

Woekerpolis

Hoe kom ik er vanaf?

Eric Smit & René Graafsma

Woekerpolis

Hoe kom ik er vanaf?



Bertram+de Leeuw Uitgevers

© Eric Smit, René Graafsma 2011
Alle rechten voorbehouden
Ontwerp omslag Volken Beck
Cartoons Hajo
Infogrammen Kim Raad
Foto auteurs Victor Schiferli
NUR 780
ISBN 9789461560155
www.bertramendeleeuw.nl



Inhoud

| | |
|-------------------------|---|
| Voorwoord | 7 |
| 1 | Waarom dit boek? 11 |
| 2 | Het grotere plaatje 14 |
| 3 | De geschiedenis van de woekerpolis 20 |
| 4 | Marketing en misleiding 27 |
| 5 | De Wabeke-leugen 42 |
| 6 | Ontwoekerpanel – Peter, Antoin, Daphne, Paul, Hélène 61 |
| 7 | Stap 1 Woekerpolis? 71 |
| 8 | Stap 2 Kan ik er vanaf? 90 |
| 9 | Stap 3 Jouw eigen financieel plan 107 |
| 10 | Stap 4 Weg met die strop 121 |
| 11 | Stap 5 ‘I want my money back!’ 135 |
| Checklist en vragen 155 | |
| Jargonversnipperaar 162 | |
| Addendum 167 | |
| Over de auteurs 174 | |

Voorwoord

Een vreselijke miskoop gaat je geen plezier opleveren. Nu niet, nooit niet. Een strop, daar moet je vanaf, het liefst zo snel mogelijk. Klinkt dat vanzelfsprekend? Dat is het niet. De kans is groot dat jij iets bezit dat door en door verrot is. Elk uur, elke dag, week in week uit, jaar na jaar, berokkent dat ding jou steeds meer schade. Niet zomaar een beetje schade, het gaat om een fors bedrag. Geld dat je straks, als je bijvoorbeeld een keer met pensioen wilt, heel hard nodig zult hebben. De kans bestaat dat je nog niet weet dat je een kat in de zak hebt gekocht. Of misschien weet je wel dat je het rotte ding ergens in de lade hebt liggen, maar je hebt nog niet besloten om er afscheid van te nemen. Hoewel... nee, je hebt wel besloten om je ervan te verlossen. De eerste stap heb je immers genomen: dit boek kopen.

Dat ding in de lade is een lijfrente, of een beleggingshypotheek. Het zou ook zomaar een koopsompolis kunnen zijn of een ander product waar de naam van een bekende verzekeraar op prijkt. Toen je het kocht had het de vertrouwenwekkendheid van een chocoladereep van Droste en straalde het de degelijkheid uit van een Duitse Mercedes. Je hebt het ding ooit gekocht zonder te weten hoe duur het was. Is dat stom? Dat valt erg mee. Je bent om te beginnen bepaald niet de enige, je hebt miljoenen lotgenoten die net als jij ook die handtekening onder een vergelijkbare koopovereenkomst hebben gezet. Zijn die allemaal dom geweest? Nee. Hooguit te begerig.

Je besloot ooit eens om maandelijks of jaarlijks een premie te betalen waarvoor je enige zekerheid en rendement terug dacht te ontvangen. Je kreeg er in eerste instantie een stapeltje papier voor terug: de polis met de algemene voorwaarden. Tussen de vele

regels niet-ontcijferbare assurantietaal kwam regelmatig de term 'beleggen' voor. Hier en daar stond ook iets over mogelijke rendementen. Dat wist je toen je het ding kocht. Je ging beleggen op de aandelenbeurzen. Misschien dat je destijds ook al beseftte dat je daarmee een soort van casino binnen was gelopen. Wat je zeer waarschijnlijk niet doorhad, was dat tijdens het verblijf aldaar een groot deel van jouw fiches heimelijk uit jouw zak gegrist zouden worden.

