

JORIS LUYENDIJK

Dit kan niet waar zijn

Onder bankiers

Uitgeverij Atlas Contact
Amsterdam/Antwerpen

Voor wijlen Gerd Baumann, die me leerde dat
nieuwsgierigheid genoeg is.

Met speciale dank aan Toon van de Put

*Here come bad news
talking this and that
Well, give me all you got
and don't hold it back
Well, I should probably warn you
I'll be just fine
No offense to you
don't waste your time*
– Pharrell Williams, 'Happy', 2013

'De enige samenzwering in de financiële wereld
is het geluid van de stilte.'
– Philip Augar, *The Greed Merchants*, 2005

Inhoud

Inleiding 11

DEEL I WAT IS HET PROBLEEM?

- 1 De City als Dorp 17
- 2 *Planet Finance* en de Crash 34

DEEL II HET PROBLEEM

- 3 *Going Native* 45
- 4 *Other People's Money* 60
- 5 De Wereld van *Zero Job Security* 72
- 6 Ieder voor Zich en *Caveat Emptor* 85
- 7 De Bank als Eilandenrijk in de Mist 97
- 8 Tijd voor wat Goed Nieuws 115

DEEL III GAAN ZIJ HET OPLOSSEN?

- 9 Tandknarsers en Neutralen 131
- 10 *Masters of the Universe* 147
- 11 De City als Zeepbel 159
- 12 Waanbankiers en Koele Kikkers 171

DEEL IV GAAN WIJ HET OPLOSSEN?

13 De Lege Cockpit 187

Nawoord bij de Nederlandse editie 197

Verantwoording 199

Dankwoord 202

Register 203

Inleiding

Je zit in een vliegtuig. Het bordje *STOELRIEMEN VAST* is uit, de stewardess heeft je net een drankje gebracht en nu twijfel je tussen het *inflight entertainment* of toch dat spannende boek. De man naast je nipt aan zijn whisky, je kijkt door het raampje naar de ondergaande zon, en dan zie je in een van de motoren plotseling een gigantische steekvlam.

Je stoot je buurman aan en roept de stewardess, die na enige tijd verschijnt en meldt dat er inderdaad wat technische problemen zijn geweest, maar dat alles weer in orde is. Ze oogt zo kalm en zelfverzekerd dat je het bijna gelooft, maar je wurmt je toch langs je medepassagiers naar het gangpad, waar eerst de stewardess en dan de purser je tegenhoudt, allebei met de boodschap: Gaat u alstublieft terug naar uw plaats. Je duwt ze opzij en weet de deur van de cockpit te grijpen, je krijgt hem open en daar zit niemand.

De afgelopen jaren sprak ik voor de Britse krant *The Guardian* met ruim tweehonderd mensen die werken of tot voor kort werkten in de City, het financiële centrum van Europa in Londen. Het zijn zeer uiteenlopende verhalen, maar als ik de strekking in één beeld moet samenvatten, dan is het die lege cockpit.

Het begon op een mooie meidag in 2011, toen *Guardian*-hoofdredacteur Alan Rusbridger me uitnodigde in zijn charmant-chaotische kantoor tegenover het St. Pancras International Trainstation in Londen.

Ik woonde toen in Amsterdam, waar ik enige tijd terug op een conferentie over journalistieke innovatie met Rusbridger in gesprek was geraakt. Het ging over de vraag waarom mensen vaak zo weinig *belangstelling* tonen voor onderwerpen die hun eigen *belang* direct raken. In veel talen zijn die woorden verwant, en het Engels heeft er zelfs een en hetzelfde woord voor: *interest*.

Zou het kunnen dat veel onderwerpen zo ingewikkeld zijn geworden dat het nieuws erover alleen nog voor insiders te volgen is? Met die gedachte in het achterhoofd was ik voor *NRC Handelsblad* net een experiment begonnen. Ik had een ingewikkeld onderwerp gepakt waar ik nog vrijwel niets van wist, en een beginnersvraag gesteld: 'Zijn elektrische auto's een goed idee?' Dat was ik bij insiders gaan uitzoeken. Elk interview leidde tot nieuwe vragen, en zo begon door de maanden heen een 'leercurve' van verhalen te ontstaan. Insiders maakten graag tijd vrij, en lezers leken het te waarderen wanneer je begon op het kennisniveau waarop zij zitten, namelijk op nul.

Rusbridger had me destijds met typisch Engelse beleefdheid aangehoord, maar toen haalde hij me op die mooie meidag naar Londen en vroeg of ik voor *The Guardian* ook zo'n leercurve wilde doen. En dan niet over elektrische auto's, grinnikte hij besmuikt. Hij wees in de richting van de City en zei dat we letterlijk op een steenworp afstand zaten van de plek waar in 2008 de grootste paniek sinds de jaren dertig was uitgebroken. Miljarden moesten ernaartoe, maar er was niemand vervolgd en het leek bijna weer *business as usual*. Een blog over de financiële wereld, leek dat me wat?

