

De invloed van de Nederlandsche Bank op de ontwikkeling van het bankwezen in Zuid-Afrika 1945-1980: een blijvende invloed?

GRIETJIE VERHOEF

1. Inleiding

Tussen 1918 en 1945, werd het banktoneel in Zuid-Afrika beheerst door de banken met activiteiten in het hele Britse imperium, met name Standard Bank en Barclays Bank D.C.O., de zogenaamde imperiale banken. Traditionele bankfuncties, zoals die door de imperiale banken werden uitgeoefend, centreerden zich rond het doen van betalingen en het verstrekken van leningen op korte termijn. De verdiscontering van wissels is enigszins afgenomen en de mogelijkheid te overtrekken is geleidelijk gaan toenemen. Het traditionele Engelse banksysteem was in hoge mate dominant, en het voorzag meestal in de behoeften van zowel zakenlieden als het gewone publiek. De naoorlogse jaren staan in het teken van snelle economische groei en een toename in de financiële complexiteit van het Zuid-Afrikaans banksysteem. De normale activiteiten van de handelsbanken hebben zich diepgaand gewijzigd. Zij gingen hun diensten zo sterk diversifiëren dat deze vaak door gespecialiseerde filiaalmaatschappijen werden overgenomen. Tegen de jaren tachtig behielden de handelsbanken voornamelijk een controlerende functie binnen een groep dienstverlenende financiële maatschappijen. De omgeving waarin handelsbanken functioneerden is heel erg competitief geworden, voornamelijk wegens de snel groeiende kapitaalbehoefte van de Zuid-Afrikaanse economie. De groei in de Zuid-Afrikaanse economie liep na de aanvaarding van het bewind door de Nationale Party in 1948 in beperkte mate terug. Het overheidsbeleid ging in toenemend mate socialistische trekken vertonen, de immigratie nam af en het kapitaal begon het land te verlaten, in het bijzonder na het Sharpeville-incident van 1961 toen de politie op zwarten schoot tijdens een protestverbranding van passen. Vanwege haar beleid van rassenscheiding is de buitenlandse druk op Zuid-Afrika vooral vanuit de Verenigde Naties toegenomen. Zuid-Afrika riep zich in 1969 uit tot republiek.

Men verwachtte dat de onrust een recessie zou veroorzaken, maar de uitwerking op de Zuid-Afrikaanse economie was kortstondig. De groei van het bruto nationaal produkt nam tussen 1960 en 1970 weer toe tot 3,4 % tegen constante prijzen. De verhoging van de olieprijzen in 1973 en 1979 deden de BNP-groei uiteindelijk afnemen tot gemiddeld 1,3 % per jaar voor de periode 1961 – 1988. De lokale banken werden er sinds de jaren zestig door hoge inflatie en lage reële groeiquoten toe gedwongen zich actief in te zetten voor het verdienen van buitenlands kapitaal voor binnenlandse aanwending.

Het was tegen deze achtergrond dat de Nederlandsche Bank voor Zuid-Afrika haar positie in Zuid-Afrika ging heroverwegen. Ofschoon deze bank in 1945 naar grootte de vierde handelsbank was, beliepen haar verplichtingen tegenover het publiek maar 3,54 % van de totale verplichtingen van alle handelsbanken. De vraag doet zich voor hoe de NBvZA er in een dergelijk concurrentiële omgeving erin is geslaagd zich staande te houden. De verruiming van de traditionele bankwerkzaamheden door de imperiale banken in Zuid-Afrika bevat de sleutel tot het antwoord.

In dit artikel wordt vooral aandacht besteed aan de bijzondere bijdrage die de NBvZA in de naoorlogse periode in Zuid-Afrika heeft geleverd, aan de bevordering van de handel tussen Nederland en Zuid-Afrika, en aan internationale handel in het algemeen. Ook wordt gewezen op de vernieuwende rol die de bank in Zuid-Afrika speelde.

2. De Nederlandsche Bank als bank voor internationale handel

Sedert de oprichting van de Nederlandsche Bank en Credietvereniging in 1888 (NBenCV) – de naam van de bank is pas in 1902 gewijzigd in de Nederlandsche Bank van Zuid-Afrika (NBvZA) – was het duidelijk dat de bank haar kerntaken zeer specifiek omschreef. De Britse banken, de Standard Bank sedert 1862 en later de Barclays Bank, beschouwden het beschikbaar stellen van krediet op lange termijn aan de industrie, de handel of de landbouw, niet als een normale taak van een bank. De primaire functie van een bank, zoals deze door de typisch Britse banken werd geïnterpreteerd, was bedrijfskapitaal beschikbaar te stellen aan bestaande ondernemingen en geen vast kapitaal.¹ Heel anders opereerde de NB en CV. Reeds in haar eerste advertentie werd erop gewezen dat de bank buitenlands kapitaal zou aanwenden om te helpen bij de ontwikkeling van het land.² De bank zou financiering beschikbaar stellen zowel voor plaatselijke bedrijvigheid als voor de bevordering van de buitenlandse handel. De oprichting van de bank werd door

1 F.S. Jones, *The Great Imperial Banks in South Africa*. UNISA, 1996, 3-4.

2 HD/2, Nr.14, Netherlands Bank of South Africa, en Nr.29, *Uit de Geschiedenis van de Nederlandsche Bank voor Zuid-Afrika ter gelegenheid van haar Vijftigjarige Jubileum*.

een waarnemer in de vroegere Zuid-Afrikaansche Republiek (ZAR) beschreven als “a bolt from the blue” die de ZAR “the facilities of an institution” ter beschikking stelde, “which, though relatively small, is still universally respected.”³ De bank zou wel alle normale diensten van een bank leveren zoals de administratie, liquidatie en bereddering van boedels, het garanderen van verplichtingen van cliënten, de bewaring van documenten en andere bezittingen, het besturen, waarborgen en deelnemen aan bedrijven met beperkte aansprakelijkheid in de landbouw, de handel en de productiesector.⁴ De oprichters van de bank waren Nederlanders nauw betrokken bij de wereldeconomie. Zij hechten belang aan een grotere rol van het land in de internationale handel door de betrokkenheid ervan bij het Britse Gemeenebest. Het was echter moeilijk voor de bank om actief te zijn in plattelands gebieden van de ZAR aangezien de bank te lijden had van een chronisch tekort aan middelen.

Tegen het einde van de jaren 1890 moest de bank een beroep doen op voorschotten, waarschijnlijk omdat de financiële positie van de bank onder druk stond.⁵ Het bestuur van de bank in Amsterdam stond uitermate sceptisch tegenover het mijnbedrijf in de ZAR. Zij bestempelden het als speculatief. De hoofdagent in de ZAR werd uitdrukkelijk opdracht gegeven om zich te onthouden van alle transacties in goudaandelen, met als gevolg dat de bank geen deel heeft gehad aan de grote vraag naar fondsen uit deze groeiende sektor. De bank opende in november 1889 een filiaal in Johannesburg en concentreerde zich hoofdzakelijk op de administratie van bedrijven in de omgeving van Johannesburg. Na drie jaar kon de bank berichten dat het gehele kapitaal van de bank feitelijk uitsluitend in Johannesburg moest worden aangewend. De zaken gingen zo goed dat goede transacties afgewezen moesten worden wegens een tekort aan fondsen.⁶ Al gauw presteerde het filiaal in Johannesburg beter dan het filiaal in Pretoria.

De werkzaamheden van de bank werden ontwricht door de Tweede Vrijheidsoorlog, maar werden in 1900 weer voortgezet. Gedurende de eerste twee decennia van deze eeuw vonden grote reorganisaties plaats van de banken in Zuid-Afrika. Kleinere banken werden door grotere overgenomen en de overheersing van de Britse banken was duidelijk merkbaar. Tegen 1921 had de Standard Bank 400 filialen, de Nasionale Bank 476 en de Nederlandsche Bank 17.⁷ De Nederlandsche Bank bezat slechts 3,06% van het kapitaal en de opgebouwde reserves van de handelsbanken in het land, 1,06% van de deposito's van de banken en 1,37% van de leningen en disconteringen van de banken.⁸ Wel is aantoonbaar dat de bank

3 P.J. Nieuwenhuizen, *Die Geskiedenis van Nedbank, 1888 – 1980*, 55-56.

4 HD/2, Nr. 14, Netherlands Bank of South Africa, en Nr. 29, *Uit de Geskiedenis van de Nederlandsche Bank voor Zuid-Afrika ter gelegenheid van haar Vyftigjarige Jubileum*.

