

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Woningcorporaties op 16 juni 2014 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Jako Groeneveld

Aanvang: 16.13 uur

Voorzitter: Van Vliet

Griffier: Esmeijer

Verder zijn aanwezig de commissieleden Bashir, Groot, Hachchi, Mulder en Oskam.

De **voorzitter**: Mijnheer Groeneveld, welkom namens onze hele parlementaire enquêtecommissie Woningcorporaties. Zoals u inmiddels wel weet, doen wij onderzoek naar de opzet en de werking van het hele stelsel van woningcorporaties, inclusief incidenten die daar plaatsvonden. Wij onderzoeken wat er is gebeurd, hoe dat is gebeurd en wie daarvoor verantwoordelijk zijn.

Vandaag zijn wij bezig met de casus-Vestia en alles wat daaromheen gebeurde met derivaten, fees en transacties. In dat kader, mijnheer Groeneveld, wordt u gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. U hebt ervoor gekozen om de belofte af te leggen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen. Ik verzoek u te gaan staan. Zegt u mij na: dat beloof ik.

De heer **Groeneveld**: Dat beloof ik.

De **voorzitter**: Dan staat u nu onder ede. Neemt u plaats, mijnheer Groeneveld. Ik verzoek u de microfoon aan te laten staan gedurende het openbaar verhoor.

U hebt als werknemer van Fortis Nederland vanaf 2004 veel transacties, zaken, gedaan met de heer De Vries van Vestia. Vestia was een belangrijke klant voor Fortis en ook voor uzelf, en baande ook de weg naar andere klanten in de corporatiesector. Onze commissie heeft onder andere vragen over de periode 2004-2005, toen ongeveer de helft van de derivatenportefeuille van Vestia afkomstig was uit producten van Fortis. De andere helft was grosso modo van ABN AMRO.

In 2008 werden Fortis Bank Nederland en ABN AMRO genationaliseerd en samengevoegd. Ze bleven in eerste instantie juridisch nog wel zelfstandige bedrijven. ABN AMRO stopte toen met het verkopen van derivaten aan Vestia, omdat men de risico's te groot vond. We komen daar straks op terug. U was uiteraard goed bekend met de derivatenportefeuille die Vestia al bij Fortis had lopen. Over die periode hebben we ook een aantal vragen.

In 2010 bent u voor uzelf begonnen onder de noemer FMS Finance. Toen hebt u opnieuw zaken gedaan met de heer De Vries van Vestia, maar nu als zelfstandig agent, tussenpersoon, bemiddelaar tussen een aantal banken en de klant Vestia. Ook over die rol zal de commissie u vragen stellen.

Mijnheer Groeneveld, u hebt een heao-opleiding gedaan. Op een gegeven moment kwam u dan in de dealing-room van ABN AMRO. Klopt dat?

De heer **Groeneveld**: Dat klopt.

De **voorzitter**: Hoe ging u vervolgens bij Fortis Nederland werken?

De heer **Groeneveld**: Na ongeveer tweeënhalf jaar bij ABN AMRO te hebben gewerkt, heb ik gesolliciteerd bij de Generale Bank. Die zat eigenlijk aan de overkant van ABN AMRO in Rotterdam. Daar ben ik aangenomen.

De **voorzitter**: Wanneer was dat?

De heer **Groeneveld**: Dat was ergens in 1998, zeg ik uit mijn hoofd.

De **voorzitter**: Wat was uw functie, toen u van ABN AMRO naar Fortis ging?

De heer **Groeneveld**: Dezelfde functie.

De **voorzitter**: Wat was die?

De heer **Groeneveld**: Officieel heette het: senior corporate dealer. Dat betekende dat je verantwoordelijk was voor het afsluiten van valuta- en rentemanagementsproducten aan zakelijke klanten.

De **voorzitter**: Inclusief derivaten.

De heer **Groeneveld**: Ja, die vallen daaronder.

De **voorzitter**: Onze commissie heeft gezien dat Vestia in 2003 als eerste corporatie een zogenaamde gestructureerde lening afsloot bij Kommunalkredit uit Oostenrijk. Kent u dat product?

De heer **Groeneveld**: Ik heb daarover gelezen.

De **voorzitter**: Vond u dit type producten commercieel interessant?

De heer **Groeneveld**: Ik vond dat wij dat als Fortis beter konden. Ik las er voor het eerst een verhaaltje over in het WSW-magazine. Ik meen dat dit WSW Actueel heette. Er stond dat het een nieuw financieringsproduct was. Ik heb contact opgenomen met het WSW, om er navraag over te doen.

De **voorzitter**: U werkte bij Fortis en voor Fortis ontwikkelde u vervolgens ook van die gestructureerde leningen voor de corporatiesector. Klopt dat?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De **voorzitter**: Zijn er ook risico's verbonden aan dit type leningen?

De heer **Groeneveld**: Dat hangt helemaal van het type lening af.

De **voorzitter**: Die gestructureerde leningen die verwant zijn aan Kommunalkredit Oostenrijk?

De heer **Groeneveld**: Ik heb daar een aantal varianten van gezien. Ik heb één variant gezien waar naar mijn beleving risico's aan zaten. Ik heb ook andere varianten gezien waarbij de risico's heel erg beperkt waren.

De **voorzitter**: Maar als er naar uw mening sprake was van risico's, waren die dan voor iedereen in de corporatiesector even duidelijk?

De heer **Groeneveld**: Dat zou ik niet weten.

De **voorzitter**: Waren ze voor u duidelijk?

De heer **Groeneveld**: Voor mij waren ze duidelijk.

De **voorzitter**: Hoe wees u dan als bankier of dealer klanten zoals Vestia daarop?

De heer **Groeneveld**: Het waren niet onze producten, dus er was voor ons ook geen noodzaak om onze klanten daarop te wijzen.

De **voorzitter**: Daarna ontwikkelde u ze zelf, hebben we net geconstateerd.

De heer **Groeneveld**: Niet dat soort producten ... Ik heb van Kommunal producten gezien met, laten we zeggen, een open eind. Die producten wilde Fortis niet aanbieden. Wij hebben dus andersoortige producten ontwikkeld, die meer gericht waren op een stukje rentemanagement.

De **voorzitter**: Zaten daar nog risico's aan vast voor de klant?

De heer **Groeneveld**: Aan ieder product zitten risico's vast. Daarop moet ik dus uiteraard ja antwoorden. Het hangt er helemaal van af hoe die risico's

passen binnen een portefeuille. Het hangt er uiteraard ook van af of de klant begrijpt waar hij mee bezig is.

De **voorzitter**: Dat was zo?

De heer **Groeneveld**: Sorry?

De **voorzitter**: Dat was zo bij die klanten?

De heer **Groeneveld**: Bij de producten die wij verkocht hebben, waren wij er zelf van overtuigd dat de klanten wisten wat ze kochten.

De **voorzitter**: Dus u ontwikkelde zelf dit soort producten voor Fortis. Daar ging u mee de markt op naar de corporaties.

De heer **Groeneveld**: Niet dit soort producten. Wij hadden andersoortige producten dan die ik gezien heb van Kommunal. Ik denk zelf eenvoudiger van aard.

De **voorzitter**: Kunnen wij het een gestructureerd leningenproduct noemen?

De heer **Groeneveld**: Ja, je zou dat een gestructureerde lening kunnen noemen.

De **voorzitter**: Welke rol speelde het Waarborgfonds Sociale Woningbouw, het WSW, in uw tijd bij Fortis in het ontwikkelen en aanbieden van dit soort producten aan corporaties?

De heer **Groeneveld**: Het WSW speelde daarin de rol dat wij het de producten lieten zien die wij wilden aanbieden aan klanten.

De **voorzitter**: Kunt u dat beschrijven? Hoe liep dat?

De heer **Groeneveld**: Wij namen contact op met het WSW en wij legden uit dat een product, gezien de markt waar wij in zaten en gezien de rentestructuur, interessant was voor bijvoorbeeld een woningcorporatie. Wij vroegen hoe zij daartegen aankeken en daar kregen wij dan antwoord op.

De **voorzitter**: En wat was de rol van het WSW in de volgende stap van het faciliteren dat die producten zichtbaar werden voor corporaties? Hoe ging dat dan?

De heer **Groeneveld**: Wat het WSW in ons geval meerdere malen heeft gedaan, is het product nadat het was goedgekeurd door zijn interne comités publiceren in zijn kwartaalmagazine. Dat ging naar alle corporaties toe.

De **voorzitter**: Met wie binnen het WSW had u contact?

De heer **Groeneveld**: Ton van Boksel was meestal mijn aanspreekpunt. Daarnaast waren er vanuit de bank veel meer lijntjes richting het WSW.

De **voorzitter**: Kunt u nog wat namen noemen?

De heer **Groeneveld**: Martijn Rink was daarbij ook in beeld.

De **voorzitter**: Hoe verliep de goedkeuring van die nieuwe financiële producten bij het WSW? U ging ermee naar het WSW, en toen?

De heer **Groeneveld**: Na een aantal weken hoorden wij wat men ervan vond. Als dat product voldeed aan de voorwaarden van het WSW, kregen wij er een melding van, vaak in de vorm van een aan ons gerichte ondertekende brief vanuit het WSW. Soms, de ene keer wel en de andere keer niet, werd er ook gewag van gemaakt in het relatiemagazine van het WSW.

De **voorzitter**: Weet u ook hoe ze binnen het WSW die goedkeuring op zich namen?

De heer **Groeneveld**: Nee, ik ben daar niet bij geweest. Dat weet ik niet.

De **voorzitter**: Later ging Fortis ook afzonderlijke derivatencontracten verkopen aan Vestia. Daar zaten ook derivaten bij waarbij de bank niet bekeek of er een koppeling was met een bestaande lening. Welke risico's liep Fortis Bank daarmee in verhouding tot andere leningen of andere financiële dingen?

De heer **Groeneveld**: Het risico dat je loopt, is dat je op een bepaald moment het totale overzicht gaat missen. Dat is, denk ik, het grootste risico. Of het wel gekoppeld is met een lening of niet, maakt eigenlijk niet uit voor het bedrijfseconomische risico van de bank. Het WSW zei daar namelijk over: derivaten borgen we sowieso niet. Losse derivaten werden dus niet geborgd. Of er nu een een-op-eenrelatie te vinden was of dat het op portefeuilleniveau was, maakte eigenlijk niets uit voor het bedrijfseconomische risico van de bank.

De **voorzitter**: Als het WSW zei "wij borgen het niet", wat was dan precies de betekenis van het al of niet goedkeuren van die nieuwe financiële producten?

De heer **Groeneveld**: Het WSW maakte een onderscheid. Het borgen had sec betrekking op de lening en alles wat daarbij hoorde. Een gestructureerde lening kon dus in zijn geheel geborgd worden. Het was echter het beleid van het WSW om een los derivaat niet te borgen. Dat zei verder niets over de vraag of het product wel of niet goed was. Het was het beleid van het WSW om derivaten niet te borgen.

De **voorzitter**: Wat betekende de derivaten die door Fortis werden afgesloten met, in dit voorbeeld, Vestia voor uzelf en voor uw positie binnen Fortis?

De heer **Groeneveld**: Dat betekende niet alleen voor mij persoonlijk maar ook voor het team dat zich bezighield met de publieke en semipublieke

sector dat we transacties deden die zichtbaar waren in de markt en uiteindelijk dat er geld verdiend werd.

De **voorzitter**: Klopt het dat u op enig moment meldde bij de heer Greeven van FiFa dat gestructureerde leningen ook voor de bank veel interessanter waren dan standaardleningenproducten?

De heer **Groeneveld**: Dat kan ik mij niet zo herinneren. Het enige wat ik mij wel kan herinneren -- dat staat dan los van de heer Greeven -- is dat het risicoteknisch voor de bank interessanter was om het te koppelen als één product, precies om de reden die ik net noemde. Een los derivaat werd niet geborgd, maar een derivaat dat echt verwerkt was in de lening, kon wel geborgd worden. Dat betekende dat je als bank daardoor uiteindelijk minder risico liep op de positie.

De **voorzitter**: Omdat het geborgd werd?

De heer **Groeneveld**: Omdat het in zijn geheel geborgd werd.

De **voorzitter**: Door dat triple-A-instituut WSW?

De heer **Groeneveld**: Ja, uiteindelijk wel.

De **voorzitter**: De achtervang van het Rijk.

De commissie wil toch graag weten wat uw eigen jaarsalaris bij Fortis in die jaren was.

De heer **Groeneveld**: In die jaren heeft het gevarieerd, maar ik denk ergens tussen de €150.000 en €200.000 per jaar.

De **voorzitter**: Als u dan een bonus ontving, kwam die daar dan nog bovenop?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De **voorzitter**: Wat was die gemiddeld door de jaren heen?

De heer **Groeneveld**: Gemiddeld ongeveer €200.000, denk ik.