Terwijl achter Rusbridger een Eurostar-trein richting Brussel of Parijs het station uit gleed en dichterbij Regent's Canal in de lenteson lag te schitteren, knikte ik zo hard ja als mijn nekspieren toelieten. *The Guardian* is met *The New York Times online* de grootste kwaliteitskrant ter wereld, dus met zo'n prestigieuze partij zouden insiders vast willen meewerken. En ik begreep op dat moment net

Inleiding

zo weinig van de financiële wereld als de gemiddelde lezer, terwijl het typisch zo'n onderwerp is met een diepe kloof tussen belang en belangstelling. Zeg tegen mensen dat hun geld niet veilig is en ze spitsen de oren. Spreek de woorden 'financiële hervormingen' en je voelt hun interesse verslappen.

Met typisch Nederlandse uitbundigheid begon ik Rusbridger te bedanken voor deze kans – wist ik veel dat je met die *stiff upperlip* in Engeland niet alleen negatieve emoties hoort te onderdrukken, maar ook enthousiasme.

Daar ging ik, een als antropoloog opgeleide Nederlandse journalist van eind dertig met als voornaamste ervaring een aantal jaren in het Midden-Oosten als correspondent: *Kuifje bij de Bankiers*.

I

De City als Dorp

Bij de elektrische auto had het goed gewerkt om me niet vooraf uitgebreid in te lezen, maar vast te houden aan beginnersvragen. Het dwong insiders de boel begrijpelijk uit te leggen en ik dacht: Dat doen we weer.

Nu nog een beginnersvraag. Ik vroeg iedereen in Amsterdam en daarna in Londen wat zij zouden willen weten over de financiële wereld. Veel mensen bleken kwaad, maar eigenlijk kon niemand goed uitleggen waarover, laat staan dat ze wisten wat er rond het faillissement van de Amerikaanse bank Lehman Brothers in 2008 precies was gebeurd. ‘Als je mij straks uitlegt hoe die wereld werkt,’ zeiden ze, ‘ben ik je dankbaar. Al ben ik zo’n technisch verhaal twee dagen later waarschijnlijk weer vergeten.’

‘Oké,’ zei ik dan, ‘welke vraag houdt je zo bezig dat je het antwoord wél zou onthouden?’ Dit waren moeizame gesprekken omdat velen eerst hun verontwaardiging kwijt moesten. Het is toch ongelofelijk dat wij die figuren moesten redden, zeiden ze, maar dat niemand zijn bonussen hoefde terug te betalen? Kijk om je heen hoe bij de bezuinigingen de kwetsbaarste groepen in de samenleving worden gepakt. Intussen geven bankiers zichzelf weer waanzinnige bonussen, zelfs bij banken die alleen nog bestaan dankzij onze staatssteun.

‘En dus vraag jij je af...’ probeerde ik het gesprek terug te leiden, waarop de meesten iets zeiden in de trant van: Hoe kunnen die mensen met zichzelf leven?

Dat leek een mooie beginnersvraag aan insiders – iets subtieler geformuleerd misschien.

Zodra mijn verhuizing naar Londen was afgerond, pakte ik mijn adresboek en benaderde vol goede moed iedereen van wie ik wist dat ze iemand in de City kenden: ‘Wil jij jouw kennis, vriend, familielid, geliefde vragen of die een interview wil geven?’

Zoiets duurt natuurlijk even, dus had ik tijd om mijn nieuwe stad te verkennen. Onbewust ik had Londen ingedeeld in de categorie Berlijn en Parijs: de hoofdstad van een groot Europees land. Maar Londen is groter dan Berlijn en Parijs *samen* en Londenaren vergelijken zichzelf duidelijk liever met New Yorkers. Er is zelfs één bijnaam voor beide steden: NyLon.

Ik ging wandelen en merkte direct dat ‘de City’ geen goede term meer is. In de financiële sector in Londen werken tussen de 250 000 en 350 000 mensen. Dat zijn een heleboel banen, en die zijn op meer dan één plek gaan samenklonteren. Je hebt de chique en ingetogen buurt Mayfair in het westen van de stad bij Piccadilly Circus. Dan is er de ‘Square Mile’, ofwel de historische ‘City’ rondom metrostation Bank, met iconen als St. Paul’s Cathedral, de Engelse Centrale Bank en het schitterende voormalige beursgebouw. Meer de stad uit richting City Airport ligt Canary Wharf, een voormalige haven, waar steeds meer banken en financiële dienstverleners hun torenhoge hoofdkwartier neerzetten. Het is privéterrein met glimmende nieuwbouw en aangeharkte plantsoenen, een gigantisch winkelcentrum en overall camera’s. De eigenaar bepaalt wie er mag filmen, fotograferen of demonstreren.