5 SB,GMO, 3/1/34, General Manager – London Office, 13/7/1989, 132.

6 DC/2, Pretoria – Amsterdam, Nr.1,5/1/1894; Nr.8, 3/3/1894; Nr.79, 12/10/1895.

7 E.H.D Arndt, *Banking and Currency Development in South Africa, 1652 – 1927*, 391.

8 M.H. de Koch, *Economic History of South Africa*, 385.

sedert de oprichting geleidelijk groeide, maar deze groei was geenszins vergelijkbaar met die van de Nasionale Bank en de Standard Bank gedurende dezelfde periode. Het lijkt erop dat het uiterst strenge en conservatieve bestuur van de aandeelhouders in Amsterdam de voornaamste remmende factor was bij de concurrentie van de Nederlandsche Bank met de Standard Bank en later de Barclays Bank. Banken in Zuid-Afrika werkten met een uitgebreider netwerk van filialen dan in Nederland gebruikelijk was, met als gevolg dat de uitbreiding van filialen met achterdocht werd bejegend en dus langzaam plaatsvond. De Nederlandsche Bank trad strikt volgens de Nederlandse banktraditie op: deze kan in zijn algemeenheid beschreven worden als de uitoefening van bancaire taken op strikt formele grondslag, met strenge voorschriften ten aanzien van winstmarges, de bevoegdheden van functionarissen, zekerheidseisen voor faciliteiten en streng autoritair bestuur door het Algemeene Bestuur en de Raad. Tegen 1950 merkte men nog herhaaldelijk op dat de bank gebukt ging onder een tekort aan kapitaal. Men sprak over een endemisch tekort. De Zuid-Afrikaanse directie schreef dit toe aan de schijnbare weigering aan de kant van de Nederlandse aandeelhouders “om te erkennen dat Zuid-Afrika een land van mogelijkheden is. Anderzijds lijkt het erop dat de Nederlandse geest zo geremd was door de Britse omgeving dat hij voor goed in zijn schulp kroop.”⁹

Ondanks de ontoereikende kapitaalpositie van de bank, konden de werkzaamheden onderscheiden worden van de plaatselijke bedrijvigheden van andere banken door de grotere nadruk op de financiering van de internationale handel dan op het stimuleren van plaatselijke ontwikkelingen, vooral tot 1950. Aan het begin van de Tweede Wereldoorlog ontstond er een gelegenheid voor het plaatselijke bestuur van de bank zich te manifesteren, toen de bezetting in Nederland door Duitsland de hoofdvertegenwoordiger in Zuid-Afrika de gelegenheid bood zelfstandiger op te treden. De bank benutte haar kantoor in Londen om enerzijds haar aandeel in de internationale goederenhandel naar en vanuit Zuid-Afrika te vergroten en anderzijds om zelfstandiger op te treden overeenkomstig de behoeften van de plaatselijke bank. De motivering van bestuursbesluiten ontwikkelden in toenemende mate een Zuid-Afrikaans karakter, terwijl de bank haar kenmerkende activiteit, namelijk de financiering van internationale goederenhandel, op een gezonde basis bleef voortzetten.

Het idee dat de NBvZA een volwaardige Zuid-Afrikaanse bankmaatschappij moest worden, is reeds in 1938 door de toenmalige hoofdagent, de heer J.P. Kakebeeke, voorgelegd aan de heer J. Keuning, algemeen directeur in Amsterdam. Het werd uiteindelijk gerealiseerd toen de NBvZA in 1951 werd geregistreerd als een Zuid-Afrikaanse bankinstelling. Eén van de redenen waarom Kakebeeke erop had aangedrongen dat er een bank in het land zelf moest worden gevestigd, was zijn vrees dat de Volkskas, die in dat stadium nog een coöperatieve vereniging was, de

9 P.J. Nieuwenhuizen, *Die Geskiedenis van Nedbank, 1888 1980*, 281.

vierde handelsbank in Zuid-Afrika zou worden waardoor het voortbestaan van de NBvZA ernstig in gevaar zou komen. Voorts had Dr B.H. Holsboer, die in 1948 als assistent hoofdgagent werd aangesteld, dit als voorwaarde gesteld bij zijn aanvaarding van deze betrekking: de bank moest een Zuid-Afrikaanse maatschappij worden die door een grotere verbondenheid met Zuid-Afrika in staat zou zijn om lokaal kapitaal aan te trekken om daardoor te voorzien in de kapitaalbehoefte.¹⁰

3. De NBSA krijgt eigen gezicht

Vanaf 1951 begon de NBvZA een sterker Zuid-Afrikaans karakter te tonen. De naam van de bank werd gewijzigd in de Nederlandse Bank van Suid-Afrika (NBSA). De bank wilde onafhankelijk van standpunt en bankpraktijk een eigen karakter handhaven ook als zij optrad als de behartiger van Nederlandse belangen. De eerste stap die de bank zette om een eigen positie onder de handelsbanken in te nemen, was het aanvaarden als uitgangspunt van beleid dat zij het grote publiek niet wilde bedienen met een uitgebreid netwerk van filialen dat zich tot ieder klein dorpje uitstrekte. De NBSA zou zich concentreren op dienstlevering aan de zakensector, de groeiende nijverheidsmarkt en internationale handelsfinanciering. Om dat te kunnen bereiken, moest het bestuur innovatief zijn en moest het kapitaal van de bank worden vergroot. Als groothandelsbank kreeg de NBSA dus slechts op beperkte schaal fondsen uit de detailhandel. De bank was daarom gevoeliger voor veranderingen in de binnenlandse geldvoorraad en algemene geldmarkttoestanden. De NBSA was gedwongen meer aandacht te schenken aan haar internationale zaken en in Europa verbintenissen aan te gaan. Ook binnenslands moest de bank nieuwe terreinen als de verzekering en het beleggingsbestuur betreden, ofschoon deze normaal buiten de activiteit en sfeer van handelsbanken vielen.¹¹ Het aandelenkapitaal van de bank werd verhoogd van de oorspronkelijke £ 200 000 tot £ 400 000. Samen met de reserves kwam haar kapitaal op £490 000. Vijfentwintig procent van de geplaatste aandelen van de NBSA kwam in handen van Zuid-Afrikaanse aandeelhouders.¹² De heer Kakebeke en Dr Holsboer hebben daarna doelbewust de eigenheid van de NBSA uitgebouwd en haar internationale samenwerkingsverbanden versterkt. Eerst fuseerde haar moedermaatschappij, de NBvZA met de Amsterdamse Goederenbank waarvan de naam werd gewijzigd in de Ne-

10 Alblisserdamargief, Reisverslag 20 November – 12 Desember 1948, J. Keuning, 14 Januarië 1949; OB/6:6, Brief Directie, NBvZA – Hoofagent, Vertroulik nr.774, 20 Mei 1948; Onderhoud met B.H. Holsboer, Nedbank, St George'sstraat, 16 Maart 1984.

11 Vergelijk G. Verhoef, *Die Geskiedenis van Nedbank*, 415-417; S. Jones, *The Great Imperial Banks in South Africa*, 214 – 215.

12 NV/1:4, Verslag van Direksievergadering, 9 Januarië 1951; Oud Archief Disconto, Lëer 1927-1954, Brief F.H. Repelius – Nederlansche Bank, N.V., 29 Junie 1950.

derlandsche Overzee Bank (NOB). Naarmate de NOB haar aandacht meer richtte op Europese aangelegenheden, greep de directie in Zuid-Afrika de gelegenheid aan om een gedeelte van het aandelenbezit van de NOB in de NBSA in te kopen. De NOB beseftte ook dat haar deelneming in de NBSA moest verminderen: “de tijd van het niet nationale, overzeese bankwezen lijkt ons goeddeels voorbij.”¹³ Door een kapitaaluitgifte in december 1961 verkreeg de NBSA 51% van haar aandelen, hetgeen betekende dat de bank in officiële zin een Zuid-Afrikaanse bankinstelling was geworden. In 1969 werden de resterende aandelen die nog in het bezit van een Nederlandse bankinstelling waren, in Zuid-Afrika verkocht en werd de NBSA een volwaardige Zuid-Afrikaanse bank. In oktober 1971 is de naam van de bank gewijzigd in Nedbank.

