat hij in dat soort situaties uitzoekt hoe het zit voordat hij antwoord geeft. Wanneer hij eenmaal iets heeft uitgezocht, vergeet hij het nooit meer.

Het binnenhalen van deals geeft een kick, maar het leukst aan zijn baan vindt Arjan het contact met klanten. De financiële kennis bij de meeste kasbeheerders van woningcorporaties is niet erg groot. Daarom neemt hij uitgebreid de tijd om in jip-en-janneketaal uit te leggen wat de voor- en nadelen van de verschillende leningen zijn. Omdat hij zelf een Jip is, denkt Arjan, voelen zijn klanten geen schroom om domme vragen te stellen.

Binnen korte tijd bouwt hij zo een vaste klantengroep op, mensen met wie hij een klik heeft en aan de telefoon grappen maakt en privé zaken uitwisselt. Hij belt ze op om te vertellen hoe BNG denkt over politieke en economische ontwikkelingen, wat die voor de rentetarieven zullen betekenen en wat andere corporaties ondernemen. Precies de informatie waar de kasbeheerders behoefte aan hebben.

Zo verwerft de jonge bankier de *gunfactor*, en daarmee een uitstekende onderhandelingspositie. Zijn klanten bellen hem vaak als laatste op wanneer ze offertes opvragen. 'Zit ik goed ten opzichte

van de anderen?’ vraagt hij als hij zijn prijs heeft genoemd. Is dat het geval, dan heeft hij de deal binnen. Maar als het stil blijft aan de andere kant, heeft hij als laatste in de rij van banken altijd nog de mogelijkheid van de rebound: hij kan snel een beter rentetarief afgeven. Wanneer een *procentpuntje* minder genoeg blijkt te zijn, vraagt Arjan aan de dealingroom toestemming om de deal te mogen sluiten. De rebound is een ideale positie voor BNG: de bank haalt de meeste deals binnen en offreert nooit te laag.

Een van de grootste zorgen van de corporatiedirecteuren in hun nieuwe rol als ondernemers is het fenomeen ‘renterisico’. Om hun huizen te bouwen moeten de corporaties voor tientallen miljarden guldens leningen afsluiten. Veel van deze leningen hebben een looptijd van maximaal tien jaar. Als die is verstreken, is in één keer terugbetalen geen optie; daar hebben de corporaties het geld niet voor. Ze zullen de lening moeten oversluiten ofwel verlengen tegen een nieuw rentepercentage, net als bij een hypotheek voor particulieren wanneer de rentevaste periode afloopt.

Vóór de bruteringszaken zaten de corporaties amper over de rentestand in. Wanneer die steeg compenseerde de Rijksoverheid dat met meer subsidie. Maar nu de bruteringszaken door het parlement is gelooft, is een rentestijging plotseling levensbedreigend voor de verhuurders. Daardoor kunnen hun lasten enorm toenemen terwijl ze weinig mogelijkheden hebben om de huurinkomsten op te krikken. Hoeveel huur ze mogen vragen en met welk percentage die jaarlijks mag stijgen, wordt bepaald door de staat.

BNG verdient in die tijd veel geld aan de risicoanalyses die ze voor corporaties opstellen. In zijn eerste jaren bij BNG inventariseert Arjan de financiële valkuilen van veel klanten. De corporaties sturen hem daarvoor dikke pakken papier met overzichten van alle leningen die ze hebben uitstaan. Op een computer waarvan het beeldscherm zijn halve bureau inneemt, voert hij de gegevens in. Met zijn baas bespreekt hij de resultaten die uit de printer rollen.

Risicant wordt het voor een corporatie wanneer veel leningen tegelijkertijd aflopen en de rente op dat moment hoog is. Het is zaak om dan zo veel mogelijk geld beschikbaar te hebben. Reynaers en Greeven adviseren hun klanten hoe ze de bruidsschat die ze van

de overheid hebben meegekregen daarbij kunnen gebruiken. De kunst is om aan de ene kant het renterisico zo goed mogelijk af te dekken en aan de andere kant een zo hoog mogelijk rendement op het vermogen te halen. De adviezen van BNG zijn voor de kasbeheerders van corporaties vaak aanleiding om hun kapitaal te her-schikken. En dat levert weer nieuw werk op voor de bank.