De antwoorden van financiële insiders die ik via via had benaderd lieten op zich wachten, en toen ik me al enigszins zorgen begon te maken, maakte ik op een borrel van iemand die ik nog kende uit Jeruzalem kennis met ‘Sid’. Hij was eind dertig, lang en breedgeschouderd, de zoon van immigranten. Na een carrière als hande-

laar bij grote banken was hij met collega's net een eigen *brokerage firm* ofwel beursmakelaardij begonnen: een bedrijf dat op commissiebasis voor klanten aan- of verkopen doet op de beurs. De City voor buitenstaanders begrijpelijk maken vond hij 'hard nodig', zei hij hartelijk. Waarom kwam ik niet een dagje meelopen? Ik kon hem alleen niet herkenbaar opvoeren. 'Klanten zouden niet begrijpen dat wij met de pers praten.'

Daar stond ik in alle vroegte op Sids kantoor in het historische hart van de City. Hij had al verteld dat er in de financiële wereld een scherpe scheidslijn loopt tussen mensen wier werkritme wordt gedictieerd door de beurs, ofwel 'de markten', en de rest. Wie 'in de markten' zit begint zeer vroeg, luncht aan het computerscherm en loopt in de late namiddag of vroege avond het gebouw weer uit. De rest begint minder vroeg en zit niet vast aan een scherm, maar gaat wel tot laat door. Als je in de markten werkt, kan je de kinderen 's avonds zien; de rest ziet ze 's ochtends.

'Ga even iets voor jezelf doen,' zei Sid. 'Ik maak mijn *note to investors* af. Die moet voor halfacht de deur uit.' Hij liep naar zijn bureau, een manshoge stellage van computerschermen vol nieuwsbalken, grafieken en marktdata. Overal telefoons en tv's met financieel nieuws, en om hem heen collega's die de hele dag door dingen zouden roepen als: 'Heb je dat gezien? Goud op 1670!'

Sid rondde zijn note af en ik begon de adrenaline te voelen, als voor een cruciale voetbalwedstrijd van Oranje. Hij vertelde dat zijn note analyses en beleggingsadvies bevatte voor zijn klanten: pensioenfondsen, verzekeraars en professionele beleggers van andermans geld. Die krijgen dagelijks zeker driehonderd van zulke e-mails, schatte hij. 'In het gunstigste geval lezen ze een paar alinea's van je.' Hij concentreerde zich niet op specifieke aandelen, maar ging voor de helicopterview. De rest van de dag verzond hij commentaar en, bij nieuwe ontwikkelingen, updates van zijn note.

Als een sportcommentator met 'de beurs' als wedstrijd? Hij

fronste. ‘Behalve dat ik voor de coaches en spelers in het veld schrijf, niet voor het publiek op de tribune.’

Onder zijn klanten zaten ook handelaren bij grote banken. De meesten van ons hebben zelf bij zulke banken gewerkt, zei hij. ‘We weten hoe eenzaam het kan zijn. Je hebt je niche, zeg de auto-industrie. Misschien heb je één collega, plus een junior als hulpje. Dat is alles. Onze research is een klankbord voor zulke handelaren. We verspreiden brokjes inzicht waarmee ze indruk kunnen maken op hun baas.’

De beurzen gingen open en een halfuur lang was iedereen superdruk. Een vrouw die als *broker* op de beurs kopers zocht voor wat haar klanten wilden verkopen, en omgekeerd, hield haar ene oog op het scherm en het andere op *The Sun*, de tabloid sensatiekrant. ‘Wat is het verschil tussen een broker en zijn klant?’ vroeg ze toen ze me zag. ‘De broker zegt pas *Fuck you* nádat-ie de hoorn erop heeft gelegd.’

Ik noteerde het keurig en belandde bij een man die met zijn vingertoppen tegen zijn slapen naar vier schermen vol grafieken zat te staren, soms zo ver naar voren leunend dat hij er met zijn neus tegenaan zat. Hij deed ‘technische analyse’. Versimpeld: hij zocht naar trends in het koersverloop van bepaalde aandelen, en gaf op basis daarvan beleggingsadvies aan klanten.