Op aandrang van Kakebeeke en Holsboer versterkte de NBSA haar Zuid-Afrikaanse karakter teneinde haar Zuid-Afrikaanse cliënten beter van dienst te kunnen zijn. In dat opzicht heeft de bank een enorme bijdrage geleverd aan het bankwezen in Zuid-Afrika in bredere zin: de bank handhaafde een onwankelbaar beleid van politieke neutraliteit. De bank was noch Brits noch Afrikaans gezind, terwijl de gemeenschap toch sterk verdeeld was over taal- en cultuursentimenten. De werkzaamheden van de instelling zouden zich hierna concentreren op de bevordering van internationale handelsfinanciering en de ontwikkeling van binnenlandse zakenactiviteiten. Holsboer verkocht de bank als een bank voor zakenlieden, een bank die zich concentreerde op de sector van de groothandel en pas daarna de sector van de detailhandel betrad. Teneinde dit doel te bereiken maakte de bank gebruik van haar uitgebreide internationale banden van haar buitenlandse aandeelhouders in Amsterdam, Rotterdam, België en Hamburg. De bank was ook actief via haar kantoor in Londen, dat gedurende de Tweede Wereldoorlog de internationale zaken van de bank in stand had gehouden en een bijzondere deskundigheid had opgebouwd met betrekking tot de internationale handel. In 1973 was Nedbank de eerste Zuid-Afrikaanse bank die een internationaal filiaal opende onder de naam Nedbank Internationaal. Nedbank verzorgde steeds de internationale transacties via haar verschillende filialen, maar de bevordering van internationale handel en de financiering ervan werd binnen Nedbank Internationaal geconcentreerd.¹⁴

Toen de bank een Zuid-Afrikaanse instelling werd, bleef het kantoor in Londen als filiaal bestaan. Dit filiaal verzorgde in hoofdzaak de handel tussen Zuid-Afrika en het Verenigd Koninkrijk, hoewel het ook de NOB bijstond met de Nederlandse handel en andere continentale zaken. In 1970 opende de NBSA een tweede filiaal

13 DD/7, Memorandum i.s. Samesprekings tussen F.J.C. Cronjé, B.H. Holsboer en H. Zeilinga (NBSA) en J. Keuning, J.Ph. Korthals-Altes en J. de Vries (NOB), Amsterdam 7,8, en 9 Augustus 1961.

14 HK/S Notule van Direksievergadering, 19 September 1973.

aan Haymarket in Londen.¹⁵ Dit kantoor speelde een sleutelrol voor de NBSA toen Groot-Brittannië toetrad tot de EEG en Londen de toegangspoort werd tot de financiële centra van Europa. Via dit kantoor had de NBSA directe toegang tot de EEG. Het Londens kantoor heeft altijd een prominente rol gespeeld in de financiering van de internationale ondernemingen van de bank. Tegen 1981 werden in Londen verplichtingen van R166,2 miljoen aangehouden, wissels ten bedrage van R2 miljoen verdisconteerd, R87,7 miljoen aan voorschotten toegestaan en accept-financiering van R8,7 miljoen verschaft.¹⁶ De bank opende in 1958 ook nog een vertegenwoordiging in New York. De voormalige vice-voorzitter van de Irving Trust Company werd aangesteld als vertegenwoordiger van de bank aldaar. Dit kantoor leverde geen bankdiensten in de ware zin van het woord, maar bracht de verscheidenheid aan diensten van de Zuid-Afrikaanse bank onder de aandacht, bevorderde de handel met Zuid-Afrika en verspreidde algemene informatie over Zuid-Afrika.¹⁷ Kort daarna werden andere vertegenwoordigingen geopend: in januari 1967 in Parijs, maar dit was een minder succesvolle onderneming die haar deuren in 1969 weer sloot.¹⁸ Daarna werd er een vertegenwoordiging in Zürich en een in Frankfurt geopend, van waaruit de bank de handel met Zuid-Afrika en de financiering door middel van haar eigen faciliteiten bevorderde.

Het feit dat de bank een Zuid-Afrikaanse bank was, maar haar blik gericht hield op het buitenland, blijkt verder uit het aandringen van Holsboer op een onderzoek door de bank naar het potentieel van de inter-afrikaanse handel en uitbreiding van zijn vertegenwoordiging in andere dele van Afrika. Als gevolg hiervan opende de NBSA reeds in 1951 in Salisbury, in het voormalige Rhodesië, een kantoor en in 1967 werd daar een afzonderlijke bankinstelling, de Netherlands Bank of Rhodesia, gevestigd. Rhobank, zoals de Rhodesische bank sedert 1979 werd genoemd, beschikte over haar eigen financierings- en huurkoopinstelling.¹⁹ Nedbank verhoogde voortdurend het kapitaal van Rhobank. Zij bracht haar eigen belang terug tot 62%, maar behield steeds een controlerend belang. Toen Robert Mugabe in februari 1980 de verkiezingen won, was het voor Nedbank duidelijk dat de tijd gekomen was om over terugtrekking van de bank te onderhandelen. Nedbank wilde graag verkopen aan de Bank of America die belangstelling toonde, maar de

15 OI/3:4, Brief NBSA – NBvZA (Amsterdam), Vertroulik nr. 65/68, 26 Februarie 1952; NBSA Jaarverslag, 1950/51, 47; NBSA Jaarverslag, 1969/70, 9.

16 G.Verhoef, *Nedbank, 1974 – 1980*, Ongepubliceerde Verslag aan Nedbank, 1986, 88.

17 NV/2:58, Notule van Direksievergadering, 18 Maart 1958; NV/2. Notule van Direksievergadering, 17 Junie 1966.

18 HK/S, Notule van Direksievergadering, 14 Junie 1966; HK/S, Notule van Direksievergaderings, 14 Maart 1967 en 14 Julie 1969.

19 HK/S, Beraadslagings van die Algemene Bestuur, 26 Oktober 1965; NV/1:107, Notule van Direksievergadering : Memorandum oor NBSA aandeel in invoer- en uitvoerfinansiering, 1953 – 54, OI/11:22, Brief NBSA – NbvZA (Amsterdam), Vertroulik nr.64/120, 17 April 1951.

Zimbabweanse regering was niet bereid om een Amerikaanse bankinstelling toe te laten. Uiteindelijk kocht de Zimbabweanse regering zelf een controlerend belang in Rhobank van Nedbank en veranderde zij de naam van de bank in Zimbank. Nedbank voerde echter nog tot 1985 overheidscontracten uit voor Zimbank. In 1983 werd de laatste betaling aan Nedbank gedaan.²⁰ Van belang is echter dat de nieuwe zwarte regering niet was geïnteresseerd om de enige twee Britse banken die in het land werkzaam waren, Standard Bank en Barclays Bank, over te nemen. Enerzijds had Rhobank geen binding met de Britse regering, die niet in staat was geweest de blanke heerschappij te beëindigen. Anderzijds was Rhobank een succesvolle bank voor zakenlui, een stadsbank die zich concentreerde op handel en nijverheid. De bank leverde vooral professionele diensten met betrekking tot de in- en uitvoerhandel van het land en had, ondanks de sancties, succes met de verkoop van Rhodesiaanse tabak overzee. Tenslotte was de toegang die de bank had tot de internationale geldmarkten, zeer aantrekkelijk voor het nieuwe bewind.

Voorts begaf NBSA zich ook naar Zambia en opende in januari 1955 een filiaal in Lusaka. Nadat Zambia onafhankelijk was geworden, stichtte de NBSA de zelfstandige Commercial Bank of Zambia. De NBSA nam een derde van het aandelenkapitaal samen met NOB en de Continental Illinois Bank. In juli 1971 verkreeg (door nationalisatie) de Zambiaanse regering 60% van het aandelenkapitaal van de CBZ.²¹ Nedbank en Bank Mees en Hope N.V. behielden samen 40% van de aandelen in CBZ, maar toen in 1974 geruchten de ronde deden dat CBZ zou samengaan met de National Commerce Bank, een volledig door de staat gecontroleerde bank, waren de minderheidsaandeelhouders niet langer geïnteresseerd in hun belang. Nedbank trok zich in 1975 geheel uit Zambia terug.²²

Nedbank stelde ook nog invoerfaciliteiten ter waarde van meer dan \$1 miljoen ter beschikking van de Bank of Kinshasa, maar tegen 1979 was het duidelijk dat bepaalde kredietbrieven van de Bank of Kinshasa als oninbare vorderingen moesten worden afgeschreven.²³

Op deze basis zette de bank haar internationale zaken op stapel. Tegen 1973 was de financiering van internationale handel van Nedbank, uitgedrukt als percentage van de totale omzet, de grootste van alle handelsbanken in Zuid-Afrika.²⁴ In Europa beschouwde men de NBSA als de toonaangevende onafhankelijke Zuid-Afri-

20 HK/S, Notule van Direksievergadering, 15 Maart, 27 April en 7 Junie 1983.

21 HK/S, Notule van Direksievergadering, 10 April 1971; HK/S, Beraadslagings van die Algemene Bestuur, 90/71, 28 Julie 1971.