De **voorzitter**: Dat kwam boven op dat bruto jaarsalaris. Hoe verhoudt dit zich tot de verdiensten bij banken in bijvoorbeeld de Londense City? Kunt u daar iets over zeggen? Als u daar zo'n soort functie zou uitoefenen?

De heer **Groeneveld**: Als je eenzelfde functie zou uitoefenen, denk ik dat je daar wat meer zou kunnen verdienen. De levensstandaard is ook een ander verhaal als je in Londen woont.

De **voorzitter**: Is het wat meer of toch wel aanzienlijk meer?

De heer **Groeneveld**: Dat hangt ervan af. Ik heb het nooit meegemaakt, maar het zou meer kunnen zijn.

De **voorzitter**: U hebt veel bancaire ervaring. Zit er veel verschil in de benadering van een klant tussen Nederlandse en buitenlandse banken?

De heer **Groeneveld**: De meeste Nederlandse banken hebben een strikte scheiding tussen het relatiemanagement en de afdeling die zich bezig houdt met de producten, de marketafdeling. Naar mijn gevoel zijn die afdelingen in Nederland meer gescheiden. Bij een Engelse investmentbank in Londen komen die zaken meer bij één persoon samen.

De **voorzitter**: Als ik mijn vraag van daarnet wat meer toespits op de assertieve houding van zo'n bank in het benaderen van een klant of potentiële klant om een wellicht ingewikkeld financieel product aan te bieden, ziet u dan nog een verschil van benadering?

De heer **Groeneveld**: Ik denk dat je in zijn algemeenheid kunt zeggen dat banken vanuit Londen meer capaciteit hadden om ingewikkeldere producten

aan te bieden. Fortis was wat het productenpalet betref een relatief eenvoudige bank. De meeste producten die wij hadden, waren eigenlijk "plain vanilla". Dat betekende dat wij ook niet hebben meegedaan in de indexgerelateerde producten die meerdere malen ter sprake zijn geweest.

De **voorzitter**: Die gestructureerde derivaten?

De heer **Groeneveld**: De écht gestructureerde derivaten.

De **voorzitter**: Daar komen we straks nog even op.

Was er een Nederlandse bank die wel een beetje in de buurt kwam van de aanpak van bijvoorbeeld Angelsaksische banken uit die Londense City, qua glamour en ingewikkelde producten?

De heer **Groeneveld**: Nee, ik denk het niet. Dat staat me niet direct bij.

De **voorzitter**: Mijnheer Bashir, op dit punt nog aanvullend?

De heer **Bashir**: Mijnheer Groeneveld, hoe keek u naar de woningcorporatiesector in uw tijd als werknemer van Fortis? Zag u die sector als een professionele sector?

De heer **Groeneveld**: Zeker professioneel in de zin van de transactievolumes. Ik denk ook aan de looptijden waar men interesse in had. Dat waren looptijden van tussen de 30 en 50 jaar. Zeker toen de rente begon te dalen, ontstond daarin een enorme interesse. Daarnaast kreeg het ook een hoop comfort van de manier waarop het stelsel op zichzelf zaken geregeld had.

De heer **Bashir**: Dan met name Vestia. Hoe keek u naar Vestia, ook als een professionele organisatie als het om transacties ging?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Wat betekent het dat Vestia en andere woningcorporaties toch in de publieke sector opereren?

De heer **Groeneveld**: Semipublieke sector.

De heer **Bashir**: Semipublieke sector. Maakt dat nog wat uit voor de wijze waarop u en Fortis met de woningcorporaties omgingen?

De heer **Groeneveld**: In die zin dat wij te maken hadden met regelgeving vanuit het WSW. Dat legde bijvoorbeeld een 15%-norm op. Het CFV bracht natuurlijk jaarlijks beoordelingen uit. Dat waren voor de bank belangrijke momenten om te zien of het werkte en of de corporaties inderdaad zo waren zoals ze zich voordeden naar ons toe. Zijn ze financieel gezond? Hebben ze de zaken op de rails?

De heer **Bashir**: Als dat het geval was en er verder geen opmerkingen waren van de externe financieel toezichthouder, het Centraal Fonds, en het Waarborgfonds, dan was het voor u gewoon een professionele partij zoals elke andere?

De heer **Groeneveld**: Niet voor mij, maar voor de bank was het dan een professionele partij.

De heer **Bashir**: En extra waarschuwingen voor risico's en dergelijke waren niet nodig omdat het een professionele partij was?

De heer **Groeneveld**: Hoe bedoelt u?

De heer **Bashir**: Ik kan me voorstellen dat, als je een product afsluit, je aan niet-professionele partijen uitlegt welke risico's eraan zitten, maar als het een professionele partij is -- u zegt dat Vestia dat was -- kan ik me voorstellen dat u dat niet hebt gedaan.

De heer **Groeneveld**: Desalniettemin legden wij wel degelijk de risico's uit.

De heer **Bashir**: Waar zit dan het verschil tussen professioneel en niet-professioneel?

De heer **Groeneveld**: Het verschil heeft te maken met de MiFID. Dat betekent dat je uitgebreider risico's moet laten zien. Je moet met scenarioanalyses aan de klant laten zien wat er gebeurt binnen verschillende scenario's. Het is allemaal veel en veel uitgebreider. Dat wil echter niet zeggen dat we de klanten niet op de risico's van het product wezen.

De heer **Bashir**: Nog één ding en dan geef ik het woord terug aan de voorzitter. Werden liquiditeitsrisico's ook meegenomen?

De heer **Groeneveld**: Ja. Daar hebben wij uitdrukkelijk op gewezen.

De heer **Bashir**: Ook wat zeer lage rentes zouden betekenen?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Japanse scenario's?

De heer **Groeneveld**: Absoluut.

De **voorzitter**: Mijnheer Groeneveld, ik wil naar het jaarverslag 2008 van Vestia, die grote klant van u waar we het nu over hebben. Aan het einde van het jaar is er sprake van een scherpe rentedaling. Op de balansdatum, per ultimo van dat jaar, is de negatieve marktwaarde van de derivatenportefeuille van Vestia 762 miljoen euro. We hoorden eerder vandaag dat die in december zelfs op ruim 1 miljard negatief heeft gestaan. Er zijn banken waarbij dat tot onrust leidt, waaronder, voor zover onze commissie dat kan zien in de stukken, ABN AMRO, die dan nog grote posities heeft bij Vestia. Ook Fortis heeft op dat moment nog steeds een behoorlijk grote derivatenpositie bij Vestia. Was er binnen Fortis ongerustheid over Vestia?

De heer **Groeneveld**: Wat mij bijstaat, niet specifiek over Vestia. Wij hebben uiteraard wel nadrukkelijk de ontwikkelingen in de sector gemonitord.

De **voorzitter**: Hebt u toen contact gehad hierover met iemand van Vestia? Hebt u gevraagd wat er aan de hand was?

De heer **Groeneveld**: Dat zal ongetwijfeld in die maand ... December 2008 was een zeer hectische maand, met de val van Lehman Brothers. Wij hebben toen extreme uitslagen gezien in de rente. Er zal ongetwijfeld ergens een moment in december zijn geweest dat we contact hebben gehad.

De **voorzitter**: Dat weet u niet meer zeker?

De heer **Groeneveld**: Nee, dat weet ik niet meer zeker.

De **voorzitter**: Stelden u of collega's binnen Fortis überhaupt weleens vragen aan Vestia over omvang en samenstelling van de derivatenportefeuille?

De heer **Groeneveld**: Daar werden zeker vragen over gesteld. Er werden ook audits op gepleegd.

De **voorzitter**: In welke volgorde?

De heer **Groeneveld**: Gewoon, risicotechnisch. Zijn zaken goed geregeld?

De **voorzitter**: Binnen Fortis?

De heer **Groeneveld**: Binnen Fortis, ja. Wat mij nog bijstaat uit 2008 -- volgens mij was het 2008 -- is dat wij een hoop derivaten hebben laten doorzakken in leningen van Vestia, juist om de liquiditeitsrisico's te beperken. Ik denk dat dit, in mijn beleving althans, uiteindelijk zeer gunstige transacties voor Vestia zijn geweest, want daarmee werd het liquiditeitsrisico uiteindelijk bij Fortis neergelegd en niet bij Vestia.

De **voorzitter**: Even naar de feiten. In het kalenderjaar 2008 zijn er al derivaten weer uitgezakt in leningen?

De heer **Groeneveld**: Ja, volgens mij wel.

De **voorzitter**: Een flinke omvang?

De heer **Groeneveld**: Dat weet ik niet meer.

De **voorzitter**: Waarom gebeurde dat? Op wiens verzoek?

De heer **Groeneveld**: Er was toen al sprake van een dalende rente. Ik schat dus in dat dit is gebeurd in overleg met Vestia, nogmaals, om risico's te beperken. Dus wij waren er wel degelijk alert op dat er risico's zaten in de derivatenportefeuille. Tegelijkertijd hadden wij nog ongebruikte kredietlijnen. Wat mij daarvan bijstaat, is dat er een doorzak heeft plaatsgevonden.

De **voorzitter**: Als er iemand bij Fortis vragen stelde over de derivaten van Vestia, reageerde Vestia daar dan altijd helder en compleet op?

De heer **Groeneveld**: Ik ga ervan uit dat er voldoende is gereageerd op de vragen die gesteld zijn. Ik ben er niet altijd bij geweest. Dat is echt het verschil bij ons tussen de afdeling die zich bezighield met het relatiemanagement en de afdeling waar ik werkte, voor financial markets. Het was niet mijn taak om die vragen op een dagelijkse basis te stellen. Daar hadden wij andere mensen voor.

De **voorzitter**: Maar u zat wel aan de knoppen van de transacties?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De **voorzitter**: Als anderen van Fortis degenen waren die de vragen moesten stellen aan Vestia en daar wel of geen antwoord op kregen, zou je denken dat ze dat naar u terugkoppelden.

De heer **Groeneveld**: Ik zou daar misschien wel wat over gehoord hebben als er iets niet in orde zou zijn. Dat zou dan betekenen ... Stel dat men vragen had waarop geen bevredigend antwoord werd gegeven, dan zouden normaal gesproken de lijnen bevroren worden. Dan kun je geen transacties meer doen. Daar is nooit sprake van geweest, althans zeker niet tot 2010.

De **voorzitter**: Even naar ABN AMRO. Uit de stukken is onze commissie gebleken dat Vestia geen gehoor geeft aan het verzoek van ABN AMRO om inzicht te geven in de portefeuille of om in ieder geval meer informatie te geven over de derivatenportefeuille. Dat betekent dat ABN AMRO besluit om aan Vestia te berichten dat hij geen nieuwe derivatentransacties meer zal afsluiten met Vestia. Komt dat verhaal u bekend voor?

De heer **Groeneveld**: Dat komt mij wel bekend voor, ja.

De **voorzitter**: In welke zin dan?

De heer **Groeneveld**: Ik heb dat verhaal weleens gehoord. Wanneer ik dat gehoord heb, weet ik niet meer, maar ik heb dat verhaal weleens gehoord.

De **voorzitter**: Op een gegeven moment, met de nationalisatie van ABN AMRO en Fortis, komen jullie als banken weer bij elkaar. Weet u wat er toen met de derivatenportefeuille van het oude ABN AMRO-stuk is gebeurd?

De heer **Groeneveld**: Dat maakt dit verhaal dus eigenlijk zo vreemd. Ik heb ook het verhaal gehoord dat ABN AMRO geen zaken meer wilde doen. Tegelijkertijd werkte ABN AMRO vervolgens wel mee aan de novatie van de oude ABN AMRO-portefeuille naar Fortis, terwijl men wist dat ze in -- wat is het geweest? -- juni 2010, uiteindelijk zouden samengaan als één nieuwe bank.

De **voorzitter**: Was het toen al volledig helder en duidelijk dat ABN AMRO en Fortis hoe dan ook met die portefeuilles weer bij elkaar zouden komen?

De heer **Groeneveld**: Op het moment dat de novatie plaatsvond, was dat absoluut duidelijk.

De **voorzitter**: Wanneer was dat precies? Kunt u nog wat preciezer graven?

De heer **Groeneveld**: De novatie heeft in ieder geval ergens begin 2010 plaatsgevonden. Het voornemen tot novatie zal ergens, schat ik, in november, december 2009 zijn geweest.

De **voorzitter**: Wij hebben begrepen dat het toen nog een tijd heeft geduurd voordat ABN AMRO en Fortis echt geïntegreerd waren. Fortis heeft nog een tijd als juridische entiteit zijn zaken gedaan. Heeft dat oude ABN AMRO-stuk nog derivatentransacties gedaan, nadat het een brief had gestuurd aan Vestia met de mededeling: dat doen we niet meer?

De heer **Groeneveld**: Dat weet ik niet.