Al op de middelbare school was hij gefascineerd geweest door de beurs, maar hij had snel ontdekt dat hij als eenvoudige puber nooit toegang zou krijgen tot *sophisticated* beleggingsadvies van figuren als Sid. Evenmin begreep hij veel van economie. Toen ontdekte hij technische analyse. Data over koersen zijn openbaar, net als boeken over financiële statistiek. Hij deed het al flink wat jaren, en zei dat zijn vak verrassend vaak neerkwam op intuïtie: het onbewust herkennen van patronen.

‘Jij daar,’ riep Sid naar iemand, op de toon van een man die iemand speelt op diens ondergeschikte positie wijst: ‘Praat eens met onze Nederlandse gast.’

Hij was eind twintig en legde grijnzend uit dat *sales guys* zoals hij mazzelaars zijn. Zij hoeven pas om halfzes op, en mensen zoals Sid om vijf uur. De broker van zonet duwde me een papiertje in de hand: ‘Ernstig in de war, maar ongevaarlijk – meestal.’ Grinnikend maakte de sales guy er een prop van en gooide die naar haar hoofd. ‘Handelsvloerhumor.’

Hij bracht analyses van Sid, de technisch analist en andere collega’s onder de aandacht van zijn klanten. Als een soort filter, omdat hij wist welke klant naar de psychologie van de beurzen keek en technische analyses wilde, en wie ‘fundamenteel’ dacht en juist alles wilde weten over de waarde van een bedrijf. ‘Mijn klantenlijst,’ zei hij, wijzend naar zijn scherm. ‘De meesten volgden me toen ik voor deze firma ging werken. Ze doen zaken met een persoon, niet alleen met het bedrijf waar die persoon toevallig werkt.’

Ik vroeg hoe de zaken gingen en schrok van zijn reactie. ‘Soms vraag ik me echt af waarom ik dit doe. De werktijden zijn verschrikkelijk en de inkomsten niet best.’ Hij werkte op freelancebasis, en de vaste kosten waren hoog: abonnementen op financiële data, computers met drie, vier of vijf schermen, lunchen met klanten, ’s avonds klanten mee uit nemen, de lunch betalen voor het hele bedrijf omdat je weer te laat bent, ergonomische stoelen... ‘Voor deze baan moet je een dikke huid hebben of belachelijk optimistisch zijn. Anders stort je in of raak je aan de drank.’

De beurzen in Londen en de rest van Europa sloten, en ik kon even bijkomen. Dit was nu een – kleine – ‘handelsvloer’. Wat hier plaatsvond oogde exact en ondubbelzinnig – al die cijfers op schermen –, maar ook virtueel en onwerkelijk, als een computerspel zonder gevolgen.

Iedereen rondde het digitale papierwerk af en we togen naar de kroeg. Was dit een goede dag geweest? Voor de technisch analist niet: een aantal koersen had zich anders gedragen dan hij had voorspeld. ‘Morgen is er weer een dag.’ Ook Sid keek sip. Hij had die ochtend een ‘interventie’ voorspeld door de Zwitserse Centrale

Bank. De Zwitsers hadden even later inderdaad ingegrepen, alleen was door een misverstand Sids note nooit verzonden. ‘Anders hadden klanten gezien dat mijn analyse klopte en had ik gescoord. Als ze mijn note hadden gelezen, tenminste.’

*

De dag met Sid was de beste introductie tot de City die ik me had kunnen wensen, maar ook een toevalstreffer. Op mijn via via verzoeken om een interview kwam geen antwoord, of een beleefd en gedecideerd: ‘Nee, liever niet.’ Keer op keer. Hoe ik ook aandrong, slijmde of smeekte.

Ik sprak nog eens af met Sid, en toen kwam de aap uit de mouw: in de financiële wereld heerst een zwijgplicht, of beter: een *code of silence*. Sid en zijn maten waren eigen baas, maar wie als medewerker bij een bank of financiële instelling praat met de pers riskeert zijn baan, een schadeclaim, en de reputatie van iemand die de code schendt. Kom dan nog maar eens aan de slag. In afvloeiingsregelingen is expliciet opgenomen dat je niets over je ervaringen in de City naar buiten mag brengen.

Even dacht ik: Daar gaat je ‘leercurve’ met financiële insiders, maar dat was te snel gedacht. Intimidatie werkt zelden voor honderd procent en zelfs in het Irak van Saddam Hussein kon je als correspondent mensen aan het praten krijgen – mits die zich veilig voelden.

Ik bleef verzoeken sturen, nu vergezeld van garanties en beloften: Niemand zal weten dat wij elkaar gesproken hebben. Ik ben de enige met toegang tot deze mailbox en je precieze functie, bank of instelling zal nooit naar buiten komen, net zomin als je nationaliteit of etnische achtergrond.