22 HK/S, Notule van Direksievergadering, 10 Februarie 1975.

23 HK/S, Notule van Direksievergadering, 9 Desember 1975, 6 Junie 1978 en 5 Junie 1979.

24 NV/3:49, Memorandum van H. Zeilinga vir Direksievergadering m.b.t. die internasionale beeld van die NBSA, 18 April 1961; *Financial Mail*, 13 April 1973; HK/S Notule van Direksievergadering, 17 Junie 1969.

kaanse internationale bank.²⁵ De bank bevorderde ook de handel door deel te nemen in het aandelenkapitaal van de Credit Guarantee Insurance Corporation (CGIC), een organisatie die exportrisico's en het politieke risico van exporteurs verzekerde. In samenwerking met de CGIC deed de bank dikwijls publicaties het licht zien inzake exportbevordering.²⁶ In 1962 werd de NBSA tevens lid van de Internationale Kamer van Koophandel,²⁷ en kort daarna lid-oprichter van de Suid-Afrikaanse Buitelandse Handelsorganisatie (SAFTO).²⁸ De NBSA bevorderde ook de export door het ontvangen van handelsmissies, de informatie voorziening aan exporteurs en het regelmatig brengen van bezoeken aan landen als Zweden, Italië, België, Spanje, Portugal, Duitsland, de VS, Hong Kong, Japan en natuurlijk ook aan Nederland. Tijdens deze bezoeken werd contact gelegd met buitenlandse ondernemingen welke werden aangemoedigd om handel te drijven met Zuid-Afrika of om filialen in dat land te vestigen. Het uitgangspunt van de bank was niet zich te concentreren op de omvang van de handel, maar aan de top transacties bedrijven, waardoor de handel bevorderd kon worden. Na 1961 werd in het bijzonder contact gezocht met landen buiten de sfeer van het pond sterling, omdat de bank van mening was dat geografische gespreide buitenlandse activiteit de voorkeur had, aangezien het eenzijdig economisch verkeer de blootstelling van de Rand aan de sterlinglanden had verhoogd. De bank was van mening dat de pogingen van de Suid-Afrikaanse Reserve Bank om een stabiele wisselkoers tussen Rand en sterling te handhaven, dikwijls uit de pas liep met de wisselkoers tussen sterling en andere valuta. I.G. van Kan, algemeen directeur belast met internationale zaken bij de NBSA, bepleitte dat de Rand als een internationaal betaalmiddel moest worden gevestigd, met Johannesburg als financieel wereldcentrum.²⁹ De internationale activiteiten van de NBSA waren altijd toegespitst op de bevordering van het internationale handelsverkeer van Zuid-Afrika op basis van een sterke, zelfstandige economie die op eigen kracht als internationale speler zou kunnen optreden.

4. De plaats van Nedbank in de Zuid-Afrikaanse economie

Wanneer men de omvang van de buitenlandse handelsfinanciering onderzoekt, wordt duidelijk waarom de bank een bijzondere bijdrage heeft geleverd aan de bevordering van de Zuid-Afrikaanse buitenlandse handel, en aan de financiering

25 HK/S, Notule van Direksievergadering, 14 Maart 1967.

26 Jaarverslag NBSA, 1957/58, 6 en 9; Bespreking Algemene Bestuur, 24 April 1961 en 11 Augustus 1961.

27 Besprekings van die Algemene Bestuur, 25 April en 2 Mei 1962.

28 Besprekings van die Algemene Bestuur, 19 April en 21 Mei 1962.

29 *Financial Mail*, vol.32, 9 Mei 1969, 456.

daarvan als een gespecialiseerde functie van een handelsbank. In verhouding tot de andere handelsbanken in Zuid-Afrika was Nedbank een kleine bank. In 1961 bedroegen het kapitaal en de reserves van Nedbank slechts 9,9% van het kapitaal en de reserves van alle handelsbanken in het land, hoewel dit percentage tussen 1959 en 1973 tegen een samengestelde groeivoet met 14,45% toenam, tegenover een toename van slechts 11,6% bij de andere handelsbanken.³⁰ De snellere toename van het kapitaal en de reserves droeg er toe bij dat het aandeel van de bank aan het kapitaal en de reserves van alle handelsbanken steeg tot 26,94% in 1981. De verhoging van kapitaal en reserves was hoofdzakelijk toe te schrijven aan de toename met meer dan 24% van de reserves in die periode, omdat de relatief grotere deelname van de bank aan het internationale handels- en financiële verkeer, haar risico's verhoogde in vergelijking met banken als Standard Bank en Barclays. Beide Britse banken namen ook deel aan de buitenlandse handel, maar zij genoten in hoge mate bescherming door hun koppeling aan de moederinstellingen in Engeland en hun uitgebreide netwerk van filialen in het land. In 1964 werd de NBSA door de *Financial Mail* terecht onderscheiden als een bank met een sterk "... international character and (...) connections with Europe ..."³¹

Voorts bedroegen in 1945 de baten van Nedbank slechts 3,73% van de totale baten van alle handelsbanken in Zuid-Afrika, verhoogd tot een relatieve positie van 15,4% tegen 1981. Ook ten aanzien van de verplichtingen van de bank tegenover het publiek toont de bank zijn relatief bescheiden positie: in 1945 waren de verplichtingen van de bank jegens het publiek 3,54% van de totale verplichtingen van de handelsbanken in het land, maar tegen 1981 was de relatieve positie van de bank verbeterd tot 16,39% van de totale verplichtingen van alle handelsbanken.³² Ook de deposito's van Nedbank uitgedrukt als percentage van de totale deposito's van alle handelsbanken was tekenend voor de geringe omvang van de bank: in 1945 bedroegen de deposito's slechts 2,39% van de totale deposito's van alle handelsbanken en in 1981 13,74%.³³ Het belangrijkste echter is dat de groei van de baten en verplichtingen van de Nedbank doorgaans sterker bleek dan het gemiddelde van alle handelsbanken in het land. Tussen 1945 en 1981 toonden de baten van de Nedbank een jaarlijkse toename van 14,2% tegenover 9,8% voor alle handelsbanken.³⁴ Ook de groei van de verplichtingen van de bank vertegenwoordigde een samengestelde groei van 14,3% per jaar tegenover de 9,5% van alle handelsban-

30 G.Verhoef, *Die Geskiedenis van Nedbank, 1945 – 1973*, 489-492.

31 *Financial Mail*, Byvoegsel t.a.v die nuwe Bankwet, 8 Mei 1964, 21.

32 G.Verhoef, *Aspects of Nedbank's International Activities*, in F.S. Jones(ed.), *Banking and Business in South Africa*, 1988, 82-83, G.Verhoef, *Nedbank 1974 – 1980*, 49-52.

33 *Ibid.*, 84.

34 G.Verhoef, *Die Geskiedenis van Nedbank*, 415.

Tabel 1. *Totale in- en uitvoerfinanciering van Nedbank, 1947 – 1964 (R1 000 000)*

Jaar	Invoer	Uitvoer
1947	51,2	30,5
1949	51,6	36,1
1951	72,6	75,4
1953	54	68,6
1955	66,9	79,7
1957	84,9	100,6
1959	76	84,4
1961	89,6	104,3
1963	16,9	130,5
1964	137,8	123,4

Bron: JV/4 – JV/2, Vertrouwelijke Jaarverslag van die NBSA aan Amsterdam, 1947 – 1964.

ken samen.³⁵ Tegen deze achtergrond bezien is de rol van de bank in de internationale financiering merkwaardig. Het bruto binnenlands product van Zuid-Afrika nam tussen 1945 en 1973 toe van R1572 miljoen tot R17923 miljoen, een gemiddelde toename van 13% per jaar gedurende die periode. Tegelijkertijd nam de invoer van Zuid-Afrika toe tegen een samengestelde groeivoet van 7% en de uitvoer van 10%.³⁶ Het is echter niet mogelijk om voor de gehele periode de positie van de Nedbank te vergelijken omdat de bank niet afzonderlijke, permanent een administratie bijhield van haar activiteiten op het gebied van de handelsfinanciering.³⁷

35 Ibid., 418.

36 G.Verhoef, *Aspects of Nedbank's International Activities*, 90-91.

37 Over de periode 1945-1973 zijn geen statistische gegevens beschikbaar. Algemene directeuren van de bank hebben verzekerd dat de cijfers betreffende de internationale handelsfinanciering door de bank achter gesloten deuren zijn gehouden. Later werden de mechanismen voor de financiering van handel talrijker en meer ingewikkeld, zodat de bank de cijfers niet langer alleen maar zelf berekende. Het gevaar van dubbeltelling werd te groot, aangezien het niet altijd meer mogelijk was om te bepalen of de transactie plaatselijk dan wel internationaal was. Verder bevatten de opgaven aan de "Registrateur van Bank", de BA-opgaven, na 1964 geen statistiek meer over de buitenlandse filialen van de bank. De BA's zijn openbare documenten, en informatie aangaande buitenlandse filialen werd als vertrouwelijk beschouwd en banken waren gerechtigd deze achter te houden. Voorts konden alle buitenlandse wissels, buitenlandse voorschotten of buitenlandse accepten niet eenvoudig bij elkaar worden opgeteld om een uitspraak te doen over de financiering van de buitenlandse handel van de bank, want in die cijfers zijn ook overdrachten