'Beleggingsverzekering' is de officiële benaming voor het financiële wanproduct dat dankzij het programma *Tros Radar* in 2006 de naam 'woekerpolis' kreeg. Deze benaming laat over de kwaliteit geen enkele twijfel bestaan. Woekerpolissen zijn door en door rotte producten. Als je had geweten dat zich achter de façade van degelijkheid en betrouwbaarheid van verzekeraars het casino van de kanslozen bevond, had je het toegangsbewijs, de polis, waarschijnlijk nooit gekocht. Houd dat in je achterhoofd. Je werd op een uiterst doordachte, maar volstrekt ondeugdelijke manier het casino binnen gelokt.



Voor veel mensen is het bijna ondenkbaar dat al die grote en minder grote vertrouwenwekkende instituten zich massaal en systematisch aan hun grootste bezit, hun klant, hebben vergrepen. En dat decennia lang. Dat ontkennen de verzekeraars overigens met kracht. Ze vinden nog steeds dat ze deel uitmaken van een integere bedrijfstak waar stevig met elkaar geconcurrereerd wordt. Dat is helaas allerminst het geval. De laatste dertig jaar hebben verzekeraars in toenemende mate een fabelachtige hoeveelheid geld aan consumenten weten te onttrekken. Dit door producten te leveren waarvan de hoge kosten voor de afnemers onzichtbaar waren. Ja, dat gebeurde ook al voordat de woekerpolis populair werd. De transparantie van verzekeraars was altijd al een groot probleem. Concurrentie was er natuurlijk wel, maar de producten waren zo compleet ondoorzichtig en onvergelijkbaar dat er vooral op basis van marketing en de hoogte van provisies voor tussenpersonen werd geconcurrereerd. Niemand die ooit kritisch naar het structurele falen van de verzekeringsindustrie keek, toezichthouders inbegrepen. Met name dankzij het werk van hoogleraar Arnoud Boot van de Universiteit van Amsterdam werd in 1995 voor het eerst duidelijk dat er iets fundamenteels schortte aan de producten die door verzekeraars massaal aan Nederlandse consumenten werden verkocht. Systematisch en doelbewust werd de consument informatie onthouden omtrent de 'kosten' van de polis. Het onderzoek van Boot legde toen al precies bloot wat er mis was en hij waarschuwde ook al voor de verstrekkende gevolgen van die industriebreed gehanteerde strategie van misleiding. Politiek, toezichthouders, consumentenorganisaties en media stonden erbij en keken erna. Hier en daar leverde het waarschuwingen op, maar het zou nog elf jaar duren voordat het consumentenprogramma *Tros Radar* het onderwerp in behandeling nam en de Woekerpolisaffaire ontketende. Het grootste financiële schandaal in de Nederlandse historie werd vanaf dat moment eindelijk serieus genomen.

Hoewel, serieus? We zijn inmiddels vijf jaar verder en nog steeds is er geen goede oplossing voor het probleem waar minimaal vier miljoen kopers van woekerpolissen mee kampen. De consumenten-

tenstichtingen die na de eerste uitzending van *Radar* werden opgericht, hebben met de verzekeraars compensatieregelingen getroffen die weinig tot niets voorstellen. Een sigaar uit eigen doos is het. De 'Generieke Regelingen' kwamen tot stand op basis van de inmiddels beruchte norm van de voormalige ombudsman Jan Wolter Wabeke. Het advies van deze ombudsman bracht de oplossing niet dichterbij. Consumenten, politiek en ook de journalistiek werden ermee in slaap gesust. Wat de iets slimmere rekenaars al bij het bekend worden van de regeling becijferden, is dat het woekeren er niet mee werd gestopt. Nederlandse consumenten, jij en ik, ondervinden dankzij de regeling nog steeds de pijnlijke gevolgen van dit ondeugdelijke akkoord. Dat is iets wat onze overheid zich ernstig aan mag rekenen. Een overheid dient zijn burgers tegen praktijken te beschermen die hun welzijn ondermijnen. Dat is in deze buitengewoon pijnlijke kwestie niet gebeurd. Wij durven zelfs te stellen: integendeel.