Een nieuwe reeks afwijzingen volgde, totdat een salesmanager bij een leverancier van datamanagementservices rond fusies & overnames opeens ‘ja’ zei. Daarna een financieel advocaat, de ma-

De City als Dorp

nager van een *primary research*-firma, een analist bij een *private equity boutique*, een bankier in fusies & overnames en een bankier die *corporate finance* deed.

We spraken incognito af, bij hen thuis of op een plek waar de kans op collega's of oud-collega's miniem was. Het liefst neem ik interviews op, maar daar werden ze bloednerveus van, dus alles moest met aantekeningen. Mede daarom wilde ik dat ze de tekst vooraf lazen: klopte die wel? Zij wilden dat ook, en mijn zorg dat ze kritische uitspraken zouden schrappen bleek ongegrond. Het waren bijna altijd zinnnetjes die mij onschuldig hadden geleken: 'Dat "prachtige uitzicht vanaf de negende verdieping" graag weghalen, anders weet iedereen binnen mijn wereldje meteen over wie het gaat.' Of: 'Niet erbij zetten dat ik 's morgens begin met een kop thee. Ik ben de enige op mijn handelsvloer die dat doet!' Sommige mensen leken zich voor hun angst te schamen en vroegen me verwijzingen naar hun zenuwen te verwijderen – een code of silence over de code of silence.

Zodra ik tien uitgewerkte interviews had, plaatste ik ze op www.guardiannews.com/jlbankingblog, vergezeld van de oproep aan insiders om in ruil voor anonimiteit te vertellen wat er in die glazen torens van ze allemaal gebeurt. 'Democratie lijkt steeds meer een systeem waarin kiezers bepalen welke politicus gaat uitvoeren wat de financiële sector dicteert,' probeerde ik extra te prikkelen. 'Wie zijn jullie?'

Toen gebeurde het. Ik had een e-mailadres aangemaakt en binnen een paar uur begon die inbox vol te lopen. De eerste tien geïnterviewden waren mannen geweest, nu stroomden ook vrouwen toe, vaak met banen waarvan ik het bestaan niet had vermoed: een *bond pricer*, die de waarde bepaalde van obligaties die zo weinig worden verhandeld dat er geen marktprijs voor is; een *insurance broker*, die rederijen die hun boten moeten verzekeren koppelde

aan beleggers die zulke polissen willen verkopen; een *business investment advisor*, die banken hielp bij de invoering van technologie en nieuwe regels; een fondsenwerver bij een 'sharia-conforme' investeringsmaatschappij, die investeerders verbond aan veelbelovende ondernemers.

Met een hoofd Marketing van een grote bank dronk ik in een non-descripte koffietent bij St. Paul's Cathedral een kop groene thee. Ze was eind dertig, sprak met een *upper middle class*-accent en maakte duidelijk graag sarcastische grappen.

'Er zijn drie reacties als mensen horen waar ik werk,' zei ze. 'Teleurstelling: "Ik dacht dat je iets interessants deed." Anderen verklaren me *persona non grata*, of behandelen me voortaan als pinautomaat, die alles voor ze betaalt.'

Ze vertelde over 'uitputtende hoeveelheden drank' die je geacht wordt in te nemen op de vele avondjes uit met klanten of collega's, en over de moeite die sommige mannen hebben met een vrouw die meer verdient dan zij. Daar moesten we allebei om lachen, wat een goed moment leek voor de vraag hoeveel zij dan verdiende. 'Dat is heel gek,' zei ze, opeens bijna blozend, 'maar ik vind het ongemakkelijk dat hardop te zeggen.' Ze pakte een servetje en schreef: '£ 110 000.*'

Plus bonus? Ze knikte. Meestal de helft van haar salaris, plus 20 procent in opties. 'In goede jaren het dubbele. In slechte jaren nul.'

Er viel een korte stilte, waarna ze benadrukte dat zij net als veel collega's aan goede doelen gaf, wel 10 procent van haar bonus. 'En we organiseren benefieten. Dat weet de buitenwereld niet, maar intern heeft iedereen het erover: Wat heb jij gegeven? Hoeveel heeft jouw benefiet opgeleverd?' Je kan wel zeggen dat we verwend zijn, gaf ze toe. 'Vrienden van mij werken als assistent in het onderwijs. Voor twaalfduizend pond per jaar.'

* Een pond is ongeveer 1 euro 20.

De City als Dorp

Ze vertelde dat haar studie niets met de financiële wereld te maken had gehad. Waarom dan de City?

Haar glimlach hield het midden tussen stoer en ongemakkelijk: 'Ik voed in mijn eentje een kind op. Dan moet je een baan hebben die in zekere zin dubbel betaalt.'