Uit Tabel 1 blijkt dat de financiering door de bank van de invoer met 6% samengestelde groei in de aangegeven periode is toegenomen, terwijl de financiering van de export toenam met 8,6%. Het aandeel van de bank in de financiering van de invoer nam slechts met 0,2% per jaar sneller toe dan de groei van de invoer van goederen in het algemeen. Deze uitkomst wordt gestaafd door het feit dat het aandeel van de bank in de invoerfinanciering als percentage van de totale invoer in 1947 8,5% en in 1964 8,7% was. De informatie in de tabel toont echter ook aan dat het aandeel van de bank in de financiering van de uitvoer van het land is afgenomen van 14,5% in 1947 naar 11,5% in 1964. Deze afname vond plaats gedurende de eerste paar jaar na de Tweede Wereldoorlog, want sedert 1949 bleef het aandeel van de bank in de financiering van de totale goederenhandel tussen 10% en 12% redelijk constant. Om deze informatie aangaande de vooraanstaande rol van de bank wat betreft de financiering van de handel in perspectief te plaatsen, moet naar de relatieve positie van de bank ten opzichte van de baten en verplichtingen bij de andere banken worden gekeken. In 1947 bedroegen de baten van de bank slechts 3,82% van de baten van alle handelsbanken – in 1963 was dit toegenomen tot 7,25%. Daar tegenover waren de verplichtingen van de bank in relatie tot de andere handelsbanken in 1947 3,6% en in 1963 7,23%. De 8,5% en 14,5% van de NBSA voor respectievelijk de in- en uitvoer in 1947 betekent dus dat de NBSA transacties van andere banken heeft overgenomen. Dezelfde vergelijking kan ook voor 1963 worden gemaakt: de NBSA heeft een baten/verplichtingen positie van 7,87 / 7,79% in vergelijking met een aandeel van 9,1% resp. 12,7% in de financiering van in- en uitvoer in hetzelfde jaar.

Helaas kunnen deze vergelijkingen na 1964 niet worden gemaakt aangezien er geen statistieken bestaan. In 1969 schatte de bank haar aandeel in de financiering van buitenlandse handel op 12%.³⁸ Kees van der Molen, voormalig directeur van het internationale filiaal van Nedbank, verklaarde dat de bank tegen 1973 steeds een gemiddelde van 12% – 13% van de totale buitenlandse handel van Zuid-Afrika heeft gefinancierd.³⁹ Een groot deel van de financiering van de internationale handel van de bank verliep door middel van voorschotten, wissels en later accepten. Voorschotten werden gegeven aan de im- of exporteur zelf of aan de talloze verschepingsagenten die de bank had. Het kwam ook voor dat de bank in Zuid-Afrika voorschotten aan zijn filiaal in London beschikbaar stelde, die deze dan aanwendde om specifieke handelstransacties te financieren. Er werden ook kredietbrieven uitgereikt op grond waarvan later wissels werden verdisconteerd, een

aan niet-inwoners alsmede transacties met maatschappijen die plaatselijk en overzee actief waren, besloten, hetgeen het onmogelijk maakt om er iets uit af te leiden over uitsluitend handelsfinanciering.

38 HK/S, Notule van Direksievergadering, 17 Junie 1969.

39 Onderhoud met K. van der Molen, 28 Januarie 1986.

andere wijze van handelsfinanciering. Financiering door middel van wissels was de meest aanvaardbare methode die in de periode vóór 1973 werd toegepast. Pas tegen het einde van de jaren zestig werd er op noemenswaardige schaal gebruik gemaakt van acceptfinanciering van handel. (De Suid-Afrikaanse Reserwe Bank maakt pas officiële cijfers van acceptfinanciering bekend vanaf 1971.)⁴⁰

Een analyse van het aandeel van de bank in de verdiscontering of koop van wissels, de totale voorschotten en later acceptfinanciering, kan de plaats van de Nedbank in de Zuid-Afrikaanse buitenlandse handel verduidelijken.

Ook deze statistieken illustreren hoe de NBSA onmiskenbaar de leiding nam, in verhouding tot haar omvang als handelsbank, in de toepassing van voorschotten

Tabel 2. *Totaal aantal wissels verkocht of verdisconteerd, 1965 – 1973 (R 1.000)*

Jaar	NBSA buitenlands	Handels- banken buitenlands	NBSA % van totaal	NBSA wissels	Handels- banken wissels	NBSA % van totaal
1965	7	3.100	0,22	21.254	132.400	16,05
1967	91	3.000	3,03	20.747	196.500	19,48
1969	335	2.900	11,50	15.996	107.900	14,82
1971	284	4.000	7,10	50.117	153.000	32,75
1973	620	8.000	7,75	64.065	295.000	21,70

Bron: Suid-Afrikaanse Reserwebank, Statistiese Kwartaalblad, 1965 – 1973 NBSA BA – 9 (opgaven aan de “Registrateur van Banke”)

Tabel 2 toont aan dat het uitreiken van buitenlandse wissels door de bank wisselvallig was, maar dat, wanneer het totale wisselverkeer van de NBSA vergeleken wordt met dat van alle handelsbanken, de Nedbank met tussen 14% en 32% van alle wissels, bij het toepassen van dit instrument overheerst.

Tabel 3. *Voorschotten, 1965 – 1973 (R1.000)*

Jaar	NBSA buitenlands	Handels- banken buitenlands	NBSA % van totaal	NBSA wissels	Handels- banken wissels	NBSA % van totaal
1965	81	2.200	3,68	71.972	145.900	6,28
1967	12	2.100	0,57	54.481	1.116.300	5,25
1969	155	4.400	3,52	80.696	1.432.100	5,63
1971	12	4.000	0,30	94.773	1.569.000	6,04
1973	262	4.000	65,65	224.081	2.689.000	8,33

Bron: Suid-Afrikaanse Reserwebank, Statistiese Kwartaalblad, 1965 – 1973 NBSA BA – 9 (opgaven aan de “Registrateur van Banke”)

Tabel 4. *Accepten, 1971 – 1973 (R1 000)*

Jaar NBSA Alle handelsbanken NBSA als % van totaal

Jaar	NBSA	Alle handelsbanken	NBSA % van totaal
1971	59.518	89.000	66,87
1973	102.276	129.000	79,28

Bron: Suid-Afrikaanse Reserwebank, Statistiese Kwartaalblad, 1971 en 1973

en accepten als instrumenten voor de financiering van internationale transacties. Naarmate acceptfinanciering als instrument populairder werd, maakte de Nedbank er meer gebruik van om internationale transacties te financieren.

De belangrijkste goederen ten aanzien waarvan de bank de internationale handel financierde waren wol, huiden en vellen, en vooral geslepen diamanten.

Tussen 1952 en 1964 schommelde de financiering door de NBSA van de Zuid-Afrikaanse woluitvoer tussen 26% en 34%. Gedurende diezelfde periode was het aandeel van de bank in de financiering van de huiden- en vellenuitvoer van Zuid-Afrika tussen 8,5% en 13%. De uitvoer van diamanten werd nog sterker door de bank overheerst: in dezelfde periode financierde de NBSA tussen 12,9% en 23,3% van de diamanthandel van het land.⁴¹ De handelstromen die de bank financierde, waren hoofdzakelijk gericht op het Verenigd Koninkrijk, West-Duitsland, de VS en Nederland zelf. Met Nederland werd het grootste deel van deze handel gedreven, maar ironisch genoeg was de invoer vanuit Nederland groter dan de uitvoer. Het grootste deel van de Nederlandse importen uit Zuid-Afrika verliep via de twee Britse banken.⁴²

In de periode na 1973 maakte de Nedbank een aanzienlijke groei door. Dit kan niet uitsluitend toegeschreven worden aan de organische groei van de bank. Grotendeels komt zij voort uit de fusie met Syfrets en UAL (Union Acceptances Limited – een merchant bank) in 1973. De relatieve positie van Nedbank ten opzichte van de andere handelsbanken verbeterde nu aanzienlijk. Tussen 1973 en 1981 namen de totale baten van Nedbank, als percentage van de totale baten van alle handelsbanken, toe van 10,43% tot 15,4%. Deze groei werd mogelijk gemaakt door een samengestelde groei van de baten van 22,4% per jaar gedurende deze

40 G. Verhoef, *Aspects of Nedbank's International Activities*, 87-88.41 *Ibid.*, 96-97.

42 NB/1:107, Notule van Direksievergadering, 15 Februarie 1955.

periode tegenover slechts 16,5% voor alle handelsbanken. Deze versnelde groei in baten wordt slechts deels verklaard door de fusie met Syfreal. Opvallend is immers dat Nedbank over de hele periode vanaf 1945 tot 1981 een groei in baten vertoont tegen een samengestelde groeikoers van 14,2%, tegenover slechts 9,8% voor alle handelsbanken gedurende dezelfde periode. De groei van Nedbank laat zien dat de bank na 1973 steeds haar marktaandeel kon vergroten ten koste van de andere handelsbanken. Alhoewel dit verschijnsel hoofdzakelijk aan binnenlandse groei kan worden toegeschreven, wendde de Nedbank in toenemende mate haar expertise op het gebied van internationale financiering aan ten voordele van Zuid-Afrika – juist in de periode dat de groeiende sanctieveldtocht het land in zijn greep had. Sedert 1974 was een van de uitgesproken doelstellingen van de Nedbank om haar banden met buitenlandse banken te intensiveren en bij hen fondsen te werven. “... Nedbank must play a major role. We should organise our efforts in this respect. Probably spending more time on maintaining and expanding overseas contracts”.⁴³ Deels is hiertoe bijgedragen door het internationale aanzien van Gerry Muller de besturend directeur, als persoon, en de contacten die hij namens de bank opbouwde vooral met het IMF.