De **voorzitter**: U zegt dat de bestaande spullen genoveerd zijn, dus overgedragen.

De heer **Groeneveld**: Ja, naar Fortis Bank Nederland.

De **voorzitter**: Naar Fortis Bank, waar u toen nog zat. Wat gebeurde daarmee?

De heer **Groeneveld**: Tja, wat gebeurde daarmee? Het was de bedoeling dat wij de totale portefeuille zouden behouden voor de nieuwe bank. Als dat niet was gebeurd, zou de portefeuille van ABN AMRO automatisch zijn overgeheveld naar The Royal Bank of Scotland. Die afspraak is destijds

gemaakt. De wholesaleactiviteiten en de wholesaleklanten zouden overgeheveld worden, tenzij de klanten anders zouden overeenkomen.

De **voorzitter**: Wat wilden ABN AMRO en Fortis? Wilden zij dat die spullen wel of niet naar The Royal Bank of Scotland zouden gaan?

De heer **Groeneveld**: Uiteindelijk wilden ze dat die niet overgeheveld zouden worden.

De **voorzitter**: Dat was ook het geluid vanuit de oude ABN AMRO?

De heer **Groeneveld**: Dat was uiteindelijk ook het geluid vanuit het oude ABN AMRO, omdat men blijkbaar enerzijds de verdien capaciteit van de totale portefeuille zag en omdat men anderzijds -- maar dat is mijn gevoel -- niet een nieuwe concurrent in het zadel wilde helpen.

De **voorzitter**: ABN AMRO geeft dus berichten af aan Vestia dat hij geen nieuwe derivatencontracten wil afsluiten, omdat hij geen informatie krijgt van Vestia. Vervolgens wordt de zaak "intern" naar Fortis doorgeschoven, genoveerd, zegt u. Had Fortis op dat moment nog wel de intentie om door te gaan met die portefeuille en nieuwe dingen te doen?

De heer **Groeneveld**: Ja. Ja, nieuwe dingen ... Het was de bedoeling om de portefeuille ... Men wist dat de portefeuille voor de nieuwe bank te groot zou zijn. Maar Vestia had ook de intentie uitgesproken om de portefeuille te gaan afbouwen. Dus wij zagen het als een opportunity om dat zelf te doen, in plaats van om dat te laten doen door RBS.

De **voorzitter**: Want dat zou dan minder voordeel hebben opgeleverd voor Fortis?

De heer **Groeneveld**: Ja. Plus dat je, wat ik al eerder zei, daarmee een nieuwe concurrent in het zadel helpt. De concurrentie was best scherp in die tijd.

De **voorzitter**: Op een gegeven moment komen Fortis en ABN AMRO wel degelijk weer effectief bij elkaar en vormen zij één nieuwe toko. Hoe zat het toen met die portefeuille bij Vestia? Werd er toen doorgedaan? Of ging het toen alleen maar om onwinden?

De heer **Groeneveld**: Ik ben rond die tijd uit dienst gegaan. Wat mij daar nog van bijstaat, is dat het kredietcomité uitdrukkelijk verzocht om meer informatie. Het werd toch een aanzienlijke portefeuille. Uit mijn hoofd gezegd is er voor een nominaal bedrag van ongeveer 1 miljard aan derivaten overgeboekt. Dat is best fors. Daar zitten natuurlijk verschillende derivaten in, maar het ging toch om een behoorlijk volume. Men wilde daar toch wat meer comfort bij hebben. Volgens mij waren wij niet de enige bank die het verzoek heeft gedaan aan Vestia om een externe nog eens naar onder andere de hedgeactiviteit te laten kijken. Dat rapport heeft volgens mij een aantal maanden op zich laten wachten. In de tussentijd was afbouwen wel mogelijk. Nieuwe transacties waren sowieso niet mogelijk. Daar was eigenlijk het wachten op.

De **voorzitter**: Vanaf wanneer zei Fortis zelf: we gaan even niet meer door met Vestia?

De heer **Groeneveld**: Nou, zo hard is het niet gezegd. Zoals ik al zei, was het sluiten van posities natuurlijk prima. Men heeft wel het verzoek gedaan aan Vestia om met meer informatie over de portefeuille te komen. Het beleid van Vestia was altijd: wij geven geen informatie over onze portefeuille, want dan geven wij misschien de ene bank een voordeel ten opzichte van de andere bank; je moet het maar doen met de cijfers die zijn goedgekeurd door onze accountant. Daar hebben we het altijd mee gedaan.

De **voorzitter**: U zei net ook: bij Fortis/ABN AMRO concludeerden we dat de portefeuille ook te groot was. U noemde net een bedrag van 1 miljard euro.

De heer **Groeneveld**: Dat kwam alleen al van ABN AMRO af.

De **voorzitter**: Alleen al het stuk van ABN AMRO?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De **voorzitter**: Te groot naar wiens maatstaven? Die van Fortis-oud?

De heer **Groeneveld**: Nee, van de gecombineerde riskafdeling.

De **voorzitter**: De gecombineerde riskafdeling had nieuwe normen over wat te groot was of niet?

De heer **Groeneveld**: Ja, risk of credits, gewoon de afdelingen die daar van enige afstand naar keken. Zij vonden het wel wenselijk dat er enige afbouw ... Vestia gaf ook zelf aan dat dat nadrukkelijk de intentie was. Dat afbouwen hoefde niet unwinden te betekenen. Dat hoort u mij niet zeggen. Dat kon ook door het laten doorzakken in leningen.

De **voorzitter**: Even nog op dit punt. U zei dat de nieuwe normen van het fusielichaam ABN AMRO/Fortis aangaven dat de portefeuille te groot was. Alleen al het oude ABN AMRO-stuk was te groot naar de normen van de nieuwe fusiebank. Was het oude Fortis-stuk niet te groot?

De heer **Groeneveld**: Nee, volgens mij was dat niet te groot. Wat mij zelfs nog bijstaat, zo rond de novatie, is dat de oude Fortis-portefeuille een positieve marktwaarde had. De portefeuille van ABN AMRO had een negatieve marktwaarde. Per saldo hieven die elkaar redelijk op.

De **voorzitter**: Nog even op dit punt. ABN AMRO en Fortis worden samen natuurlijk groter dan de oude ABN AMRO in zijn eentje. Dat is correct?

De heer **Groeneveld**: Eh ... Nou ja, de balans van de nieuwe bank zou veel kleiner zijn dan de balans van Fortis op het hoogtepunt van zijn carrière.

De **voorzitter**: Maar ook kleiner dan het oude ABN AMRO-stuk?

De heer **Groeneveld**: Ik heb de cijfers niet direct voor me. Het ging niet alleen om de balansgrootte, maar het had ook te maken met het type transacties dat men nog wilde in die tijd en de totale basispuntgevoeligheid van de portefeuille. Men wilde ook -- als ik het me goed herinner -- maar een bepaalde hoeveelheid exposure hebben op willekeurig welke klant, of dat nu Vestia was of een andere.

De **voorzitter**: En oud-ABN AMRO vond dat op zichzelf geen probleem?

De heer **Groeneveld**: Vond wat geen probleem?

De **voorzitter**: Dat het te groot zou zijn of dat er te veel exposure zou zijn?

De heer **Groeneveld**: Ja, ABN AMRO heeft daar aan meegewerkt. Dat zult u aan ... Ik begrijp dat u morgen Paul van der Zouw van risk management heeft. Die was hier ook bij betrokken. Wellicht kan hij er iets over vertellen.

De **voorzitter**: Welk type derivaat heeft voor de grootste negatieve marktwaarde gezorgd, als u dat kunt bekijken vanuit uw positie?

De heer **Groeneveld**: Bij?

De **voorzitter**: Bij Vestia. Welk type derivaat was de hoofdveroorzaker van ... ?

De heer **Groeneveld**: Wat ik las in de jaarrekening 2011 ... Dat zijn de swaptions geweest.

De **voorzitter**: Die dingen die Vestia zelf schreef?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De **voorzitter**: Waren dat swaptions die veelal ook met Fortis of ABN AMRO werden afgesloten?

De heer **Groeneveld**: Daar waren swaptions bij. Wat mij daarvan bijstaat, is dat het om een relatief bescheiden bedrag ging. Ik meen -- ik heb er onlangs nog naar gekeken -- dat het in de jaarrekening eindigde op een stand van bijna 9 miljard euro aan swaptions die geschreven zijn. Hoeveel ABN AMRO en Fortis daarvan hadden, weet ik niet uit mijn hoofd. Misschien ... Nee, ik zou het niet weten. Het is in ieder geval fors minder dan 1 miljard, misschien 0,5 miljard. Ergens in die buurt.

De **voorzitter**: Was dat wel een geschikt product voor een woningcorporatie, het zelf uitschrijven van swaptions en die aan banken verkopen?

De heer **Groeneveld**: Ja, maar dan moeten wij even terug naar de gestructureerde leningen. Die zijn goedgekeurd door het WSW. Het WSW heeft er in 2005 het een en ander over gezegd. Ik heb u daarover wat informatie toegestuurd uit WSW Actueel. Het product heette de extendable 50/50-lening. Het WSW zei dat het dit product voor de eerste periode beschouwde als een rentehedge en voor de tweede periode als een open positie. Dat was de formele mening van het WSW daarover. Accountants hebben nooit gezegd dat ze dit als speculatief beschouwden. Integendeel, ze zeiden dat dit op macroniveau gezien kon worden als een macrohedge. Wij hebben dus niet het idee gekregen dat wij daarmee iets heel geks aan het doen waren. Om u een idee te geven: stel dat de rente op een bepaald moment op 3% staat, en je maakt de afspraak met de bank "joh, je moet me beloven dat je over twee jaar, als de rente lager staat dan 2%, met mij een swap afsluit", dan was dat in de ogen van heel veel deelnemers aan dit soort leningen eigenlijk een heel interessante propositie. Voor de verplichting die je op je nam, kreeg je namelijk ook een substantiële premie uitgekeerd.

De **voorzitter**: Toch nog even terug naar mijn vraag. Vestia is een woningcorporatie. Was dit een normaal, passend product en prima voor een woningcorporatie?

De heer **Groeneveld**: Ja, wij dachten dat dit een goed product was, mits je het op een goede manier inzette. Maar dat geldt voor heel veel producten. De renteverplichtingen die wij hadden afgesproken, lagen allemaal precies binnen de maximale rentes die het WSW daarvoor hanteerde. Wij waren ervan overtuigd dat dit goede producten waren, ook gezien hetgeen de corporaties hiermee bereikten. Ik denk dat dat wel van belang is. Er werden veel investeringen gedaan in die tijd. Iedereen zocht naar manieren om zijn rentelasten in het begin te drukken. De manier om dat te doen is door in de eerste tien jaar een relatief lage rente te betalen en de verplichting op je te nemen om na tien jaar de transactie te verlengen tegen ofwel een vaste rente van X of tegen de dan geldende marktrente.

Dat was de manier waarop het WSW en het CFV naar de corporatiesector keken. Die was voornamelijk cashflowgedreven. Die cashflows waren van cruciaal belang. Op het moment dat je een product kon laten zien waar lage rentebetalingen uit voortvloeiden, in de eerste periode althans, was dat een interessant product.

De **voorzitter**: Zegt u daarmee dat het WSW ook het zelf schrijven van swaptions door de corporaties, het vervolgens verkopen daarvan aan een bank en daarvoor een premie innen, had gezien en goedgekeurd?

De heer **Groeneveld**: Dat hebben ze ... Nou ja, wij hebben dat in ieder geval laten zien in een gestructureerde lening. Uiteindelijk hebben heel veel corporaties een en ander uit elkaar getrokken. Uiteindelijk was zo'n swaption niets anders dan een swap voor de eerste periode en een swaption voor de tweede periode. Dat hebben ze uit elkaar getrokken, omdat ze daardoor vaak een betere prijs kregen. Verschillende banken hadden toch bepaalde niches in dit soort producten. Dat maakte het interessant om ze los af te sluiten. Het WSW wist daar wel degelijk van.

De **voorzitter**: Ik geef het woord aan collega Bashir.

De heer **Bashir**: Mijnheer Groeneveld, u bent net uitgebreid ingegaan op het noveren van de derivatenportefeuille van ABN AMRO naar het oude Fortis. Had Vestia hier zelf ook nog een rol in?

De heer **Groeneveld**: Een rol in de zin van?

De heer **Bashir**: Had zij wat te kiezen?

De heer **Groeneveld**: Natuurlijk. Het is besproken met Vestia en uiteindelijk besliste Vestia. Wij beslissen er niet over of iets wordt doorgezakt of genoveerd.

De heer **Bashir**: Wat was het voordeel voor Vestia?

De heer **Groeneveld**: Tja, wat was het voordeel voor Vestia? Dat zou u aan Vestia moeten vragen.