Het hoofd Marketing leek niet enorm bezorgd over de code of silence, en daarin was ze echt een uitzondering. Boven vrijwel elk gesprek hing een wolk van angst en stress. Dan keek iemand me opeens recht in de ogen, perste zijn of haar gezicht in een opgewekte plooi en fluisterde: 'We staan nu op en lopen vrolijk kijkend deze zaak uit. Nu.' Op zo'n moment was er een collega binnengekomen, die kennelijk hetzelfde koffietentje gebruikte voor clandestiene ontmoetingen, bijvoorbeeld met een headhunter.

Minstens de helft haakte na het eerste e-mailcontact af, meestal door niet terug te mailen. Meer dan eens kwam iemand niet opdagen, of zegde per sms af – soms als ik al klaarzat in de koffiezaak, opschrijfboekje op schoot. Een aantal mensen trok zich ná het interview terug, bijvoorbeeld twee vrouwen die los van elkaar wilden praten over racisme, homofobie en seksuele intimidatie bij beursmakelaardijen. 'Het spijt me heel erg,' mailde de ene, 'maar nu ik zwart op wit teruglees wat ik heb gezegd, ben ik bang dat publicatie neerkomt op het schrijven van mijn eigen ontslagbrief.'

Vrouwen bleken in de regel zenuwachtiger dan mannen, en als ik dat ter sprake bracht, reageerden sommige vrouwen dat zij nu eenmaal meer oog hebben voor risico's. 'Wat heb ik er een hekel aan als ik "typisch vrouwelijk gedrag" vertoon,' verzuchtte een van hen. Een aantal mannen zei: 'Mijn vrouw verklaart me voor gek dat ik dit doe.'

'Jij hebt geen idee hoe raar dit voor mij is,' sprak een vrouw van de afdeling waar anderen zo bang voor waren: PR & Communicatie. 'Als ik nog voor de bank werkte, zouden we hier niet zitten.'

Het was zo'n vieze, regenachtige dag waarop ik vaak heimwee naar Nederland krijg, en we hadden dicht bij haar huis ergens in Londen afgesproken. Ze was midden dertig en had er ongeveer tien jaar op zitten bij een aantal toonaangevende banken.

Hoe kwam haar afdeling erachter dat iemand met een journalist had gepraat? Er zijn speciale bureaus die de media voor je bijhouden, legde ze uit. 'Soms tippen mensen binnen de bank je, zo van: Kijk dit eens.'

Betrachte bankiers worden verhoord en dan gestraft of ontslagen, vervolgde ze bijna schouderophalend. 'Ze moeten snappen dat journalisten nooit te vertrouwen zijn, ook al lijken ze nog zo aardig.' Tevreden stelde ze vast dat althans bij haar bank 'zoveel mensen waren gestraft dat ongeautoriseerd contact met de pers nauwelijks meer voorkwam'.

Ze beschreef de voorwaarden bij 'geautoriseerd contact': PR zit als getuige en scheidsrechter bij het interview. Vooraf zijn de onderwerpen afgesproken, en als de journalist daarvan afwijkt grijpt PR in: 'Leuk geprobeerd, maar daar gaat hij geen antwoord op geven.' Of beter: 'Hij kan daar niks over zeggen, maar ik kan straks proberen iets voor je te regelen met iemand anders.' Achteraf mag PR de citaten 'reinigen', wat minder sinister is dan het klinkt, benadrukte ze. 'Het gaat om dingen die verkeerd geïnterpreteerd kunnen worden. Reputatie is nu eenmaal heel belangrijk voor een bank.'

Ze vroeg of ik ooit overwogen had zelf mijn geluk in de financiële sector te beproeven, en ik antwoordde ontwijkend dat inderdaad nogal wat journalisten overstappen. Ze knikte: 'De salarissen liggen veel hoger, dat zal wel de reden zijn.' Hoewel... Misschien was er nog een reden. Ze lachte. 'Journalisten hebben vaak geen idee hoe akelig het toe kan gaan bij een bank. Geregeld kwam ik er op de gang eentje tegen die was overgestapt. De eerste zes maanden hebben ze zo'n *shell-shocked* blik van: *What the fuck?* Tja, toen ze nog journalist waren deden de bankiers juist zo aardig tegen ze.'

We grinnikten en ik zei dat ik hierom nooit interviews 'via PR'

doe. Dit zou ze nooit hebben verteld als hier een collega als getuige en scheidsrechter bij had gezeten, toch? Waarom schond ze nu zelf de regel die ze jarenlang aan anderen had opgelegd?