Wij, Eric Smit en René Graafsma, de auteurs van dit boek, willen ertoe bijdragen dat aan deze misstand een einde wordt gemaakt. De enige manier waarop dat kan gebeuren, is dat jij zelf je lot in eigen handen gaat nemen. Je zult je in de materie moeten verdiepen. Met dit boekje menen wij je daartoe de basisgereedschappen aan te reiken. Schud eventuele woekerpolsmoetheid van je af, kom in actie en verwijder die strop om je nek. Daar is het namelijk nog niet te laat voor.

1 Waarom dit boek?

Dit boek gaat jou helpen om jouw financiële lot weer in eigen handen te nemen. Je bent hoogstwaarschijnlijk in het bezit van een woekerpolis en dat heeft mogelijk grote consequenties voor de financiële positie waarin jij je over een aantal jaren in zult bevinden. De veel lagere opbrengst van jouw woekerpolis kan ervoor zorgen dat jij straks je hypotheek niet meer kunt aflossen en dat jouw aanvullend pensioen gehalveerd wordt. Een woekerpolis is een product dat geen waarde toevoegt, het is juist zo ontworpen dat het heimelijk zoveel mogelijk waarde aan jou kan onttrekken. Aan die praktijk wil je graag een eind maken. Daar is inmiddels een werkwoord voor bedacht: ontwoekeren.

Onderscheid twee kwesties

Er zijn twee essentiële kwesties die zich bij het ontwoekeren voordoen en die los van elkaar begrepen moeten worden. De eerste is dat je zo snel mogelijk van die ruïneuze beleggingspolis verlost wilt worden. Hoe langer je eraan vastzit, hoe meer het jou kost. Je kunt er gelukkig vanaf. Dat kon altijd al, maar wegens het gebrek aan concurrentie op de verzekeringsmarkt waren er nauwelijks alternatieven voorhanden.

Met de introductie van het fiscaal aantrekkelijke banksparen in 2008 en de komst van het agressief op prijs concurrerende Brand New Day in 2010 blijken ook verzekeraars opeens goedkopere producten aan te kunnen bieden. Echt goedkoop zijn die producten nog niet, maar het maakt het beëindigen van een woekerpolis in elk geval een stuk aantrekkelijker. Helaas is het ook zo dat het niet in alle gevallen loont. Over dit onderwerp zul je in dit boek het belangrijkste te weten komen.

Ten tweede: je bent toen je jouw beleggingspolis kocht hoogstwaarschijnlijk misleid en je wilt nu de geleden schade verhalen. Dat is op dit moment de meest heikele kwestie in deze woekerpolisaffaire en dat zal het zonder twijfel nog heel lang blijven. De consumentenstichtingen Verliespolis en Woeker Polis Claim zijn sinds september 2008 met de meeste verzekeraars compensatieregelingen overeengekomen die in de meeste gevallen de schade niet compenseren maar juist laten toenemen. In helder Nederlands geformuleerd: die compensatieregelingen zijn waardeloos. Voor de zoveelste keer werd er een rookgordijn opgetrokken en het duurde jaren voordat de werkelijkheid zichtbaar werd. Schadeloos gesteld worden voor jouw miskoop is geen eenvoudig traject, maar het is goed mogelijk. De mogelijkheden zullen met het voortschrijden van de tijd alleen maar toenemen. Steeds meer lopende klachtenprocedures en rechtszaken zullen bruikbare resultaten opleveren. Die ontwikkeling valt niet meer te stuiten. Ook hier geldt echter dat het niet in alle gevallen loont om het traject daadwerkelijk te bewandelen.

Actie!