De heer **Bashir**: U was daar toch zelf bij betrokken?

De heer **Groeneveld**: Ik heb dat technisch begeleid.

De heer **Bashir**: Ja. En dan vraag je je toch ook af wat Vestia ervan vindt?

De heer **Groeneveld**: Vestia vond het blijkbaar prima.

De heer **Bashir**: Een goede deal?

De heer **Groeneveld**: "Een goede deal" kan ik niet zeggen, maar ze vond het prima. Ik heb het idee dat Vestia het in dezen niet heel veel uitmaakte.

De heer **Bashir**: En de voorwaarden van de derivaten? Gingen ze met dezelfde voorwaarden naar het oude Fortis? Of zijn er nog dingen gewijzigd?

De heer **Groeneveld**: Volgens mij gingen die met dezelfde voorwaarden naar Fortis.

De heer **Bashir**: Zijn er nog andere geweest die hebben meegekeken, zoals de toezichthouder, het ministerie, de Nederlandsche Bank?

De heer **Groeneveld**: Met de novatie?

De heer **Bashir**: Ja, want het ging toch wel om een substantieel bedrag.

De heer **Groeneveld**: Intern is er door iedereen naar gekeken. Dit is op het hoogste niveau afgekaart. Dan bedoel ik echt: het hoogste niveau.

De heer **Bashir**: Dan die swaptions, waardoor Vestia het grootste verlies heeft geleden. Aan de ene kant sloot Fortis een contract met Vestia. Fortis kocht dus de swaptions op. Aan de andere kant werden ze ook weer doorverkocht, neem ik aan.

De heer **Groeneveld**: Tegengesloten in de markt, bedoelt u?

De heer **Bashir**: Ja. Wie waren de tegenpartijen?

De heer **Groeneveld**: Dat waren de investmentbanks in Londen.

De heer **Bashir**: Uiteindelijk hebben zij dus een gok gedaan, via u met Vestia, en hebben zij gewonnen.

De heer **Groeneveld**: Dat zou ik zo niet willen zeggen. Uiteindelijk zijn die producten ook weer doorverkocht aan eindbeleggers daarin, waaronder de Nederlandse pensioenfondsen.

De heer **Bashir**: Zij hebben daarmee uiteindelijk ...

De heer **Groeneveld**: De Nederlandse pensioenfondsen hebben zich massaal ingedekt tegen rentedalingen. Dat deden ze door swaptions te kopen. Die swaptions werden onder andere verkocht door partijen als woningcorporaties.

De heer **Bashir**: Denkt u dat dit de Nederlandse pensioenfondsen waren? Pensioenfondsen hebben inderdaad swaptions gekocht, maar ...

De heer **Groeneveld**: Dat heb ik gehoord, ja.

De heer **Bashir**: ... of Vestia dan de tegenpartij was ... ?

De heer **Groeneveld**: Ik heb er niet bij gezeten. Ik heb niet in de dealingroom van zo'n investment bank gezeten, maar dat was wel wat je te horen kreeg.

De heer **Bashir**: Dan wil ik met u verdergaan naar de praktische kant van de derivatenhandel. Hoe ging zo'n transactie in zijn werk?

De heer **Groeneveld**: Welke transactie?

De heer **Bashir**: Als Vestia bijvoorbeeld een contract met u wilde aangaan namens Fortis, hoe ging dat dan in zijn werk?

De heer **Groeneveld**: Er waren ... Dat verschilt heel erg. Je kunt niet zeggen dat er een standaardformule was. Soms werd er een idee in de week gelegd, van: kijk hier eens naar; misschien werkt dit.

De heer **Bashir**: Dus soms ging u met ideeën naar Vestia?

De heer **Groeneveld**: Ja, soms kwamen wij met een idee. Soms waren marktomstandigheden de aanleiding, bijvoorbeeld in één keer een forse rentedaling of forse rentestijging. Daardoor was er aanleiding om contact met elkaar te hebben. Dan hing het er helemaal van af of een product paste, of

de markt als aantrekkelijk werd gezien en of de pricing goed was, ook ten opzichte van andere partijen.

De heer **Bashir**: Soms kwam Vestia ook zelf met verzoeken?

De heer **Groeneveld**: Ja, absoluut. Het kwam zeker voor dat we vanuit Vestia een verzoek kregen om iets door te rekenen of ergens naar te kijken.

De heer **Bashir**: Bij de derivatenadministratie van Vestia was er een frontoffice en een backoffice. Dat klinkt heel chic, maar in feite was de frontoffice de heer De Vries. Aan de achterkant, in de backoffice, was er nog een mevrouw die de administratie deed. Is dat de wijze waarop een miljardenhandel aan transacties geadministreerd hoort te worden bij een woningcorporatie?

De heer **Groeneveld**: Blijkbaar is het heel veel jaren goed gegaan. Ik kan ook niet anders concluderen dan dat de accountant blijkbaar goedkeurende verklaringen heeft afgegeven.

De heer **Bashir**: Wat vond Fortis daarvan?

De heer **Groeneveld**: Ik zou niet weten wat Fortis daarvan vond. Blijkbaar was het geen probleem om toch zaken te kunnen doen.

De heer **Bashir**: U wist het wel, als Fortis?

De heer **Groeneveld**: Ik ben niet alleen Fortis. Fortis zijn heel veel mensen.

De heer **Bashir**: Dat weten wij inderdaad.

De heer **Groeneveld**: Ik was dus een radertje in het geheel. Er zijn heel veel mensen geweest die gesprekken hebben gevoerd, onder anderen met de heer Staal maar ook met de heer Wevers. Zij zijn daar op kantoor geweest en hebben de situatie gezien. Blijkbaar is dat geen aanleiding geweest om te

zeggen: dit moet anders. Of er gesprekken over geweest zijn, staat me eigenlijk niet meer voor de geest.

De heer **Bashir**: Wat vond uzelf ervan? U wist ook hoe het georganiseerd was?

De heer **Groeneveld**: Ja, ik wist hoe het georganiseerd was. Ik wist ook hoe De Vries werkte. Hij kwam op mij altijd professioneel over. Hij had zijn zaken goed voor elkaar. Hij had professionele pricingsystemen. Hij kon meerekenen. Er werd nooit een rentebetaling gemist. Want dat is natuurlijk ook een lakmoesproef. Op het moment dat je zegt "ik wissel de driemaandse Euribor uit voor een vaste rente die ik iedere drie maanden betaal", zijn er dus iedere drie maanden renteverrekeningen. Dat liep eigenlijk altijd vlekkeloos. Daarnaast waren er goedkeurende verklaringen van allerlei instanties. Ondanks dat er een kleine bezetting was, leek het dus te werken. Dat het om deze volumes ging, hoorde ik ook pas veel, veel later.

De heer **Bashir**: Daar komen wij straks op terug. Eind 2008 wordt Fortis genationaliseerd. Wat veranderde in uw activiteiten na die nationalisatie?

De heer **Groeneveld**: Tja, wat veranderde? Wij konden in eerste instantie bepaalde transacties niet meer indekken. Dat betekende dat we te maken kregen met allerlei beperkingen voor volumes die we konden verhandelen en voor looptijden. We moesten daarvoor dus eigenlijk buiten de bank. Normaal gesproken sloten we alles af bij Fortis Bank Brussel. Dat ging niet meer, dus moesten wij naar andere banken toe om onze risico's af te dekken. Dat was een belangrijke verandering. Daarnaast is de bank zich in die tijd uiteraard opnieuw gaan oriënteren. Wat willen we? Willen we in deze sector? Kunnen we hierin blijven acteren? Is er een rol voor ons of niet?

De heer **Bashir**: U bleef zelf namens Fortis de derivatentransacties met Vestia uitvoeren?

De heer **Groeneveld**: Ja, dat klopt.

De heer **Bashir**: Maakte Fortis eigenlijk gebruik van tussenpersonen bij het aangaan van derivatentransacties?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Wie was deze tussenpersoon?

De heer **Groeneveld**: Ik denk dat dat wel bekend is. Vanaf 2005 is dat Greeven geweest.

De heer **Bashir**: Was dat bekend bij de directie van Vestia?

De heer **Groeneveld**: Uiteraard. Sorry, bij de ... ?

De heer **Bashir**: Bij de directie van Vestia. U dacht dat ik Fortis bedoelde?

De heer **Groeneveld**: Ik dacht de directie van Fortis. Wat mij daarvan bijstaat, is dat we in 2005 een brief hebben gestuurd waarin we hebben meegedeeld dat we transactiegerelateerde fees betalen. Die is vanuit de bank verstuurd, vanuit onze complianceafdeling. Dat is wat mij daarvan bijstaat. Of de directie van Vestia daarvan op de hoogte was, zou ik eerlijk gezegd niet weten.

De heer **Bashir**: Dus u zegt: Fortis heeft in 2005 een brief gestuurd naar Vestia ...

De heer **Groeneveld**: Het kan ook 2004 zijn geweest. Daar wil ik van af zijn.

De heer **Bashir**: ... waarin gemeld wordt dat er fees worden betaald.

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: En dat er gebruik wordt gemaakt van tussenpersonen. Die brief hebt uzelf ook gezien?

De heer **Groeneveld**: Ik heb die brief in concept gezien, ja.

De heer **Bashir**: Ja, ja. Dan de activiteiten van de heer Greeven. Ging het hierbij eigenlijk om activiteiten waar een vergunning voor nodig is?

De heer **Groeneveld**: Naar onze mening in die tijd niet. Onze juristen hebben daar uitgebreid naar gekeken. Die waren van mening dat dat niet het geval was. Wij als bank adviseerden de klant. Wij sloten de transacties altijd direct af. Dat was voor ons op dat moment voldoende om te kunnen werken met Greeven als eh ... Ja.

De heer **Bashir**: Wat ik vanochtend ook aan de heer Greeven vroeg ... Naar ik begreep, noemde hij zichzelf niet echt een tussenpersoon. Hij noemde zichzelf meer een agent. Hij was geen adviseur of tussenpersoon, alleen een agent. Ik begrijp niet helemaal wat dan de meerwaarde is van zo iemand. Kunt u dat misschien uitleggen?

De heer **Groeneveld**: De meerwaarde was dat hij een groot netwerk van klanten had. Hij had veel informatie over producten, over pricing, over waar de markt lag. Wij waren een klein team in die tijd. Dat was voor ons een belangrijke meerwaarde. Het was niet alleen ...

De heer **Bashir**: Dit kon niet iemand vanuit Fortis zelf doen? Contacten leggen met woningcorporaties, met de treasurer, de kasbeheerder ...

De heer **Groeneveld**: Dat hebben wij wel gedaan. Alleen in die tijd, in 2004, 2005, toen Fortis de relatie met Greeven is aangegaan, zag men de meerwaarde ervan in om met zo iemand te werken.

De heer **Bashir**: Was er een overeenkomst tussen Fortis en de heer Greeven ...

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: ... over het betalen van fees?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Wat stond daarin?

De heer **Groeneveld**: Dat kan ik mij niet meer in detail voor de geest halen. Daar stonden, laten wij zeggen: de gebruikelijke ... Nou ja, "de gebruikelijke". Wat is gebruikelijk, natuurlijk? Er stonden in ieder geval een hoop bepalingen in van wat er over en weer van elkaar verwacht werd.

De heer **Bashir**: U hebt zelf meegeholpen met het opstellen van de overeenkomst?

De heer **Groeneveld**: Niet met wat er over en weer van elkaar verwacht werd. Ik heb wel samen met de compliance-afdeling een opzet gemaakt van hoe wij de fees zouden kunnen overeenkomen met hem.

De heer **Bashir**: U zei: daar stonden allemaal bepalingen in over wat er over en weer van elkaar verwacht werd.

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Kunt u de bepalingen over de fees nader toelichten?

De heer **Groeneveld**: De fees stonden in een bijlage bij het contract. Daar zaten een aantal productgroepen in, uit mijn hoofd: leningen, caps en floors, renteswaps, differentiatie naar looptijden, volumes en volgens mij nog een staffel dat hij eigenlijk erop achteruit zou gaan als de fees meer zouden worden dan een bepaald bedrag.

De heer **Bashir**: Met wie binnen Vestia had u contact over het betalen van fees?

De heer **Groeneveld**: Met niemand.

De heer **Bashir**: Dat was ook afgesproken.

De heer **Groeneveld**: Nee, dat was geen afspraak, maar dit was het beleid ... Tenminste, "beleid" is een groot woord. Dit was de manier waarop wij de rol van Greeven zagen. Wij zagen hem als een verlengstuk van onze salesafdeling. De fee die wij hem betaalden, drukte eigenlijk op ons resultaat, maar dat zagen wij niet als iets waar wij Vestia voor zouden laten betalen.

De heer **Bashir**: U zegt: bij Vestia konden ze weten dat wij fees betaalden aan de heer Greeven.