Ze dacht even na en zei toen dat ze wilde bijdragen aan een beter geïnformeerd debat: ‘En misschien ook omdat ik een carrière lang mijn mening heb ingeslikt... Vanbinnen schreeuwde ik het soms uit: Ja! Dat is precies de vraag die je nu moet stellen.’ Maar dan greep ik in en stuurde het interview naar een onderwerp dat goed was voor de bank... Misschien is dit ook een biecht, zoals een goed katholiek betaamt.’

*

Hoe diep de angst bij mensen zat, bleek moeilijk over te brengen aan buitenstaanders – bijvoorbeeld aan de wetenschappers, journalisten en documentairemakers die, toen de blog een beetje begon te lopen, informeerden of zij ook eens konden praten met de geïnterviewden. Als ik zo’n verzoek doorstuurde, zeiden mensen: ‘Sorry, één keer mijn baan riskeren is genoeg.’

Zo werkt de code of silence als een enorme filter op het beeld dat buitenstaanders van de City en de financiële sector krijgen. Wat een verschil met de wereld van de elektrische auto, waar insiders hadden staan te trappelen en ik zelf kon kiezen wie ik ging interviewen. In de City was ik grotendeels aangewezen op wie uit eigen beweging naar voren kwam, maar zeker in het begin werkte dat best. Want velen gaven zich juist op om de buitenwereld iets te leren. En meer nog: om misverstanden en stereotypes over de City te bestrijden.

Bijvoorbeeld dat de financiële wereld uitermate complex is. Ja, zeiden mensen, wat de wis- en natuurkundebollebozen ofwel *quants* doen, is heel ingewikkeld. Maar de rest...

De financiële wereld heeft een boel jargon, zei iemand die tot voor kort als *dealmaker* bij een grote bank fusies & overnames be-

geleidde. ‘En dan bedoel ik: een boel. Dat moet je je eigen maken. Maar je hoeft niet briljant te zijn, je moet slim genoeg zijn.’ Hij was begin dertig, afkomstig uit Oost-Azië, en sprak met de beleefde onverstoorbare die veel alumni van Amerikaanse elite-universiteiten zich eigen maken. Bij een feitelijke onjuistheid mijnerzijds zei hij: ‘Actually, no...’, tegen een onjuiste bewering ging hij in met: ‘I think I’d challenge the premise in what you just said.’

Een carrière in de City beschreef hij als ‘voor een deel duursport’, en dat waren velen met hem eens. Het hoofd Marketing dat liever niet hardop zei hoeveel ze verdiende, benadrukte dat velen er gewoon in rollen: ‘Soms moet je interne opleidingen volgen om technische dingen te snappen. Bij mijn eerste sollicitatie wist ik niet eens het verschil tussen aandelen en obligaties. Wat je nodig hebt in de City is geloof in jezelf.’

Wij zijn echt niet allemaal raketgeleerden, zeiden mensen, en miljonairs zijn we al helemaal niet. Een *interdealer broker* die al jaren op een handelsvloer werkte sprak namens velen toen hij zei: ‘De treurige waarheid is dat misschien 5 procent in de City echt geld verdient. De rest krijgt meer dan mensen met eenzelfde opleidingsniveau elders, maar werkt ook meer. Hoe dat gaat: ik zit aan mijn bureau en kijk naar mijn baas. Hij heeft miljoenen op de bank, een paar auto’s en een eigen vliegtuig, een hotel aan de Middellandse Zee. Mijn baas is niet slimmer dan ik. Waarom hij wel en ik niet? Dus ik teken weer een jaar bij, wachtend op de klapper. Zo gaat het. Die 95 procent weet dat slechts een kleine groep het grote geld pakt. Dagelijks word je geconfronteerd met die figuren, van dichtbij. Je gaat denken: Dat kan ik ook.’

‘Het is een doodnormale kantooromgeving bij ons,’ zei een interne boekhouder van eind twintig bij een grote bank. ‘Totaal niet overbetaald – wij niet althans. In een andere branche zou ik misschien 10 procent minder verdienen. Hooguit.’

Toen ze afstudeerde, was haar geadviseerd bij een bank te begin-

nen; als accountant kon je daarna overal aan de slag. Dat was vóór de crisis. Al een tijd zocht ze naar werk buiten de sector. Laatst kwam er een baan langs waarvoor ze volgens haar *job coach* het perfecte cv had. Ze was niet eens uitgenodigd voor een gesprek. Het bedrijf wilde geen accountant van een bank, had haar job coach achterhaald. Die zou niet in de cultuur passen. ‘Ze hadden me nooit ontmoet,’ zei ze bitter. ‘Pure vooroordelen.’

Op datingsites liet ze tegenwoordig weg waar ze werkte. ‘Anders maak je gewoon geen kans.’