In dit boek dus geen onrealistische verhalen, we gaan geen valse hoop wekken. Dit boek is er om jou competent te maken zodat je een kritisch gesprek aan kunt gaan over het onderwerp 'woekerpolissen'. Wist je bijvoorbeeld dat die woekerende verzekeraars van oudsher zeer ethische bedrijven waren met een grote maatschappelijke verantwoordelijkheid? Daar hebben de verzekeraars met name in de jaren negentig grote afstand van genomen. De verdienmodellen van verzekeraars zijn voor een heel groot deel gebaseerd op de zelf gecreëerde mist van complexiteit. Zo konden ze extreem hoge prijzen vragen voor hun producten omdat jij niet kon zien hoe duur ze in werkelijkheid waren en omdat ze niet met elkaar vielen te vergelijken. Met dit boek zul je de basis van deze producten gaan begrijpen. Met behulp van het stappenplan zul je je een weg weten te banen uit het zompige moeras van de parasitaire woekerproducten. We gaan je er gaandeweg van doordringen dat je zelf in actie moet komen om de schade te beperken en de geleden schade terug te eisen. Er is niemand die

het voor jou gaat doen. Neem je verantwoordelijkheid en kom in actie!

Hoe je dit boek kunt gebruiken

We raden je aan om het van voor naar achteren te lezen. Voordat je bij het stappenplan arriveert, willen we het een en ander vertellen over de achtergronden van het verzekeren en de geschiedenis van de woekerpolis. Je kunt natuurlijk zonder die informatie. We zijn er niettemin van overtuigd dat de context je zal interesseren en ook zal motiveren om een einde te maken aan die woekerovereenkomst. Je merkt het al, we zullen je blijven wijzen op het belang dat mensen hun eigen verantwoording gaan nemen en zich gaan verdiepen in financiële producten. Mocht je daarvan al door-drongen zijn en het liefst direct aan het stappenplan beginnen, dan kan dat natuurlijk. Op pagina 71 kun je met stap 1 beginnen.

Wie nog grotere haast heeft kan ook doorbladeren naar pagina 155 waar de ontwoekerchecklist staat. Het beste is om het boek gewoon te lezen, de stappen te doorlopen en de checklist als controle-instrument te gebruiken. En blijf kritisch, ook naar ons toe.

2 Het grotere plaatje

We zeiden het al, het is niet voor iedereen lonend om een woekerpolis te beëindigen. Het overstappen naar een ander goedkoper product kan gepaard gaan met kosten die het voordeel van de lagere kosten niet in voldoende mate compenseren. Voorbeeld: wanneer er fiscale aspecten aan de overstap zitten, kun je de kennis van een adviseur goed gebruiken. Als het goed is, vraagt deze een uurtarief voor zijn werk. Weegt het voordeel van het oversluiten daar niet tegenop, dan heb je pech.

Het is hoe dan ook nuttig om verder te lezen, ook al kom je erachter dat jouw woekerpolis zich niet leent om te worden beëindigd en dat ook een schadeprocedure geen zin heeft. Sla dan gerust even met je vuist op tafel. De problematiek van de woekerpolis is onderdeel van een ontwikkeling die veel omvangrijker is en die het noodzakelijk maakt dat iedereen zich serieus in zijn eigen financiële situatie gaat verdiepen. Het gaat erom of je over enkele jaren naar een caravan moet uitzien of gewoon in de twee onder één kap kunt blijven wonen. Het kan ook zijn dat je de hond de deur uit moet doen en zelf moet gaan blaffen. Nee, serieus, het gaat om jouw oudedagsvoorziening, ofwel, jouw pensioen.

Verderfelijke waren

Het zal je misschien verbazen, maar één van de typische kenmerken van een beleggingsproduct is dat het invloed uitoefent op jouw financiële welstand. Je gaat er bij de aanschaf vanuit dat het een gunstige ontwikkeling zal zijn. Je wil iets opbouwen voor later en door geld bijvoorbeeld in een beleggingsfonds te investeren, hoop je dat dit kapitaal meer waard wordt. Jouw woekerpolis is in feite een beleggingsproduct. Op een gekunstelde wijze hebben de