De heer **Groeneveld**: Uiteraard. Naar mijn weten stuurde Greeven geen rekening naar Vestia.

De heer **Bashir**: Met "uiteraard" zegt u: alleen de heer De Vries. Of waren er ook nog anderen binnen Vestia?

De heer **Groeneveld**: Nee, met "uiteraard" bedoel ik: als Greeven geen rekening stuurt naar ons, dan ga ik ervan uit dat men begrijpt dat wij als bank de rekening betalen.

De heer **Bashir**: Want u had alleen maar contact met de heer De Vries? Of had u ook contact met anderen binnen Vestia?

De heer **Groeneveld**: Ja, ik had eigenlijk alleen contact met De Vries.

De heer **Bashir**: U zegt: eigenlijk. Had u ook weleens contact met anderen?

De heer **Groeneveld**: Ik heb Staal weleens in de wandelgangen gezien, maar voor de rest.

De heer **Bashir**: Gezien ...

De heer **Groeneveld**: Ja, gezien.

De heer **Bashir**: ... of gesproken?

De heer **Groeneveld**: Nee, niet gesproken. Collega's van mij hebben hem wel gesproken.

De heer **Bashir**: Wist u dat de heer Greeven een deel van zijn fees doorbetaalde aan de kasbeheerder van Vestia, de heer De Vries?

De heer **Groeneveld**: Nee. Nee. Nee.

De heer **Bashir**: Het is ook nooit ter sprake gekomen?

De heer **Groeneveld**: Nee. Ik heb dat nooit ter sprake gebracht. Ik zou het een beetje een onfatsoenlijke vraag vinden. Ik heb hem niet gesteld in ieder geval.

De heer **Bashir**: Want u had vaak contact met de heer De Vries?

De heer **Groeneveld**: Uiteraard, vanwege de transacties die wij deden.

De heer **Bashir**: Maar ook weleens privé?

De heer **Groeneveld**: Ook weleens privé, ja.

De heer **Bashir**: Het is nooit ter sprake gekomen op welke manier dan ook?

De heer **Groeneveld**: Ik heb het nooit ter sprake gebracht in ieder geval.

De heer **Bashir**: Had u er vermoedens van?

De heer **Groeneveld**: Nee, ik had daar geen vermoedens van. Nee.

De heer **Bashir**: Vanochtend hebben wij deze vraag ook aan de heer Greeven gesteld. Hij vertelde dat u hem weleens gevraagd hebt wat hij aan de heer De Vries doorbetaalde ...

De heer **Groeneveld**: Nee. Nee, dat is niet waar.

De heer **Bashir**: ... en dat hij daarop heeft geantwoord dat hij goed zorgde voor zijn wijnkelder. Daar kunt u zich niks meer van herinneren?

De heer **Groeneveld**: Ik kan mij daar absoluut niks van herinneren. Nee.

De heer **Bashir**: Hebt u er ook geen geruchten over gehoord?

De heer **Groeneveld**: Ik heb daar ... Nou ja, in 2012 uiteraard, toen het in de media was.

De heer **Bashir**: Ook niet van andere bankiers of tussenpersonen of mensen die dicht bij stonden?

De heer **Groeneveld**: Nee.

De heer **Bashir**: Dan het hele gebeuren. Het is voor ons nog steeds opmerkelijk dat er door Fortis gebruik werd gemaakt van een tussenpersoon die niet eens een tussenpersoon mag heten. Waren dit soort kleine bedrijven of zelfs eenmanszaken, zoals FiFa en FMS, gebruikelijk in de wereld van financiering van woningcorporaties?

De heer **Groeneveld**: ... Nou ja, goed. In ieder geval vond de bank het geen probleem om zaken met ze te doen.

De heer **Bashir**: Zijn er bij uw weten nog dit soort bedrijven actief in de wereld van de woningcorporaties?

De heer **Groeneveld**: Ja, er waren er heel veel.

De heer **Bashir**: Nu nog steeds, bedoel ik.

De heer **Groeneveld**: O, nu nog steeds. Ik denk dat er nu niet veel meer actief zijn. Nee.

De heer **Bashir**: Niet veel meer, dus misschien wel een paar?

De heer **Groeneveld**: Ik zou het niet weten.

De heer **Bashir**: U weet het niet meer. Ja.

Mijnheer Groeneveld, hebt u zelf weleens kickbacks of andere soorten betalingen ontvangen in uw tijd bij Fortis?

De heer **Groeneveld**: Kickbacks ontvangen?

De heer **Bashir**: Ja.

De heer **Groeneveld**: Ik heb geen kickbacks ontvangen.

De heer **Bashir**: U zegt: ik heb nooit kickbacks ontvangen; ik heb nooit een deel ontvangen van de fees die betaald werden aan de tussenpersoon.

De heer **Groeneveld**: Nee.

De heer **Bashir**: Niet van een woningcorporatie. Niet van een tussenpersoon. Niet via een bank.

De heer **Groeneveld**: Ik heb geen kickbacks ontvangen. Nee.

De heer **Bashir**: U weet wel dat u nu onder ede staat?

De heer **Groeneveld**: Ja, ik weet dat ik hier onder ede sta. Ik weet ook waar u naartoe wilt. Dan moeten wij eventjes naar ... Ik moet het exacte jaartal uit mijn hoofd halen, maar rond 2008 ben ik in gesprek geweest met Fortis om voor mijzelf te beginnen. Toen is onder andere een model à la Greeven besproken, waarbij ik dus ook gewoon klanten bij de bank kon introduceren. Daar is binnen Fortis Nederland positief op gereageerd. Men wilde op die basis ook met mij gaan werken. Dat zou onder andere behelzen dat ik het contract zou overnemen dat er op dat moment was met Greeven. Uit hoofde daarvan heb ik onder andere ook gesprekken gevoerd met Greeven, want dat zou een andere situatie worden. Er zou op dat moment sprake zijn van een samenwerking. De bank was hier ook volledig van op de hoogte. In die periode hebben wij het ook gehad over de vraag: hoe gaan wij die samenwerking exact vormgeven? Dat betekende namelijk dat er een streep door het contract van Greeven heen zou gaan en dat ik daar een nieuw contract voor in de plaats zou krijgen. Daar zou voor mij tegenover staan dat ik gebruik kon maken van de andere contracten die Greeven had met heel veel andere banken. Er staat mij iets van bij dat daarbij een betaling van Greeven heeft plaatsgevonden, maar dat is eh ...

De heer **Bashir**: De heer Greeven verklaarde vanochtend dat hij u €10.000 tot €15.000 heeft betaald in 2007 of 2008.

De heer **Groeneveld**: Nja, ik ...

De heer **Bashir**: Dat zou te maken hebben met het oprichten van uw eigen bv.

De heer **Groeneveld**: Oprichtingskosten, maar dat bedrag kan ik mij niet meer direct voor de geest halen. Er zou iets van een ... Ik bedoel, ik moest behoorlijk wat kosten gaan maken: legal opinion, pricing software, die in de vele tienduizenden euro's loopt ...

De heer **Bashir**: Die kosten zou u maken, maar u hebt die uiteindelijk niet gemaakt ...

De heer **Groeneveld**: Ik heb die kosten uiteindelijk wel gemaakt.

De heer **Bashir**: Dus u hebt die ook allemaal opgegeven?

De heer **Groeneveld**: Ik heb die kosten uiteindelijk wel gemaakt, zij het door omstandigheden in een latere fase. De bank is op een bepaald moment failliet gegaan. Ik heb in 2009 nog wat andere mogelijkheden onderzocht, behalve het voor mijzelf werken. De banken verkeerden in behoorlijk zwaar weer, dus ik heb ook gekeken naar de mogelijkheid om toch in Londen te gaan werken. Ik heb een aantal zaken goed afgewogen voordat ik uiteindelijk een besluit heb genomen. Uiteindelijk ...

De heer **Bashir**: Terug naar de betaling die heeft plaatsgevonden.

De heer **Groeneveld**: Uiteindelijk heb ik dus in 2010 ...

De heer **Bashir**: U zou in 2008 een bv oprichten. Dat hebt u toen niet gedaan.

De heer **Groeneveld**: 2008, maar het kan ook 2009 ...

De heer **Bashir**: Ja. De kosten die u uiteindelijk gemaakt hebt, hadden niet zo veel te maken met de activiteiten van Greeven. Dus uiteindelijk hebt u het geld wel aangenomen. Wat is daarmee gebeurd? Hebt u dat opgegeven?

De heer **Groeneveld**: Ik zou dat niet meer ... Ik kan dat niet meer precies voor de geest halen.

De heer **Bashir**: Weet u nog of dat contant geld was?

De heer **Groeneveld**: Eh ... Ja, dat is volgens mij wel ... Ik denk dat dat contant geld is geweest, ja. Maar dat was een zeer, zeer klein bedrag.

De heer **Bashir**: Mijnheer Groeneveld, de heer Greeven verklaarde vanochtend dat hij ook kickbacks heeft betaald aan de heer De Vries. Wij zien dat in dezelfde periode ook een bedrag van €10.000 tot €15.000 aan u is overgemaakt. U zou daar, zegt u, activiteiten van ontplooiën. Dat hebt u niet gedaan. Je zou dat ook anders kunnen bekijken, namelijk ...

De heer **Groeneveld**: Dat heb ik uiteindelijk wel gedaan in 2010.

De heer **Bashir**: Je zou het ook in verband kunnen brengen met uw activiteiten bij Fortis zelf.

De heer **Groeneveld**: Dat is niet mijn beleving van hoe dit gegaan is.

De heer **Bashir**: U had wel een zakelijke relatie met de heer Greeven en toch hebt u het geld aangenomen?

De heer **Groeneveld**: Wij hadden een zakelijke relatie met elkaar.

De heer **Bashir**: Cash geld aangenomen. U zegt: het is niet veel; maar tussen €10.000 en €15.000.

De heer **Groeneveld**: Nee, ik zeg niet dat het tussen €10.000 en €15.000 is.

De heer **Bashir**: U ontkent dat het bedrag zo hoog is geweest?

De heer **Groeneveld**: Ik kan het niet direct voor de geest halen, maar het was in ieder geval minder dan waar Greeven het over had, in mijn beleving.

De heer **Bashir**: Ik ga zo weer met u verder over de betalingen die uzelf wellicht hebt uitgevoerd, maar eerst kijk ik nog naar de voorzitter om te zien of hij hierop door wil gaan.

De **voorzitter**: Mijnheer Groeneveld, zowel de heer Greeven als de heer De Vries heeft hier vandaag onder ede verklaard dat u in de periode 2007-2008 een contant bedrag hebt gehad, uitbetaald via de heer Leroy van Dijk, maar wel onder de FiFa-noemer. Dat was in de tijd dat u nog in loondienst was als trader bij Fortis. Dat klopt toch?

De heer **Groeneveld**: In 2008 was ik in loondienst bij Fortis, niet als trader maar sales.

De **voorzitter**: Toen hebt u dat bedrag in contanten ontvangen. U kunt zich echt niet meer herinneren hoe hoog dat was?

De heer **Groeneveld**: Nee.

De **voorzitter**: Als ik zelf €10.000 ...

De heer **Groeneveld**: Ja, ik weet het maar ...

De **voorzitter**: ... of €15.000 contant zou vangen, zou ik het echt nog wel weten.

De heer **Groeneveld**: Nou ja, ik niet. Het was in ieder geval een bescheiden, een zeer bescheiden bijdrage aan het feit dat wij een gezamenlijke onderneming zouden gaan oprichten, waarvoor ik toestemming had binnen Fortis Bank. Uiteindelijk heeft dat later plaatsgevonden. Ja, dat zij zo.

De **voorzitter**: Maar als dat allemaal al of niet was onder de noemer van FiFa, samenwerken en samen op pad gaan, dan betaalt Leroy van Dijk met medeweten van Greeven die €10.000 of €15.000 uit ...

De heer **Groeneveld**: Sorry, het staat mij niet bij dat Leroy van Dijk dat gedaan heeft.

De **voorzitter**: Nou goed, dat is in ieder geval onder ede verklaard door de heer Greeven. De heer De Vries heeft ook bevestigd dat hij weet dat er geld aan u is betaald. Dat is die €10.000 à €15.000. Dat hebben wij dan zo begrepen.

De heer **Groeneveld**: Oké. Was hij erbij?

De **voorzitter**: Dat is nu even niet relevant. Wij hebben in ieder geval van twee getuigen gehoord dat u dat geld hebt ontvangen. U hebt net ook zelf toegegeven dat er een bedrag contant is verstrekt, maar die samenwerking is uiteindelijk niet van de grond gekomen.

De heer **Groeneveld**: Die is uiteindelijk wel van de grond gekomen. Alleen, dat heeft langer geduurd.

De **voorzitter**: U bent toch niet voor FiFa gaan werken? U had later FMS Finance.