Ondanks zijn kundigheid stijgt Arjans salaris in de drie jaar dat hij bij de bank werkt nauwelijks. Dat heeft alles te maken met zijn belabberde studieresultaten. De route die een acceptgiro aflegt in het betalingsverkeer of andere onderwerpen die bij het NIBE/svv tot de leerstof behoren, interesseren hem totaal niet. Pas een dag voordat hij tentamen moet doen, kijkt hij zijn boeken door. Hij haalt steeds vijven en krijgt dus niet de certificaten die nodig zijn voor een serieuze loonsverhoging.

Doodzonde vindt Hans Polman dat, want Arjan doet zijn werk uitstekend en verdient in de ogen van de directeur meer salaris. 'Doe mij een plezier en haal die studie nou een keer,' verzucht hij meer dan eens tijdens een functioneringsgesprek. Het kan Arjan niet veel schelen. Hij is tevreden met zijn leventje. Bij BNG kunnen medewerkers een zeer voordelige hypotheek krijgen en daarmee heeft hij in Scheveningen voor 150.000 gulden een oud vissershuis-je gekocht. Naar zijn werk reist hij in hooguit tien minuten met de tram en zijn huis ligt op loopafstand van de strandtenten, waar hij in het weekend met zijn vrienden tot diep in de nacht drinkt en danst. Bovendien telt zijn werkweek maar vier dagen van negen uur. Op zijn vrije woensdag, als hij eigenlijk zou moeten leren, haalt Arjan zijn geweer uit de kast om op marinevliegveld Valkenburg op eenden, hazen en meeuwen te jagen.

Bijna alle werkdagen brengt hij door op het hoofdkantoor in Den Haag terwijl zijn baas langs de klanten rijdt. Bij hoge uitzondering mag Arjan mee, bijvoorbeeld als een corporatie de medewerkers van BNG uitnodigt voor een rondleiding door een nieuwbouwwijk zodat de bankiers kunnen zien waar een lening voor gebruikt wordt. Zonder dat Arjan veel bij corporaties over de vloer komt, merkt hij dat de stemming onder zijn klanten omslaat. De afwach-tende houding die de meeste directeuren net na de bruterings had-

den, onwennig in hun nieuwe rol en onzeker of hun organisatie wel levensvatbaar was, verdwijnt en de bestuurders worden zelfverzekerder. Dat heeft alles te maken met de almaar stijgende huizenprijzen en de lage rente. Die maken de corporaties op papier steeds rijker.

Met het toenemend zelfvertrouwen binnen corporaties groeit de irritatie over BNG. Het is de verhuurders inmiddels duidelijk dat de bank goed geld verdient aan sociale woningbouw. Jaar na jaar blijkt uit de jaarverslagen dat BNG royaal dividend uitkeert aan haar aandeelhouders, de gemeenten. Dat steekt. Die centen zijn eigenlijk van hen, vinden veel corporatiedirecteuren.

Wanneer ze die mooie winsten bij BNG ter sprake brengen, krijgen ze van de bankiers vaak als reactie: ‘Wat zeuren jullie nou, we helpen jullie toch?’ Die arrogante, licht verongelijkte opstelling schiet veel corporaties in het verkeerde keelgat. Zo ontstaat de eigenaardige situatie dat de sociale verhuurders en BNG – allebei semi-overheidsinstellingen – elkaar als concurrenten beginnen te zien.

Niet alleen de corporatiebestuurders balen soms van BNG, ook de bestuurders van *Waarborgfonds Sociale Woningbouw* (wsw) in Huizen zijn kritisch over de arrogante bankiers uit Den Haag. wsw, in 1984 opgericht door de gezamenlijke corporaties met als doel goedkoop geld te kunnen lenen, is in korte tijd uitgegroeid tot een belangrijke instelling in de volkshuisvesting. Wanneer een corporatie geld wil lenen voor een bouwproject dient de kasbeheerder een verzoek in bij het waarborgfonds. Daar wordt beoordeeld of de verhuurder genoeg huurpenningen binnenkrijgt om de nieuwe verplichtingen aan te kunnen gaan. Als dat het geval blijkt, geeft wsw een borg af en weet de geldverstrekker dat zijn investering gegarandeerd is. Bovendien is het waarborgfonds de ‘hoeder’ van een systeem waarbij corporaties, Rijk en gemeenten voor elkaar garant staan. Kan een van de verhuurders niet voldoen aan zijn betalingsverplichtingen, dan lossen collega’s de problemen op. Ze vragen het *Centraal Fonds Volkshuisvesting* (cfv), de financieel toezichthouder van de corporatiesector, bijvoorbeeld om geld op te halen bij alle corporaties waarmee de noodlijdende club gesaneerd kan