heren assuradeurs er een verzekeringsproduct van weten te brouwen. Met behulp van de fiscale component die door de wetgever werd ingesteld, kon het zelfs een extra aantrekkelijk product worden. Althans, in theorie. En zo werd het aan jou verkocht en je was vol vertrouwen dat het een mooi rendement zou opleveren. Het had gewerkt als de verzekeraars producten hadden ontwikkeld die voor alle partijen voordelig waren. Maar nee, het liep allemaal anders. Zonder enige belemmering van toezichhouders, commissarissen, politici en wie al niet meer, gingen de *financial engineers* van de zo vertrouwenwekkende verzekeraars aan de slag en creëerden lange series van verderfelijke waren. Hun ingenieuze scheppingen waren zo ontwikkeld dat het fiscale voordeel, dat voor de klant was bedoeld, voor verreweg het grootste deel bij de verzekeraar terecht kwam. Je zou kunnen zeggen dat verzekeraars in de laatste decennia op die manier vele tientallen miljarden aan belastinggeld hebben afgeroomd en hun industrie op die geldstroom hebben gestut. Daar gaan we later nog even op door. We willen nu eerst het grotere plaatje schetsen.

Oudedagsvoorziening

In de beleggingspolis zit dus een waarde, een spaarpot zo je wilt. Dat geldt dat nu in een of ander beleggingsfonds besloten zit, zul je later nodig hebben. Je wil er je hypotheek mee aflossen, je wilt er misschien de opleiding van je kinderen mee financieren of je wilt er straks een deel van je oude dag mee bekostigen. Oudedagsvoorziening, pensioen, toekomstvoorziening, vermogen, doelkapitaal, lijfrente, er zijn tal van omschrijvingen waarmee hetzelfde wordt bedoeld. Het betreft geld waar je later met enige zekerheid over wilt kunnen beschikken. De verzekeraar en de tussenpersoon hebben, zonder dat ze dat jou duidelijk hebben verteld, waarde onttrokken aan dat potje voor later. Dat is niet zo heel fatsoenlijk van ze. Sterker, de geraffineerde manier waarop ze dat hebben gedaan, grenst aan wat in vroeger tijden ook wel 'plundering' werd genoemd. Heb je een grote woekerpolis dan kon er nog wel eens een groot gat in dat pensioen zijn geslagen. Wat je moet weten is dat er nog meer ontwikkelingen gaande zijn die van grote invloed zijn op jouw oudedagsvoorziening.

Of je nu wilt of niet, de verantwoordelijkheid voor je oudedagsvoorziening komt vroeger of later helemaal bij jou te liggen. Dat is een ontwikkeling die niet meer is te stoppen. De tijden dat we zeker wisten dat er na ons vijfenzestigste levensjaar een ruim pensioen op ons wachtte, zijn definitief voorbij. Beetje bij beetje legt de overheid het risico voor jouw oudedagsvoorziening geheel bij jou neer. De overheid trekt zich langzaam terug, wordt wel gezegd. Dat proces voltrekt zich voor een groot deel zonder dat mensen daar duidelijk over worden geïnformeerd.

Scheefgroei

Het is niet zonder reden dat de overheid een terugtrekkende beweging maakt. Veel landen in de westerse wereld hebben last van vergrijzing. De samenstelling van de bevolking verandert, het relatieve aantal ouderen neemt toe. Dat is geen probleem als iedereen tot aan zijn dood blijft werken en tot aan zijn overlijden even productief blijft. Helaas, we takelen met het ouder worden af en worden juist steeds minder productief. We hebben ooit met z'n allen besloten dat het beschaafd is dat we vanaf ons vijfenzestigste jaar recht hebben op een beetje rust. Na een leven lang hard werken is het nu tijd om met pensioen te gaan. Tot voor enkele jaren was dat de normaalste zaak van de wereld en er was genoeg geld voor beschikbaar. We weten inmiddels zeker dat dit in de toekomst niet meer het geval zal zijn. Er zijn veel oude en weinig jonge mensen, er is sprake van een demografische scheefgroei. Het zogenoemde omslagstelsel werkt daardoor niet meer. Daar heb je zo'n typisch woord, 'omslagstelsel'. Wat is dat?