De heer **Groeneveld**: Ja, maar er is wel degelijk sprake geweest van een samenwerking op het moment dat ik uit dienst ben getreden. Ook daar was de bank volledig van op de hoogte.

De **voorzitter**: Van die betaling aan u?

De heer **Groeneveld**: De bank was er volledig van op de hoogte dat ik zou gaan samenwerken met FiFa. Dat was overal bekend. Dat heeft ook daadwerkelijk plaatsgevonden in de periode van ongeveer juni tot, ik schat, tja, misschien oktober 2010.

De **voorzitter**: Wanneer bent u feitelijk uit dienst getreden bij Fortis?

De heer **Groeneveld**: Dat is juni 2010 geweest.

De **voorzitter**: Zegt u nu dat u voor juni 2010 al voor FiFa activiteiten hebt verricht?

De heer **Groeneveld**: Nee, ik zeg dat ik in 2010 uit dienst ben gegaan en dat wij in 2010 formeel de samenwerking zijn aangegaan.

De **voorzitter**: Dat is dus vanaf juni 2010.

De heer **Groeneveld**: Juni 2010.

De **voorzitter**: In 2007, 2008 worden die contanten gestort.

De heer **Groeneveld**: Nou, van 2007 staat mij niets bij, van 2008 eerlijk gezegd ook niet. Ik weet het niet precies, maar in mijn beleving is het eerder in 2009 geweest.

De **voorzitter**: Maar dat bedrag hebt u dus nooit teruggegeven aan Van Dijk of Greeven van FiFa?

De heer **Groeneveld**: Ik weet niet meer hoe dat exact verlopen is. Ik weet in ieder geval wel dat ik met ze ben gaan samenwerken in juni. Dat is wat er gebeurd is.

De **voorzitter**: Waarom moest het eigenlijk in contanten?

De heer **Groeneveld**: U vraagt mij nou naar iets wat u beter kunt vragen aan de heer Greeven, denk ik.

De **voorzitter**: U ontving het geld dus ...

De heer **Groeneveld**: Voor mij maakte het niet uit.

De **voorzitter**: Bankiers in Nederland zijn gebonden aan allerlei strenge toezichtsnormen, zeker als het gaat om contanten. Dus dat is een kwestie

van de kat op het spek binden. Ik zou dan zeggen dat bij u alle stoppen doorslaan in de zin van: "Whoe, contanten! Ho jongens, maak het maar netjes over! Ik vertel zelf wel aan de fiscus wat het is."

De heer **Groeneveld**: Nee, nee, nee. Ten eerste, ik heb open kaart gespeeld hierover binnen de bank. Het was bekend dat ik met FiFa zou gaan samenwerken. Men stimuleerde dat ook. Men vond dat een prima idee. Dus het is niet zo dat er iets voor is gedaan of nagelaten.

De **voorzitter**: Nee ... maar u zegt nu al een paar keer dat men wist bij Fortis dat u zou gaan samenwerken, dus ook dat u dan uit dienst zou treden, blijkbaar in 2008 of 2009 al. Dan heeft het toch nog lang geduurd. Maar wisten ze bij Fortis ook van die contante betalingen en dat u dat geld dan ergens in uw binnenzak stak?

De heer **Groeneveld**: Nou ja, op die manier ging het niet. Nogmaals, wat ik mij ervan kan herinneren, is dat het een stukje aanbetaling was op de investeringen die ik moest gaan maken. Dat is het verhaal. Ik kan er niet meer van maken dan het is.

De **voorzitter**: Dat zat dan in een envelop of zo?

De heer **Groeneveld**: Dat zal ongetwijfeld.

De **voorzitter**: Ja, haha. Goed, bij Fortis wisten ze dus in ieder geval niets van die contanten.

De heer **Groeneveld**: Nogmaals, ik zeg daarover: ik heb daar open kaart over gespeeld naar Fortis toe.

De **voorzitter**: Over die contanten?

De heer **Groeneveld**: Ik heb open kaart gespeeld over het feit dat wij zouden gaan samenwerken. Ik heb ook open kaart gespeeld over het feit dat ik uit

dienst zou gaan. Dat was bekend. Ik kan mij niet voorstellen dat het verboden is om ervoor te kiezen om uiteindelijk uit dienst te gaan en ondernemer te worden.

De **voorzitter**: Nee, maar u was nog in loondienst en ik kan mij voorstellen dat Fortis graag wilde weten wat u verder zoal van zakelijke relaties aan contanten opstreek.

De heer **Groeneveld**: Op dat moment was ik van plan om op redelijk korte termijn uit dienst te gaan. Dat is hoe het gebeurd is.

De **voorzitter**: Hebt u er ooit met Fortis expliciet over gesproken: jongens, let wel; ik heb nog een bedrag in contanten ontvangen van een relatie waar jullie ook zaken mee doen?

De heer **Groeneveld**: Ik kan mij dat niet meer direct voor de geest halen.

De **voorzitter**: Wij zitten hier als commissie, wij doen aan waarheidsvinding en wij proberen de feiten boven water te halen. Dat is wel een behoorlijk cruciaal gegeven. Fortis had een zakelijke relatie met FiFa. Daar zitten de heren Leroy van Dijk, maar zeker ook Arjan Greeven en later nog de heer Postuma. U gaat uiteindelijk in juni 2010 weg. Laten wij zeggen: als het dan in 2009 was, dan is het nog anderhalf jaar eerder dat u uw eigen zakelijke besognes hebt met FiFa. Maar u werkt dan nog als trader bij Fortis, krijgt daar salaris uit loondienst en krijgt contanten gestort. Het is een belangrijk gegeven om precies te weten, mijnheer Groeneveld, wanneer dat geld is gestort, hoeveel het was, waarom het in contanten was en wat Fortis precies van die storting, dat contante bedrag af wist. Dat is wel heel belangrijk.

De heer **Groeneveld**: Ik snap dat u dat vraagt. Ik zou het ook fijn vinden als u het in relatie brengt ... Ik gaf al eerder aan: ik verdiende niet slecht bij Fortis. Als het om de bedragen gaat waarover ik denk dat het gaat -- dat is een stuk minder dan wat Greeven vanochtend heeft gezegd -- dan was het relatief bescheiden. Je kunt niet zeggen dat het gaat om bedragen waar ook

over is gesproken in de media: 10 miljoen euro aan De Vries. Daar was hier totaal geen sprake van. Het was een bijdrage in de oprichtingskosten.

De **voorzitter**: Hoeveel duizenden waren het dan? U zei: het was aanzienlijk minder.

De heer **Groeneveld**: Ik zou het niet meer precies weten, maar ... Ik zou het niet meer precies weten. Misschien ... Nee, nee. Misschien €5.000. Ik weet het niet. Het was in ieder geval meer symbolisch van aard dan dat het enige betekenis had.

De **voorzitter**: Maar u was in loondienst bij Fortis. Ik denk dat zij dat wel graag wilden weten. U hebt dat niet aan Fortis verteld.

De heer **Groeneveld**: Ik zou niet meer weten of ik dat aan Fortis heb verteld. Het was in mijn beleving in ieder geval niet belangrijk genoeg, temeer niet omdat Fortis volledig op de hoogte was van het feit dat ik buiten de bank zou gaan werken en dat ze ook een contract van mij zouden afsluiten op dit gebied.

De **voorzitter**: Ik heb zelf verschillende werkgevers gehad. Ik moest daar altijd alles braaf melden. Dat stond ook in de contracten. Als u hier onder ede staat en u alleen maar zegt "ik kan het mij niet herinneren", dan roept dat wel de nodige scepsis op aan deze kant van de tafel, hoor. Want nogmaals, u bent bankier of trader of hoe u het noemen wilt ...

De heer **Groeneveld**: Ja goed, ik snap het, maar goed ...

De **voorzitter**: Contant, hè! Een contant bedrag.

De heer **Groeneveld**: Ja, ik snap het. Maar het was de wens vanuit Fortis en vanuit mijzelf om met elkaar door te gaan in een zelfstandige setup. Dat is uitgesproken van beide kanten. Men had op dat moment een contract met Greeven. Greeven wilde ook met mij samenwerken. Hij had zijn eigen

bankcontacten. Op dat moment was het meer een signaal vanuit, denk ik, Greevens positie om te zeggen: wij willen deze relatie zeker met je aangaan. Maar het is in mijn beleving op geen enkele manier te kwalificeren als enige vorm van steekpenningen of hoe je het ook wilt noemen.

De **voorzitter**: Dan toch nog één vraag. Waarom heeft een trader/bankier contanten geaccepteerd en niet gezegd tegen Van Dijk of Greeven: maak het alsjeblieft even over; dan ziet iedereen het?

De heer **Groeneveld**: Dat zou je aan Greeven moeten vragen.

De **voorzitter**: Nee, ik vraag het nu aan u.

De heer **Groeneveld**: Ja, ik zou het niet weten.

De **voorzitter**: U accepteerde contanten in een envelop. Tjak, tjak.

De heer **Groeneveld**: U vraagt aan mij om, laten wij zeggen, zes jaar terug te gaan in de tijd en om in Greevens hoofd te kijken. Ja sorry, dat kan ik niet. Ik weet niet wat zijn beweegredenen zijn geweest.

De **voorzitter**: En als ik in uw hoofd probeer te kijken?

De heer **Groeneveld**: Nou ja goed, het was voor mij niet relevant.

De **voorzitter**: Mijnheer Bashir.

De heer **Bashir**: Mijnheer Groeneveld, wat zijn de gedragsregels van Fortis als het om dit soort zaken gaat?

De heer **Groeneveld**: De gedragsregels zijn dat je dit soort zaken ... U doelt op nevenactiviteiten en dergelijke. Nevenactiviteiten hoor je te melden. En die heb ik gemeld.

De heer **Bashir**: U hebt gemeld dat u van plan was iets te starten. Vervolgens hebt u contanten aangenomen. Maar hebt u ook verteld dat u contanten hebt aangenomen?

De heer **Groeneveld**: Ik kan mij dat niet direct voor de geest halen. Wel is heel duidelijk ter sprake geweest hoe het contract er uit zou gaan zien, dat ik het contract van Greeven zou overnemen en dat dit contract daarvoor in de plaats zou komen. Ik begrijp dat u aan een stukje waarheidsvinding wilt doen, maar ik had zelf het idee dat wij hier praten over een schade aan de kant van Vestia van 2 miljard. Als wij dat proberen in verband te brengen met waar wij hier over praten, tja, dan vraag ik mij af ...

De heer **Bashir**: Ik begrijp dat u het wilt relativëren, maar wij willen ook kijken wat uw rol was bij dit debacle en de rol van Fortis. Daarom proberen wij wat door te vragen. U zegt: ik kan het mij niet herinneren. U weet wel dat het contanten waren. U weet wel dat het een klein bedrag was, maar u kunt zich niet herinneren hoeveel het was.

De heer **Groeneveld**: Nee.

De heer **Bashir**: Dat is toch opmerkelijk?

De heer **Groeneveld**: Nou ja, het is ... Over hoeveel jaar geleden praten wij?

De heer **Bashir**: Kunt u het dan in orde van grootte aangeven? Was het €10.000? Was het €5.000? Was het €100?

De heer **Groeneveld**: Nee, volgens mij was het veel minder.

De heer **Bashir**: Hoeveel was het?

De heer **Groeneveld**: Tja, ik weet het niet.

De heer **Bashir**: Kunt u een orde van grootte aangeven? Ongeveer?

De heer **Groeneveld**: Nee, ik kan het niet direct aangeven. Nee.

De heer **Bashir**: Juridisch is het zo dat het niet zo erg is als de bank weet dat u geld hebt aangenomen en dat het ergens voor bedoeld is. Dan weten ze dat, maar als ze het niet weten, dan is dat natuurlijk wel strafbaar. Dat weet u?

De heer **Groeneveld**: Het was expliciet bedoeld voor het oprichten van de nieuwe onderneming, de kosten die ik daarvoor zou gaan maken en de samenwerking die wij zouden aangaan in de nieuwe setup waarbij Greeven de verdwijnende partij was voor Fortis en ik de nieuwe partij.

De heer **Bashir**: U weet dat allemaal wel ...

De heer **Groeneveld**: Dat weet ik, ja.

De heer **Bashir**: ... maar u weet niet hoeveel in de envelop zat?

De heer **Groeneveld**: Nee, ik kan mij dat niet ... Sorry, nee.

De heer **Bashir**: U hebt dit ook met uw werkgever besproken, zegt u, althans uw voornemen om iets ...

De heer **Groeneveld**: Dit is niet alleen besproken. Dit is in het mt van Fortis Bank Nederland besproken.

De heer **Bashir**: U was bankier. U nam contanten aan. Waarom niet giraal?

De heer **Groeneveld**: Nogmaals, dat zou je aan Greeven moeten vragen.