Ook maakte Nedbank in toenemende mate gebruik van Nedeurope, de beleggingsmaatschappij die reeds voor 1973 in Luxemburg was gevestigd, om haar belangen buiten Zuid-Afrika te behouden. Na verloop van tijd werd Nedeurope de beleggingspoot voor de opbrengsten uit de aandelen van Nedbank in Rhobank en CBZ, en diende deze ook als basis waarin belangen in andere banken in Europa werden genomen, zoals het belang van Nedbank in Algemene Bank Nederland.⁴⁴ In 1979 verkocht Nedbank haar belang in ABN en kreeg toestemming van de Reservebank om de overzeese fondsen te beleggen in Euro-obligaties. Tegen het einde van 1979 had Nedeurope beleggingen van meer dan R16 miljoen in Europa, waardoor de bank haar positie kon versterken bij het aantrekken van internationale beleggingsfondsen voor Zuid-Afrikaanse ondernemingen.⁴⁵ Aldus maakte Nedbank haar oude niche weer onmisbaar. Rob Abrahamse, de toenmalige directeur van Nedbank beseftte dat de groei van de Zuid-Afrikaanse economie een onverzaagbare vraag naar kapitaal zou opleveren. Nedbank zou met haar beperkte netwerk van filialen op de lokale markt echter uit de lokale bronnen onvoldoende fondsen kunnen aantrekken. Tegen 1974 kon Nedbank nog maar 58% van haar binnenlandse behoefte aan fondsen voorzien door op de open markt te kopen en daarom werd toestemming van de Reservebank gevraagd om in het buitenland te lenen. Sedert het begin van de jaren zeventig gebruikte de bank derhalve haar

43 HK/S, Bespreking Uitvoerende Bestuur, 3/78, 27 Januarië 1978.

44 HK/S, Bespreking Algemene Bestuur, 14/77, 27 Mei 1977; HK/S Notule van Direksievergadering, 6 Junie 1978.

45 HK/S, Notule van Direksievergadering, 29 Oktober 1979.

internationale contacten en haar aanwezigheid via Nedeurope om op de internationale geldmarkten agressief mee te dingen naar lening fondsen.⁴⁶

Met vastberadenheid betrad de Nedbank dit terrein. Zij wierf fondsen in Europa en de VS. De bank beschouwde haar rol in de werving van fondsen als uiterst strategisch en was niet bereid om bijzonderheden betreffende de aard en de omvang daarvan bekend te maken. Tegen 1979 waren de buitenlandse transacties van Nedbank sterk toegenomen en liep de bank in dit verband weinig risico's. De Nedbank werd bestempeld als een nettolener in de Euro-dollarmarkt. Tegen deze tijd werden de buitenlandse valutatransacties van de bank meer dan verdubbeld en schatte zij haar marktaandeel op 23% tegenover 14% hetgeen de positie was voor de implementering van de aanbevelingen van de Commissie De Kock inzake buitenlandse valutatransacties en wisselkoersen in 1978.⁴⁷ Een bijzondere doorbraak van Nedbank, was de verwerving van een aandeel van ongeveer 50% in de valutahandel van de mijnhuizen – een sector die de bank geruime tijd niet met succes had kunnen betreden. De buitenlandse valutatransacties van de bank namen ook aanzienlijk toe als gevolg van de transacties van de bank voor oliemaatschappijen. De Eurovalutapositie van de Nedbank stond tegen januari 1980 reeds op R148 miljoen en de verwachting was dat deze binnen enkele maanden zou toenemen tot R170 miljoen.⁴⁸ In feite voerde Nedbank korte-termijnkapitaal uit door het beschikbaar stellen van financiering in Europa voor Zuid-Afrikaanse uitvoer, op basis van krediet voor 90 en 120 dagen. Het beschikbaarstellen van Euro-randfaciliteiten betekende dat Nedbank zaken deed met cliënten die voorheen geen Nedbank cliënten waren. De faciliteit in Europa heeft voor de bank cliënten opgeleverd. Tegen april 1980 berekende de directie van Nedbank dat de totale Euro-randfinanciering tussen R1,5 en R2 miljard bedroeg.⁴⁹

Met haar activiteiten op de Eurovalutamarkten verwierf de Nedbank een groot aanzien als internationale bank. Meer dan welke andere bank in Zuid-Afrika ook, trok de Nedbank internationale financiering aan voor broodnodige economische activiteiten in Zuid-Afrika onder meer voor de Suid-Afrikaanse Spoorweë en Havens, de Yster- en Staalkorporatie (YSKOR) en de Elektrisiteitsvoorsieningskommissie (ESKOM). Het onafhankelijke karakter van de bank maakte haar samen met haar internationale expertise, tot een uitermate nuttige medium om fondsen op de internationale markten te verwerven gedurende een periode waarin de politieke sentimenten zich snel tegen de toenmalige regering hadden gekeerd. Nedbank was op geen enkele manier betrokken bij de toenmalige regering, maar bevorderde haar activiteiten door fondsen voor haar bedrijf aan te trekken op andere wijze dan de andere banken in Zuid-Afrika. De oude Britse banken genoten altijd nog de

46 HK/S, Notule van Direksievergadering, 20 Augustus 1974.

47 HK/S, Bespreking Algemene Bestuur, 21/79, 6 Junie 1979.

48 HK/S, Bespreking Algemene Bestuur, 1/80, 4 Januarie 1980.

49 HK/S, Notule van Direksievergadering, 22 Januarie en 22 April 1980.

steun van hun moedermaatschappijen in Groot-Brittannië, want eerst in de jaren tachtig werden het volledige Zuid-Afrikaanse bankinstellingen. Volkskas steunde uit nationalistische overwegingen op haar binding met de toenmalige regering. Nedbank heeft, met haar beperkte netwerk van filialen en duidelijke niche als groot-handelsbank binnen het bankwezen in Zuid-Afrika, een onmiskenbaar sterk internationale dimensie uitgebouwd. Het was pas tegen het einde van de jaren tachtig, toen deze banden in het gedrang kwamen, dat men zich in het buitenland de bijzondere bijdragen van Nedbank ten volle heeft gerealiseerd, al was in de jaren zestig al gewezen op de consequenties.

5. Innovatie van het bankwezen

Naast haar grote bijdrage ten aanzien van internationale handelsfinanciering, leverde Nedbank een substantiële bijdrage tot het vernieuwen van het handelsbankwezen in Zuid-Afrika. Gegeven de relatief geringe omvang van de bank, zoals in de vorige paragraaf aangeduid, heeft de bank zich moeten verlaten op fondsenwerving in de groothandelsmarkt. De bank wilde geen laag winstgevendende kleine depositozaken ondernemen, maar de zaken- en groothandelssector bedienen. Dat hield twee belangrijke implicaties in voor de bank : de bank moest zich inzetten voor het organiseren van een geldmarkt in Zuid-Afrika, waar zij fondsen kon aantrekken. Daarenboven moest Nedbank door innovatie nieuwe bankproducten ontwikkelen waardoor zij een concurrentievoordeel boven haar concurrenten kon behalen. Bovendien moest de bank goede samenwerking met de andere handelsbanken handhaven, ofschoon haar overleven van een verruiming van de traditionele handelsbankondernemingen zou afhangen.