Met die term wordt bedoeld dat uit de lopende inkomsten – belastingen en premies – pensioenen worden gefinancierd. Werkenden betalen belastingen en de overheid betaalt daarmee het staatspensioen, de AOW. Solidariteit, het onderkennen van en het handelen naar een gemeenschappelijke belang, is daarbij het kernbegrip. Onthoud dat woord 'solidariteit', het is de laatste jaren nogal in onbruik geraakt. Ook daar komen we later nog even op terug.

Afijn, de kosten van de AOW zullen dus relatief steeds groter worden. De AOW kost nu al meer dan er aan AOW-premies bin-

nenkomt en dat wordt alleen maar erger. Helemaal omdat er ook nog eens een turbo op de vergrijzing zit.

De grijze vloedgolf

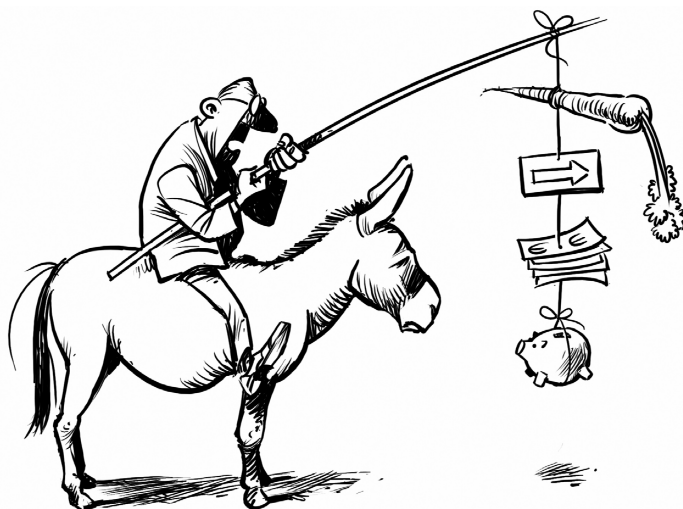
In de komende jaren zal de vergrijzing in Nederland in hoog tempo toenemen. Vlak na de Tweede Wereldoorlog ontstond er een geboortegolf die nu, ruim vijftig jaar later, grote gevolgen zal krijgen. In de komende jaren zullen grote aantallen mensen van die generatie, de babyboomers, hun pensioengerechtigde leeftijd bereiken.

Het is niet alleen dat de vergrijzing in de komende jaren in hoog tempo zal toenemen, we worden ook nog eens gemiddeld ouder. Langer leven is leuk, maar het kost geld. Kortom; er komen steeds meer oude mensen die ook nog eens heel lang blijven leven. De onvermijdelijke conclusie: de AOW is op het huidige niveau niet te handhaven, de pensioengerechtigde leeftijd zal verhoogd moeten worden.

Het vervelende is dat tegelijkertijd de grote pensioenfondsen – de ondernemingspensioenfondsen en de bedrijfstakpensioenfondsen – matige tot slechte beleggingsresultaten hebben behaald en steeds minder bij machte zijn om aan de toekomstige pensioenverplichtingen te voldoen. In de jaren tachtig en negentig hebben opeenvolgende regeringen ook nog eens tientallen miljarden uit de pensioenfondsen geplukt om tekorten mee te financieren. Als je bij zo'n pensioenfonds zit, denk je dat je een bepaald bedrag krijgt als je straks met pensioen gaat. Helaas, de kans is tamelijk reëel dat dit niet het geval is. Op deze ingewikkelde materie gaan we in dit boek niet verder in. Woekerpolissen zijn al ingewikkeld genoeg. Wat nog wel even het vermelden waard is dat de regels omtrent pensioenen vanwege die dreigende tekorten al worden aangepast. De risico's worden langzaam naar de deelnemer verschoven.