De heer **Bashir**: Nee, u hebt het uiteindelijk aangenomen.

De heer **Groeneveld**: Ja, ik heb het aangenomen. Ja.

De heer **Bashir**: En hebt u dat vervolgens gestort op uw rekening of hebt u dat contant gehouden?

De heer **Groeneveld**: Ja. Ik denk dat het gewoon gestort is, ja.

De heer **Bashir**: Als u zegt "ik heb het gemeld aan mijn werkgever", is dat dan ook ergens gedocumenteerd?

De heer **Groeneveld**: Ik heb niet gezegd dat ik het heb gemeld aan mijn werkgever. Ik heb gezegd dat de bank volledig op de hoogte was van de setup die wij voor ogen hadden.

De heer **Bashir**: Met daarbij behorende contanten die u had gekregen?

De heer **Groeneveld**: Met de fee-betalingen die daaruit zouden gaan voortvloeien.

De heer **Bashir**: Nee, mijn vraag ...

De heer **Groeneveld**: Ja. Ik geef u antwoord. Dat is mijn antwoord.

De heer **Bashir**: Dus u hebt niet gemeld, concludeer ik dan, dat u contanten hebt aangenomen.

De heer **Groeneveld**: Het staat mij niet direct bij, maar nogmaals: wij praten hier over zes jaar geleden. Ik zag het ook niet als het aannemen ... Ja natuurlijk, je praat over het aannemen van contanten, maar het gaat ook over het bijdragen aan een nieuwe onderneming.

De heer **Bashir**: Mijnheer Groeneveld, tot slot willen wij een aantal vragen aan u stellen over FMS Finance, de onderneming die u na uw vertrek bij Fortis bent gestart. Wat hebt u zelf ongeveer verdiend aan de bemiddeling met Vestia in de periode dat u werkte voor FMS?

De heer **Groeneveld**: Ik denk ongeveer 1,5 miljoen.

De heer **Bashir**: In de hele periode?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Met welke bank had u de meeste contracten?

De heer **Groeneveld**: Voor Vestia bedoelt u?

De heer **Bashir**: Voor Vestia inderdaad.

De heer **Groeneveld**: Met J.P. Morgan.

De heer **Bashir**: Alleen J.P. Morgan of het meest met J.P. Morgan?

De heer **Groeneveld**: Nee, alleen J.P. Morgan.

De heer **Bashir**: Wat was dat voor een product? Waarom juist J.P. Morgan?

De heer **Groeneveld**: Die hadden de beste voorwaarden.

De heer **Bashir**: Die waren?

De heer **Groeneveld**: Die waren geen break clauses en een zeer scherpe pricing. En ze waren in staat om een heel hoge threshold te geven aan Vestia.

De heer **Bashir**: En de 1,5 miljoen die u net noemde, is dat bruto of netto?

De heer **Groeneveld**: Bruto.

De heer **Bashir**: Bruto. Mijnheer Groeneveld, hebt u zelf weleens geld betaald gerelateerd aan derivatencontracten, onderhands?

De heer **Groeneveld**: Geld betaald onderhands?

De heer **Bashir**: Eigenlijk is dat dezelfde vraag die wij vanochtend aan de heer De Vries hebben gesteld.

De heer **Groeneveld**: Nee, dat ik geld zou hebben betaald gerelateerd aan derivatencontracten, staat mij niet voor de geest.

De heer **Bashir**: En niet gerelateerd aan derivatencontracten?

De heer **Groeneveld**: Ja, en aan wie bedoelt u?

De heer **Bashir**: In verband met transacties die u aanging of wilde aangaan ...

De heer **Groeneveld**: Met Vestia bedoelt u?

De heer **Bashir**: Met Vestia bijvoorbeeld, of andere partijen.

De heer **Groeneveld**: Het enige wat mij bijstaat met Vestia is -- nu moet ik het uit mijn hoofd zeggen -- dat hij mij in september, oktober ... eh ... 2011 heeft gevraagd of ik hem kon helpen in zijn privésfeer. Hij was blijkbaar tegen een dure verbouwing aangelopen. Hij was actief op het gebied van wijnen. Ik heb toen wat wijnfutures van hem overgenomen.

De heer **Bashir**: Wat hebt u gedaan?

De heer **Groeneveld**: Wijnfutures.

De heer **Bashir**: Wijnfutures.

De heer **Groeneveld**: Dat zijn termijncontracten eigenlijk.

De heer **Bashir**: Die futures hebt u ook op papier staan?

De heer **Groeneveld**: Ik heb daar wat van op papier staan, ja.

De heer **Bashir**: Wat was de afspraak?

De heer **Groeneveld**: De afspraak is dat eh ...

De heer **Bashir**: Als de prijs van wijn zou stijgen, dan zou dat in uw voordeel zijn?

De heer **Groeneveld**: Nee, nee, nee. Ik zou die wijn gewoon afnemen van hem.

De heer **Bashir**: Daarvoor hebt u een betaling uitgevoerd ...

De heer **Groeneveld**: Heb ik hem betaald. Ja. Ja.

De heer **Bashir**: ... aan de heer De Vries. Hoeveel was dat?

De heer **Groeneveld**: Uit mijn hoofd -- ik weet het niet meer exact -- is dat ergens tussen de €10.000, €15.000 geweest. Ik kan het mij niet meer exact herinneren, maar dat moet ergens in die orde van grootte zijn geweest.

De heer **Bashir**: U relateert dat nu aan die wijnfutures.

De heer **Groeneveld**: Nou, niet nu. Ik relateer dat ...

De heer **Bashir**: Was dat borrelpraat of bent u nu serieus?

De heer **Groeneveld**: Nee, dit is echt serieus.

De heer **Bashir**: Dus u hebt met elkaar afgesproken dat u de wijn zou overnemen voor €10.000 tot €15.000. En hebt u die wijn ook overgenomen?

De heer **Groeneveld**: Ik heb die wijn overgenomen. Alleen, hij zou geleverd worden in de toekomst. Het waren toekomstige eh ... Tja, daarom noemen ze het een "future". Dat is wat wij afgesproken hebben.

De heer **Bashir**: Wanneer zou het geleverd worden?

De heer **Groeneveld**: 2013, 2014. 2014 meen ik.

De heer **Bashir**: Hebt u het ook geleverd gekregen?

De heer **Groeneveld**: Nee, daarna is het contact met eh ... verbroken.

De heer **Bashir**: Maar u zegt: ik had een future. En een future is een recht.

De heer **Groeneveld**: Ja, het is een recht, dus je zou ...

De heer **Bashir**: Dus u kunt het laten uitoefenen.

De heer **Groeneveld**: Ja, ja. Ik heb daar in mijn hoofd maar afscheid van genomen.

De heer **Bashir**: Ik ben verbaasd, mijnheer Groeneveld. Allereerst, u staat onder ede. Wij hebben het over een serieuze zaak.

De heer **Groeneveld**: Ja, het is een serieuze zaak. U kunt het nagaan.

De heer **Bashir**: U zegt: ik heb een future afgesloten op de wijnkelder van de heer De Vries.

De heer **Groeneveld**: Nee, nee, nee. Zo is het niet gegaan. De Vries was in die periode een redelijk fervent wijnverzamelaar. Hij had bij allerlei clubs

contracten afgesloten voor de toekomstige levering van wijnen. Hij heeft aan mij gevraagd of ik interesse had om daar wat van over te nemen.

De heer **Bashir**: Tegelijkertijd deed u ook zaken ...

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: ... met hem als treasurer van Vestia, de kasbeheerder daar.

De heer **Groeneveld**: Daar kun je achteraf van ...

De heer **Bashir**: Er worden miljarden aan contracten afgesloten. U verdient daar 1,5 miljoen mee en zegt: ik heb geld gegeven en er is een future afgesproken.

De heer **Groeneveld**: Meerdere, ja.

De heer **Bashir**: Kunt u ons de exacte bedragen noemen die u hebt betaald aan de heer De Vries?

De heer **Groeneveld**: Wat ik net al zei: volgens mij is dat ergens tussen de €10.000 en €15.000 geweest.

De heer **Bashir**: U zegt: ik heb daar nog iets van op papier; er staat zwart op wit dat ik wijn geleverd zou krijgen.

De heer **Groeneveld**: Ik hoop dat ik daar nog iets van op papier heb.

De heer **Bashir**: U hoopt het.

De heer **Groeneveld**: Ja, ik hoop het.

De heer **Bashir**: Hebt u iets op papier gezet of niet?

De heer **Groeneveld**: Ik heb van hem de contracten gekregen.

De heer **Bashir**: U hebt van hem een contract gekregen.

De heer **Groeneveld**: Ik heb de contracten van hem gekregen.

De heer **Bashir**: Waarin staat dat de wijn later geleverd zou worden?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Is het dan niet opmerkelijk dat u die contracten nooit hebt uitgeoefend?

De heer **Groeneveld**: Het was niet aan mij om die ... Er is natuurlijk nogal wat gebeurd na 2012. Dat was voor mij de reden ...

De heer **Bashir**: Dan zou ik mijn geld terugvragen als ik u was.

De heer **Groeneveld**: Ja, misschien u wel, maar ik was er wel klaar mee.

De heer **Bashir**: Maar waarom was het contant?

De heer **Groeneveld**: Waarom was het contant? Volgens mij had het te maken met het feit dat hij blijkbaar geld nodig had voor zijn verbouwing. Dus ik heb gezegd: dat is prima; ik betaal je dat zo wel. Ik geef toe dat je dat achteraf misschien beter anders had kunnen doen, maar ja.

De heer **Bashir**: Doet u dat vaker; contante betalingen uitvoeren voor eh ...?

De heer **Groeneveld**: Contante betalingen? Nee. Nee.

De heer **Bashir**: U vindt het zelf ook opmerkelijk dat u dat gedaan hebt?

De heer **Groeneveld**: Nou, opmerkelijk. Ach, het was in mijn beleving geen enorm bedrag. Vandaar dat ik er niet zo veel problemen mee had.

De heer **Bashir**: Hoe kwam u aan dat geld, aan die contanten?

De heer **Groeneveld**: Je neemt het gewoon op.

De heer **Bashir**: U hebt het opgenomen?

De heer **Groeneveld**: Ja.

De heer **Bashir**: Wat vindt u ervan als de heer De Vries verklaart dat hij dat geld heeft gekregen in verband met transacties die met J.P. Morgan te maken hadden?

De heer **Groeneveld**: Dan zeg ik: hij weet niet waar hij ... Dan is hij de weg kwijt.

De heer **Bashir**: Waarom?

De heer **Groeneveld**: Het is niet zo. ... Niet in mijn beleving, althans. ... Er was ook geen enkele noodzaak om hem ook maar iets te betalen. De partij die ik geïntroduceerd heb voor hem, had de beste voorwaarden. Er waren banken die zich op dat moment terugtrokken bij Vestia. Die wilden de positie juist afbouwen. Ik heb daar een bank geïntroduceerd met een threshold van 200 miljoen, de beste pricing, de juiste looptijden. Ze konden alles. Het was voor hem de ideale partij om zaken mee te kunnen doen. De scherpte van de pricing was eigenlijk ongekend, ook gezien het feit dat er geen break clauses in zaten en de enorme kredietlijn.

De heer **Bashir**: Mijnheer Groeneveld, u hebt 1,5 miljoen euro verdiend aan Vestia.

De heer **Groeneveld**: Ja, bruto.

De heer **Bashir**: U betaalt vervolgens ongeveer €15.000 -- ongeveer hè, want u weet de exacte bedragen niet -- contant uit aan de kasbeheerder van Vestia.

De heer **Groeneveld**: Ja, voor het overnemen van wijnen.

De heer **Bashir**: Die u vervolgens niet overneemt.

De heer **Groeneveld**: Nou ja, ik had ze wel overgenomen.

De heer **Bashir**: U hebt ze niet overgenomen.

De heer **Groeneveld**: Ik heb ze wel overgenomen.

De heer **Bashir**: Hebt u de wijn gekregen uiteindelijk?

De heer **Groeneveld**: Nee, dat vertel ik ... Nou ja, misschien moet ik die alsnog maar eens opeisen dan, maar ik had ze wel degelijk overgenomen.

De heer **Bashir**: Hoeveel wijn hebt u overgenomen? Hoeveel flessen?

De heer **Groeneveld**: Het gaat om pallets. Het is een bordeauxhoogst.

De heer **Bashir**: Ik denk dat wij het wel interessant zouden vinden om die stukken nog bij u op te vragen.

De heer **Groeneveld**: Die stukken zijn zeker op te vragen.

De heer **Bashir**: Wat ons opvalt, is dat het in de wereld van derivaten om grote bedragen gaat, ook in de fee-betaling. 1,5 miljoen zegt u. Wij hebben vanochtend ook iets van 30 miljoen gehoord toen het om bedragen ging die de heer Greeven had verdiend. Het is dan verleidelijk om te zeggen: als ik

jou handel bezorg, dan wil ik ook een stukje van de koek. Hoe voorkomt de bank dat dit soort dingen gebeurt?