Vooreerst moest de bank een Zuid-Afrikaanse bankmaatschappij worden, met een meerderheid van de aandelen in Zuid-Afrika. Dit heeft, zoals boven aangeeft, reeds in 1961 plaatsgevonden. De NBSA bewees ermee haar verbondenheid met Zuid-Afrika en gaf de toon aan voor de imperiale banken. De tweede stap was te verhinderen dat de bank door de concurrentie van de grote imperiale banken in de verdrukking zou komen. De NBSA, Barclays en Standard Bank, en sinds 1947 ook Volkskas, ondertekenden een Register van Samenwerking (ROCO). ROCO schreef minimum en/of maximum tarieven, koersen en commissies voor voor bankdiensten en –faciliteiten. ROCO schreef primair minimum prijzen voor, omdat de maximum prijzen statutair al waren voorgeschreven. De werkelijke prijzen lagen tussen de ROCO-prijzen en de statutair voorgeschreven maximum prijzen. Tariefvoorschriften die door ROCO gedekt werden, hadden betrekking op de verdiscontering van wissels, overtrekkingsfaciliteiten, renteberekening, chequeboeken, valutatransacties, wissels, grootboekkosten, garanties en bewaringsdiensten.⁵⁰ ROCO

50 RP 87/1970 Derde Verslag van die Kommissie van Ondersoek na Fiskale en Monetère

verhinderde in feite de vrije mededinging tussen handelsbanken, maar bewaarde toch de orde in potentieel wanordelijke mededingingsomstandigheden. Daardoor werd verhinderd dat de mededinging tussen handelsbanken in de kleine Zuid-Afrikaanse handelsbankmarkt ongezonde proporties zou aannemen. Voor de NBSA was ROCO dualistisch. Met haar beperkt netwerk van filialen had de bank de bescherming van ROCO nodig teneinde niet door de grotere banken uit de markt te worden gedrukt. Zonder dit had de NBSA veel hogere rentevoeten of veel lagere tarieven moeten opleggen teneinde concurrentieel te zijn. Dientengevolge hadden de grote banken met hun uitgebreide vertegenwoordigingsstructuren hogere overhead-kosten en wilden ze zich niet door een renteoorlog laten verplichten meer voor hun fondsen te betalen. ROCO beschermde de NBSA tegen verdere mededinging, doordat de banken die geen deelgenoten aan ROCO waren, geen voordeel konden trekken uit agentschapsdiensten of verrekeningsfaciliteiten die daaruit voortsporen. Het nadeel van ROCO ontstond indien een bank een marktvoordeel kon behalen door betere diensten, nieuwe diensten, hogere rentevoeten en lagere tarieven te bieden. Mocht dat door besparingen elders in een bank mogelijk worden, (waartoe de lagere infrastructuurkosten van de NBSA wel leidden), dan was zo'n bank steeds aan ROCO gebonden.

Als groothandelsbank vond de NBSA het vaak nodig voordeliger rentevoeten te bieden ten einde meer fondsen te verkrijgen, maar hierin werd de bank telkens door ROCO gehinderd. Tegen deze achtergrond was de NBSA verplicht de leiding te nemen in de diversificatie van diensten en innovaties waardoor zij zich de wrevel van de andere banken op de hals haalde. De blijvende invloed van de NBSA lag namelijk juist daarin dat zij als handelsbank door innovatie en de proactieve diversificatie van handelsbankactiviteiten de conservatieve nog uit de Nederlandse tijd standnemende banktraditie heeft kunnen doorbreken. Innovatie is hetzij vanuit de bank zelf ondernomen, hetzij door middel van filialen. De eerste vernieuwing was het stichten van de Nederlandse Financierings- en Beleggingscorporatie (NEFIC) in oktober 1948, als een NBvZA-filiaal. In de sterke groeifase van de Zuid-Afrikaanse economie na 1945 heeft men handelsbanken vaak benaderd voor het verlenen van financiering met een looptijd langer dan een jaar, hetgeen destijds de normale handelsbanktermijnen waren. Kakebeeke realiseerde zich dat industriëlen die zich in Zuid-Afrika wilden vestigen financiering op de middellange termijn van tussen een en vijf jaar nodig hadden, maar dat de bank er niet voor was toegerust. De lange-termijndeposito's waarover de bank beschikte waren zo beperkt dat weinig dusdanige leningen konden worden toegestaan.⁵¹ De bank verklaarde dan ook: "Het lijkt ons van gebieden belang, dat wij van nu af aan

Beleid in Suid-Afrika, Staatsdrukker, Pretoria, 1970, 57-58; ROCO is eers in februari 1983 beëindig.

51 Brief J.P. Kakebeeke – Directeure NBvZA. 10 September 1945.

in dit ontwikkelingsproces worden ingeschakeld, en daardoor niet straks achter het net vissen. Hiertoe is onzes inziens een krachtige Nederlandse financieringsmaatschappij onontbeerlijk ...”⁵² Een financieringsmaatschappij voorzag de bank dus van een voertuig om fondsen van buiten het normale handelsbankwezen aan te trekken en leningen voor een langere termijn beschikbaar te stellen. De NBSA gaf hierdoor voor de andere handelsbanken de pas aan. Jones verklaarde: “... As for factoring and leasing, the provision of industrial finance and the management of firm’s cash flows, such ideas were not even on the horizon in the 1950’s ...”⁵³ Nefic stond middel- en lange-termijnleningen toe voor bedrijfsvestiging of nam aandelenkapitaal in ondernemingen.⁵⁴ Nefic leende fondsen in de geldmarkt, maar verkocht ook schuldbrieven in de markt teneinde fondsen aan te trekken.⁵⁵ Nefic werd pas in 1964 als depositonemende instelling geregistreerd. Doordat Nefic niet aan ROCO gebonden was, kon zij helpen om het fondsenprobleem van de NBSA te verlichten. Nefic werd later omgeschakeld in een algemene bank die zich specialiseerde in bedrijfsfinanciering.

Nefic was de baanbreker van de NBSA-vernieuwing. De NBSA werd door de hoogst mededingende financiële omgeving gedwongen agressief nieuwe producten en strategieën te ontwerpen. De NBSA maakte de voorhoede van vernieuwing uit totdat Nedbank in 1973 de eerste beheersmaatschappij van een groep maatschappijen voor financiële diensten werd. Handelsbanken gingen in toenemende mate veelvoudige financiële diensten verhandelen. Hierin was de NBSA onder dr. Holsboer toonaangevend. De bank is met huurkoopfinanciering begonnen na in 1959 een beherend belang in de Kredietkorporasie van Suid-Afrika te hebben verkregen.⁵⁶ Bruikleenfinanciering werd aanvankelijk via Nefic aangeboden, maar in 1969 pakte de bank deze vorm van financiering op grote schaal aan en in 1970 kocht zij samen met SA Mutual een 50,51 % aandeelhouding in Lease Plan International of South Africa (LPI).⁵⁷ Daarbenevens stelde de bank via Nefic acceptkrediet beschikbaar, maar tegen 1962 werden door de bank zelf grote voorschotfaciliteiten in acceptkrediet geschapen.⁵⁸ Deze faciliteit paste goed bij de internationale handelsactiviteiten van de bank. De acceptfaciliteiten van de NBSA zijn dusdanig

52 Alblasterdamargief: Memorandum betreffende Financieringsmaatschappij, 1946, vi.

53 S. Jones, *The Great Imperial Banks*, 213.

54 OI/3: 136, Memorandum van W. Koster i.s. die Belasting- en Rentabiliteitsaspecte m.b.t. Nefic, 15 Julie 1955.

55 NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 23/3/64; NBSA, Verslag van Direksievergadering, 7/7/64.

56 NBSA, Verslag van Direksievergadering, 18/8/59; NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 22, 24 en 26/8/60.

57 NBSA, verslag van Direksievergadering, 10/4/63; NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 1/12/70.

58 NBSA Memorandum aan Streeksbestuurders i.s. Aksepfaciliteite, Mei 1962; Bespreking Algemeen Bestuur, 24/5/62, 2/4/63.

toegenomen, speciaal als gevolg van Nefic, dat de bank in 1968 als eerste handelsbank in Zuid-Afrika haar eigen acceptbank stichtte, met name Nefic Aksepte Beperkt.⁵⁹ Dat de NBSA inderdaad een sterk mededingend positie innam in de acceptfinanciering, werd bevestigd doordat Standard Bank haar in april 1966 benaderde met het verzoek ook haar acceptzaken aan ROCO-tarieven te lenen. NBSA wees dat van de hand, want de vrijheid die zij dientengevolge genoot, was te waardevol.⁶⁰

Een verdere diversificatie van handelsbankondernemingen kon worden bereikt door het aannemen van verzekeringszaken, levensverzekeringen en de verzekering van kredietrisico's. De NBSA nam belangen in maatschappijen die dergelijke diensten leverden.⁶¹ Ofschoon niet toonaangevend, verleende de NBSA ook reisfaciliteiten en persoonlijke kredietkaarten aan haar zakencliënten.⁶² In 1968 introduceerde de NBSA de American Express-kaart in Zuid-Afrika. Het was alweer geen algemene dienst aan gewone cliënten, maar afgestemd op de welgestelde zakensector. De bank betrad ook de facturatie en verkreeg in 1969 een 60 % belang in de toonaangevende facturatieonderneming in Zuid-Afrika, Anglo-African Factors.⁶³ De bank leverde ook beleggingsbestuur en trust- en executeurszaken via participatie in gevestigde sectorleiders als diensten aan cliënten.⁶⁴ De diversificatie van diensten liep in 1973 uit op de samensmelting met UAL en Syfrets. UAL en Syfrets wilden toegang tot handelsbankdiensten verkrijgen en het kon Nedbank baten toegang tot de gespecialiseerde diensten en het brede vertegenwoordigingsnetwerk van deze instellingen te hebben. De bank bleef als nichehandelsbank binnen de groep van financiële maatschappijen over. De groep werd door een overkoepelende beheersmaatschappij, Nedsual, bestuurd. Het tijdschrift *Volkshandel* schreef: "Nedbank is nou eintlik 'n unieke bank in Suid-Afrika, in dat waar hy tevore reeds oor 'n groot diversifikasie van dienste beskik het hy nou in Nedsual die omvattendste finansiële dienste in die land kan aanbied."⁶⁵ Door deze samensmelting werd het bestuur in gespecialiseerde financiële dienstensectoren in de groep versterkt, dienstenontwikkeling en research ten goede beïnvloed, de duplicatie van diensten uitgeschakeld en de lokale participaties van Nedbank in de financiële dienstensector versterkt.