Bewustwording

Je zult dus in de komende tijd heel alert moeten zijn. Dat is lastig wanneer je weinig weet van financiële producten. *'Risk comes from*



not knowing what you're doing,' zei superbelegger Warren Buffet ooit. Het wonderlijke is dat veel mensen zich niet of nauwelijks interesseren voor de financiële producten waar ze veel voor moeten betalen. Die desinteresse wordt al vele jaren door vele financiële specialisten en adviseurs waargenomen. Uit de vele onderzoeken die in Nederland de laatste jaren zijn gedaan, blijkt dat het met onze financiële kennis bedroevend gesteld is. We kunnen ons opwinden over de prijs van een liter melk, maar over een peperdure beleggingshypotheek die een belangrijk deel van de oude dag kan verzieken, denken velen liever niet al te lang na.

De Britse historicus Cyril Northcote Parkinson (1909-1993) publiceerde in 1958 het boek *Parkinson's Law* waarin hij voortborduurde op een artikel dat hij eerder voor *The Economist* schreef. Een van zijn 'wetten' is *Parkinson's Law of Triviality*. Mensen kunnen zich volgens die wet druk maken over trivialiteiten terwijl ze grote complexe besluiten bijna gemakzuchtig nemen. Volgens Parkinson heeft dat te maken met de grote mate van complexiteit en de aanname van de betrokkenen dat de ander (die vertrouwd kan worden) 'het' wel zal weten. Of kortweg: de hoeveelheid tijd

die wordt besteed aan een onderwerp is omgekeerd evenredig aan de som geld en de ingewikkeldheid die ermee is gemoeid.

Verzekeraars en banken hebben die enorme kenniskloof tussen de professional – zichzelf – en de onwetende consument de laatste decennia ten volle uitgebuit. Vooral verzekeraars hebben ervan geprofiteerd. Sterker, het businessmodel van een verzekeraar is voor het grootste deel gebaseerd op de onwetendheid van zijn klant. Daar zit de winstmarge in verborgen. Je kunt geduldig blijven wachten totdat er oplossingen worden aangedragen, markten transparanter worden, of experimenteren of het ‘Eerlijk over later’ van verzekeraar Aegon ook echt zo uitpakt. Maar dan moet je niet gek staan kijken als het nog even gaat duren voordat je weet waar je aan toe bent. Tijd is geld, wachten is duur.

3 Een korte geschiedenis van de woekerpolis

Hoe kon het zijn dat een groep bewoners van het smetteloze polderlandschap waar altijd een frisse wind waait, zulke grote aantallen rotte financiële producten bedacht en aan zijn hardwerkende landgenoten verkocht? En dat op een substantieel grotere schaal dan in de ons omringende landen. Dat is een boeiende vraag waarvan de reikwijdte veel verder strekt dan wat we met dit boek beogen. Die vraag beantwoorden ligt dan ook niet op ons pad. Vaststellen dat het met de financiële moraal van de heren assuradeurs de laatste decennia niet bijzonder best was gesteld, doen we wel.

Over vroeger

Nederlanders hebben vaak de neiging te denken dat het er in ons keurig aangeharkte landje deugdelijker aan toe gaat dan in het buitenland. Helaas, dat is niet zo. De Nederlandse historie wordt gekenmerkt door grote en kleine financiële schandalen en uitbarstingen van speculatieve waanzin. Belangrijke initiatieven en innovaties als de Amsterdamse aandelenbeurs, de Amsterdamse Wisselbank – een soort centrale bank – en het eerste beursgenoteerde bedrijf ter wereld, de Verenigde Oost-Indische Compagnie (voc), vormden de bouwstenen van ons huidige kapitalistische systeem. Mede daardoor kon Amsterdam vanaf de zeventiende eeuw uitgroeien tot het financiële centrum van de wereld. De koopman en de dominee, de Hollandse twee-eenheid, boekten enorme zakelijke successen.

De triomfen en de roem gingen echter hand in hand met verschijnselen als speculatie, markt- en koersmanipulatie, zwendel, oplichting en boekhoudfraude. Want ook op die gebieden toonde Nederland zich zeer vooruitstrevend. Boven alles speelde geld