De heer **Groeneveld**: Eh ... Tja, hoe voorkomt een bank dat? Ik denk dat ze daar dicht bovenop moeten zitten en de juiste vragen moeten stellen.

De heer **Bashir**: Wat gebeurt er als dit soort dingen toch gebeurt, als er toch geld wordt aangenomen?

De heer **Groeneveld**: Ik zou het niet weten.

De heer **Bashir**: U weet niet wat de consequenties zijn als je in dienst bent van een bank en vervolgens ...

De heer **Groeneveld**: Dat zal per bank ongetwijfeld verschillend zijn.

De heer **Bashir**: Wat waren de regels bij Fortis?

De heer **Groeneveld**: Ik zou niet weten wat daar de regels zijn. Maar nogmaals, ik heb u uitgelegd dat dit voor mij geen nevenactiviteit was. De nieuwe onderneming zou voor mij een hoofdactiviteit worden.

De heer **Bashir**: Ik heb nog een slotvraag en dan geef ik het woord weer terug aan de voorzitter. Als u nu terugkijkt naar hoe het allemaal afgelopen is, hoe het gegaan is, de grote bedragen die over de toonbank gaan, de fees die betaald worden, wat is dan de positie van de huurder? Hoe verhoudt die zich tot deze grote financiële belangen?

De heer **Groeneveld**: Ik denk dat de huurder tot en met het financiële debacle dat wij gezien hebben, al die jaren geprofiteerd heeft van heel lage financieringskosten aan de kant van Vestia. Ze betaalden de laagste rente uit de hele sector. Daardoor zijn er veel nieuwe projecten opgestart. Dus totdat het nieuwe bestuur van Vestia heeft besloten om de hele portefeuille te onwinden, waarvan ik mij persoonlijk afvraag of dat echt de enige manier

was om de liquiditeitsproblemen te bestrijden, ... Tot dat moment denk ik dat de huurders van Vestia er alleen maar profijt van hebben gehad. De uiteindelijke keuze van Erents en minister Spies destijds om de hele portefeuille op te ruimen, is een heel drastische geweest. Ik vraag mij serieus af of dat de enige juiste oplossing zou zijn.

Ik weet dat wij vanuit Fortis in 2010 duidelijke alternatieven hebben aangedragen voor het liquiditeitsprobleem als gevolg van derivaten. Er bestaat onder andere de mogelijkheid om derivaten te koppelen in artikel 4 van de leningovereenkomst, de zogenaamde dienst van de lening. Daar is men niet op ingegaan. Wij hebben wel het aanbod gedaan: als dat kan, zijn wij bereid om volledig van bijstorting af te zien. Ik kan mij ook voorstellen dat je op een bepaald moment ervoor kiest om bijvoorbeeld een garantie op de kasstromen af te geven, in plaats van een hele portefeuille te unwinden. Ook daarvan weet ik dat genoeg banken eind 2011, begin 2012 bereid waren om te zeggen: wij gaan niet door met het vragen om bijstortingen. Op het moment dat wij 5 miljard aan Griekenland sturen, dan vindt iedereen dat blijkbaar heel goed kunnen, maar waarom dan niet de garantie afgeven dat de rentebetalingen in ieder geval worden uitgezeten? Dat was in mijn beleving en ook in de beleving van heel veel banken waar ik mee gesproken heb, een veel betere oplossing geweest dan rücksichtslos zeggen: hup, streep erdoorheen!; wij hebben geen derivaten meer. Ik denk dat in paniek de beslissing is genomen om die portefeuille te unwinden. Toen dat vervolgens eenmaal boven de markt hing, is de rente ... Op een bepaald moment wordt het een selffulfilling prophecy. Toen de problemen bekend werden, stond de 50 jaarsrente op 2,30. Toen de portefeuille ge-unwind is, stond de rente op 1,80 om vervolgens binnen een jaar weer terug te gaan naar een niveau van ongeveer 2,80. Het verschil daartussen -- ik heb dat later nog eens nagerekend -- is ongeveer 1,5 en 2 miljard, die je had kunnen besparen door op een andere manier met deze problematiek om te gaan. Ik ben bang dat, als wij proberen lessen te trekken voor de toekomst, dit soort fouten zo weer gemaakt kan worden op het moment dat er in paniek een besluit wordt genomen.

De heer **Bashir**: Welke partijen hebben de rente dan naar 1,8 gestuurd en vervolgens naar 2,8?

De heer **Groeneveld**: De gehele markt ...

De heer **Bashir**: Niet alleen de markt ...

De heer **Groeneveld**: Op het moment dat dit naar buiten kwam en boven de markt hing ...

De heer **Bashir**: Heeft iedereen hierop geanticipeerd.

De heer **Groeneveld**: In alle professionele media werd geschreven dat er problemen waren bij Vestia. Iedereen in de City praat met elkaar. Men wist hoe groot die portefeuille op een bepaald moment potentieel zou kunnen zijn. Dan word je een slachtoffer van de trades die je zelf wilt gaan doen. Dat is hier gebeurt. Ik vind dit het uitzoeken waard. Natuurlijk kun je op een bepaald moment zeggen: ze hebben liquiditeitsproblemen, daar moeten wij iets mee doen. Dat is heel begrijpelijk, maar is dit nu de enige oplossing geweest? Ik denk zelf van niet. Ik weet 100% zeker dat er genoeg banken zouden zijn geweest die met een garantie genoeg hadden genomen. Ik denk zelfs bijna alle banken. Geen enkele bank heeft zitten wachten op problemen zoals deze.

De heer **Bashir**: Ik kijk naar de voorzitter.

De **voorzitter**: Mijnheer Groeneveld. Wij horen heel vaak dat de oplossingen misschien verkeerd waren, maar oplossingen zijn er gekomen omdat er eerst een probleem was bij Vestia. Woningcorporaties kunnen zich natuurlijk ook gewoon alleen maar met sociale huurwoningen bezighouden in plaats van met een financieel circus. Dat is toch de basis van wat er allemaal is gebeurd en waarom Vestia wereldwijd in de top twee staat van financiële schandalen, nog voor de heer Nick Leeson van Barings Bank. Dat wil ik u toch even meegeven.

Mijnheer Groeneveld, u zei net dat u 1,5 miljoen hebt verdiend in de J.P. Morgan-fase, met FMS. Dat was uw eigen bureautje. U was toen ook agent of bemiddelaar. Wij hebben ook wel een hoger getal gehoord, namelijk tussen de 3 en 3,5 miljoen die u in dat jaar verdiend zou hebben. U hebt altijd alles netjes gedaan, begrijpen wij van u. Dat betekent dat alles wat u in 2011 hebt verdiend via J.P. Morgan als fee voor uw contacten met Vestia, ook in uw aangiftes is terechtgekomen.

De heer **Groeneveld**: Absoluut.

De **voorzitter**: Dus dat bedrag is 1,5 miljoen?

De heer **Groeneveld**: Ja. En ik heb daarnaast nog met meer klanten gewerkt dan alleen met J.P. Morgan en Vestia.

De **voorzitter**: Wat was uw totale omzet dan in dat jaar met FMS Finance?

De heer **Groeneveld**: Nou, niet één jaar. Dan praat je over een periode van tweeënhalf jaar. Dan moet je ongeveer denken aan een goede 3 miljoen euro plusminus.

De **voorzitter**: En alleen in 2011?

De heer **Groeneveld**: Dat weet ik niet uit mijn hoofd.

De **voorzitter**: Als u dat allemaal ook netjes bij de Belastingdienst hebt gemeld, dan betekent dat dus dat de betalingen die u zelf hebt gedaan aan de heer De Vries, daar ook zijn vermeld.

De heer **Groeneveld**: Zoals ik al zei: dat was een privébelegging.

De **voorzitter**: ... De heer De Vries heeft onder ede verklaard dat uw totale betalingen aan hem tussen de €30.000 en €40.000 waren.

De heer **Groeneveld**: Zo staat het mij niet bij in ieder geval. Dan moet hij maar met bewijzen daarvoor komen.

De **voorzitter**: Wat wel opvalt, is dat de heren die vanochtend hier onder ede zijn verhoord, vrij precieze verklaringen doen en bij die verklaringen een bepaalde zekerheid uitstralen. U zegt de hele tijd: in mijn beleving.

De heer **Groeneveld**: Ja.

De **voorzitter**: Dat is een gigantische nuance op vragen van onze commissie, die toch echt aan waarheidsvinding doet en u erop wijst dat u onder ede staat. Het is de hele tijd "in mijn beleving dit", "ik heb dat in mijn beleving niet zo verteld", "in mijn beleving zo'n bedrag", "in mijn beleving ... de contanten wist ik niet". Dat gaat wel een beetje in de richting van gigantisch eromheen draaien.

De heer **Groeneveld**: Nee. Zo is het niet. Ik denk dat de twee heren die dat verklaard hebben, ongetwijfeld hun eigen belangen hebben om te verklaren wat ze verklaren, zonder dat ik daar nu insinuaties over ga maken. Ze zitten blijkbaar al een aantal jaren na te denken over wat ze hier misschien wel willen verklaren. Ik weet het niet. U confronteert mij hiermee. Ik probeer terug te grijpen op mijn herinneringen. Dit is wat ik er nu over te zeggen heb.

De **voorzitter**: Bent u nog bevriend met de heer De Vries?

De heer **Groeneveld**: Nee.

De **voorzitter**: Was u ooit bevriend met de heer De Vries?

De heer **Groeneveld**: Nee. Nou, ik zou niet willen zeggen "bevriend". Ik ging vriendschappelijk met hem om, maar het was niet echt een vriend.

De **voorzitter**: Zag u hem in Portugal weleens?

De heer **Groeneveld**: Dat heb ik tijdens de voorbespreking gezegd. Wij waren daar alle twee toevallig op vakantie. Toen heb ik hem van de hele vakantie misschien twee dagen gezien.

De **voorzitter**: Wat heeft Fortis Bank naar uw mening verdiend aan alle transacties met Vestia? Wij hoorden dat Deutsche Bank en andere banken aardig aan Vestia hebben verdiend, soms 50 miljoen in één jaar.

De heer **Groeneveld**: Dat hebben wij er niet aan verdiend, nee. Eerlijk gezegd zou het mij niet verbazen als je uiteindelijk moet concluderen dat Fortis Bank erop verloren heeft. Zoals ik al eerder zei, hebben wij Vestia destijds geholpen met het doorzakken van haar derivatenpositie in leningen. Dat betekent dat de kredietspread bij Vestia is gefixeerd op nul basispunten. Dat betekent: geen opslag. Als je de uiteindelijke waarde bekijkt van die leningen op basis van de fundingkosten voor de bank, dan denk ik eigenlijk dat je moet concluderen dat de bank er per saldo geld op verloren heeft.

De **voorzitter**: Goed. Mevrouw Hachchi heeft nog een vraag voor u.

Mevrouw **Hachchi**: Alles overziend, mijnheer Groeneveld, hebben banken moreel gezien voldaan aan hun zorgplicht?

De heer **Groeneveld**: U bedoelt in het geval van Vestia, specifiek?

Mevrouw **Hachchi**: Ja.

De heer **Groeneveld**: Ik kan niet namens andere banken praten. Ik kan alleen namens Fortis Bank praten. Gezien de producten die wij geleverd hebben en het feit dat wij altijd open zijn geweest over de risico's die Vestia bij ons althans in de boeken liep, dat wij geholpen hebben met het doorzakken en dat wij continu bezig zijn geweest met het zoeken naar oplossingen, vind ik echt dat wij vanuit Fortis aan onze zorgplicht hebben voldaan. Dat is mijn stellige overtuiging. Of andere banken dat ook gedaan hebben, zult u aan de andere banken moeten vragen. Ik wil niet flauw zijn,

maar in totaal hebben dertien banken meegedaan aan dit "derivatencircus", zoals u dat noemde; ik gebruik even uw woorden. Ik heb de agenda gezien voor de komende tijd; het verbaast mij enigszins dat er zo weinig banken zijn uitgenodigd. Daar zult u ongetwijfeld redenen voor hebben, maar een steekproef onder twee banken -- ING en ABN AMRO -- van de dertien om te achterhalen wat de waarheid is en wat er echt gebeurd is, lijkt mij aan de magere kant. Maar goed, u zult daar ongetwijfeld uw redenen voor hebben.

De **voorzitter**: Uiteindelijk gaat Vestia ten onder en verdwijnt er 2 miljard euro. Gezien de gigantische stapeling aan zeer complexe derivaten durf ik dat inderdaad een circus te noemen.

Ik sluit deze vergadering. Mijnheer Groeneveld, dank.

Sluiting: 17.45 uur.