De bank schiep zich verder een belangrijk mededingend voordeel door de leiding te nemen in de automatisering van bankdiensten. Als president van het Instituut van Bankiers voorspelde dr. Holsboer in 1957 reeds dat bankklerken toene-

59 NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 7 en 30/7/67.

60 NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 14/4/66.

61 G. Verhoef, *Die Geskiedenis van Nedbank*, 321-331.

62 Ibid., 338-345.

63 Ibid., 345-353.

64 Ibid., 354-368.

65 *Volkshandel*, Februarie 1974, 31.

mend door elektronische apparatuur zouden worden vervangen. Banken waren kosten- en arbeidsintensieve ondernemingen, waar het gebruik van elektronisch apparatuur voor verrekningen en automatische, gecentraliseerde boekhouding noodzakelijk moest volgen. Dat was bovenal noodzakelijk in het geval van de NBSA die als zakenbank grote transacties moest verrichten en waarborgen geven naar alle uithoeken van de wereld.⁶⁶ In 1962 werd de NBSA de eerste bank in Zuid-Afrika die een computer in gebruik nam, met name een National Cash Register 315.⁶⁷ Automatisering heeft de NBSA geholpen kosten te besparen en sommige taken vlugger uit te voeren. De bank was onmiskenbaar de voorloper in bankautomatisering; andere banken in Zuid-Afrika begonnen eerst rond 1969/70 op noemenswaardige schaal mee te doen.⁶⁸

Ten slotte moet er ook op worden gewezen dat Nedbank tussen de grote handelsbanken staande bleef door voortdurend nieuwe financiële instrumenten te scheppen waardoor in de kleinhandelsmarkt fondsen konden worden verworven.⁶⁹

De bank drong voortdurend bij haar ROCO-vennoten aan op het recht op betaling van hogere rente op deposito's met een looptijd van twaalf maanden of langer – conform een afspraak die reeds in 1922 was gemaakt. Toen de bank zich in de naoorlogse jaren er weer op beriep, hadden de imperiale banken er ernstig bezwaar tegen. ROCO bereikte pas in oktober 1949 overeenstemming over een rentevoetverhoging.⁷⁰ Alleen door meer aantrekkelijke rentebetalingen kon de bank de omvang van haar deposito's beduidend verhogen; door nieuwe instrumenten te ontwerpen kon ze een schaakmatsituatie ontlopen. Een ruim pakket nieuwe deposito-instrumenten zijn op initiatief van de NBSA ontworpen en in werking gesteld. De bank behield haar voorsprong maar kortstondig. Andere banken ontwikkelden soortgelijke instrumenten. Het hoogtepunt van NBSA-innovatie werd bereikt toen men in november 1963 verhandelbare depositocertificaten (VDS'en) introduceerde. Het waren verhandelbare geldmarktinstrumenten waardoor de bank korte-termijnfondsen kon gaan "kopen". Deze VDS'en hadden een looptijd van 90 of 180 dagen en werden tegen hogere voeten dan schatkistwissels gekocht, enerzijds om aan beleggers met een overschot aan korte-termijnfondsen een winstgevend beleggingsmogelijkheid te bieden, anderzijds om aan de NBSA met haar voordeliger kostenstructuur maar beperkt netwerk van filialen toegang tot korte-termijnfondsen te bieden. De andere handelsbanken, met hun grote bedragen aan rentevrije spaarfondsen, maakten heftig bezwaar tegen dit initiatief van de NBSA, maar de

66 *Die Burger*, 15/11/57.

67 NBSA, Direksievergadering, 13/2/62.

68 G. Verhoef, *Die Geskiedenis van Nedbank*, 333.

69 Memorandum van W. Koster i.s. Rentekoersbeleid, 18/10/60.

70 OB/5: 74, Memorandum, i.s. Rentekoersverhoging van die Vier handelsbanke, 10/10/49.

VDS'en waren niet aan ROCO onderworpen en voor die banken de uitgebreide netwerken hadden, was het niet nodig VDS'en te kopen zolang de mobiliteit van hun fondsen toereikend was. Voor de NBSA was deze fondsenwervingsstrategie noodzakelijk⁷¹ "... om tot een meer progressief commercieel bankwezen in Zuid-Afrika te geraken".⁷² In de pers motiveerde de bank haar optreden als volgt: "Developments in the financial fields in this country have shown that to an increasing extent the need is felt by investors to have outlets for excess funds, which are available to them from time to time, on a short term interest-bearing basis, but without being tied to too rigid periods ... The underlying idea of these deposits is that holders, once they find the need for realisation of the amount invested at a time before the due date of the deposit, should be able to sell the document to parties interested."⁷³ De VDS'en stelden de NBSA in staat de beperkingen van ROCO daadwerkelijk te boven te komen. De omvang van de VDS-verplichtingen van de bank was afhankelijk van haar behoefte aan fondsen. In 1967 was een gebrekkige fondsenverplaatsing bijvoorbeeld verantwoordelijk voor een toename van R21m. tot R72m. in VDS'en, en gedurende de vroege jaren zeventig gaf gebrekkige liquiditeit in de bank aanleiding tot VDS'en van tot R94m.⁷⁴ Het succes met VDS'en deed de bank in 1968 besluiten de instrumenten naar Londen uit te breiden. In december 1968 werd machtiging van de Bank van Engeland verkregen om VDS'en in sterlingvaluta te verkopen. Vijf-en-veertig banken in Londen gaven blijk van hun belangstelling. Discontobanken aldaar traden als secundaire markt op. VDS'en werden ook in dollars uitgereikt. Deze werden dan door de bank in sterling omgezet om dollarverplichtingen te verkrijgen. Op deze wijze is de bank de beperkingen van de binnenlandse Zuid-Afrikaanse handelsbanksector te boven gekomen en heeft zij haar internationale verbintenissen kunnen benutten om haar buitenlands valutabezit te versterken. Aldus heeft de NBSA haar niche kunnen versterken en binnenslands haar competitiviteit kunnen verhogen.

6. Samenvatting

De snelgroeiende Zuid-Afrikaanse economie na 1945 betekende een grote uitdaging voor de financiële sector. Het banktoneel was tot op dat moment door conservatieve imperiale banken overheerst, terwijl industriële groei en sinds de jaren zestig, toenemende internationale politieke druk innoverende financiële dienstverlening ging eisen. In de periode van onderzoek leverde Nedbank een sterkere groei-prestatie dan de andere handelsbanken tezamen. De bank wist internationale sanc-

71 NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 1/8/63, 17/9/65; Brief NBSA-NOB, 7/9/63.

72 *Ibid.*

73 NBSA, Bespreking Algemeen Bestuur, 17/10/63; 29/10/63 (Persverklaring).

74 NBSA, Notule van Direksievergadering, 22/10/68; 1/12/70.

tiedruk sinds de jaren zestig het beste te boven te komen door dynamisch, innovatief bestuur, een lage kostenstructuur door een focus op internationale handelsfinanciering en de zakensector in plaats van uitgebreide kleinhandelsbankzaken, gebaseerd op brede filiaalvertegenwoordiging. De diversificatie van diensten, automatisering en de voortdurende schepping van nieuwe financiële producten zouden helpen de beperkingen van ROCO te omzeilen. De blijvende invloed van Nedbank in het Zuid-Afrikaans bankwezen is gelegen in het verruimende denken van Holsboer en daaropvolgende topbestuurders rond niche-bankwezen en dynamisch handelsbankwezen. De bank legde zichzelf de beperking op van een beperkt netwerk van filialen, maar putte daaruit een kostenvoordeel. Het stelde een dynamisch management in de gelegenheid om, zonder de belemmering van een verafgelegen buitenlandse moedermaatschappij, in het belang van haar zaken in Zuid-Afrika, haar eigen strategie te bepalen. Daarvoor zorgde Holsboer in 1961 en sedertdien is de bank gebleven op de frontlinie van het innoverende handelsbankwezen in Zuid-Afrika.