Elk interview hielp me van een klein of groter cliché over de financiële wereld af, en intussen leerde ik bij – dat de sector veel groter is dan ‘de’ banken, en wat een diepe kloof er gaapt tussen ‘zaken-’ en ‘consumentenbankiers’.

Een jonge *restructurer* die bedrijven in financiële problemen zo probeerde te saneren dat ze niet failliet gingen – en de leningen van zijn bank alsnog zouden afbetalen –, bleef er maar op hameren hoezeer zijn werk verschilde van het ‘zakenbankieren’. Daar had hij korte tijd gewerkt, op een handelsvloer. Het was niks voor hem: ‘Binnen restructuringteams heb je echte kameraadschap. En geen dikdoenerij. Niet zoals bij de zakenbanken, waar je als junior niets hebt in te brengen. Bij ons luidt het motto: “Niemand is groter dan het team, en iedereen komt aan de beurt om koffie te halen.”’

‘Handelaren en dealmakers bij zakenbanken vinden project-financiering saai,’ gnuifde de vrouw met wie ik kort voor de kerst in een restaurant aan de Thames kon afspreken. ‘Zij zitten in een glazen gebouw in hun telefoons te schreeuwen, starend naar cijfers op een scherm. Ik kom in heel Europa, Rusland, Azië, Saudi-Arabië – in mijn eentje. Voor de opening van een zonnepanelenpark, een olieraffinaderij. Wie heeft hier de saaie baan?’

Het was ijskoud die dag en de City was onherkenbaar: even nergens beheerst gehaaste mannen en vrouwen in pak, en overal warm aangeklede toeristen. Ze was eind twintig, *working class*, en

had een exacte academische achtergrond. Terwijl de ober een groot bord wentelteefjes met aardbeien bracht, legde ze uit hoe het werkt in 'projectfinanciering'. Een overheid wil een school laten bouwen, of een brug, elektriciteitscentrale of vliegveld. Allerlei bedrijven komen dan samen in consortia, want niemand heeft alle expertise in huis; een bouwbedrijf weet hoe je een tolbrug neerzet, maar niet hoe je 'm exploiteert, wat weer een ander vak is dan onderhoud of financiering. De overheid schrijft een *tender* uit waarop de consortia bieden, het winnende consortium voert het project uit.

Veel mensen in de City werken aan een stukje van een 'deal', zei ze tussen twee wentelteefjes door, en geven dat door aan iemand die weer een stukje doet. 'Ik doe een heel project en als ik door het land rij, denk ik: Die tolweg is van mij, daar staat mijn school, mijn politiebureau.'

Ooit had ze stage gelopen op de handelsvloer van een zakenbank: transacties van handelaren verwerken. 'De hele dag werd er tegen me geschreeuwd, vaak over dingen die zij zelf fout hadden gedaan. Een goede handelaar moet assertief zijn en snel reageren. Dat gaat hun houding tegenover andere mensen beïnvloeden. Staan ze in de kantine weer te schreeuwen tegen de mevrouw van de broodjes.'

Haar inkomen lag rond de 100 000 pond. 'Zwaar overbetaald,' vond ze. Maar ze ging zich niet lopen schamen. 'Ik betaal het volle pond aan belasting.' Met haar aanleg voor wiskunde kon ze bij een zakenbank veel meer verdienen. Ze piekerde er niet over. 'Zakenbanken verdienen geld met geld; ze speculeren. Dat schept een sfeer die mij niet aanstaat. Het is erg prettig om dat soort figuren niet tegen te komen, zelfs niet in de lift.'

Niets menselijks bleek de financiële wereld vreemd, en de antropoloog in mij bloeide op. Met alle ongeschreven regels, taboes en interne hiërarchieën is de City net een dorp, of een stam.

Insiders gebruiken de codes om elkaar te plaatsen, en dat was

te leren. Een financieel advocaat van eind dertig keek tijdens onze lunch in een duur restaurant nabij Exchange Square om zich heen en zei: ‘Hoofdzakelijk advocaten. Ik zie nergens “trofee”-echtgenotes of -vriendinnen, van die overdreven duur geklede vrouwen. Ik zie mannen die hun jasje aanhouden. Als je gaat eten met een klant, zul je als advocaat nooit als eerste je jasje uitdoen; hoe dan ook houden we graag het uniform intact. Ik zie ingetogen dassen – ook dat hoort bij advocaten. Dit restaurant is erg goed, maar niet uitbundig, volgens mij noemde *The Sunday Times* het interieur vorige week “saai”. Saai is goed, voor advocaten. Wij verkopen betrouwbaarheid, soliditeit, behoedzaamheid.’

Wie in de City eenmalige projecten of deals doet, loopt er zo succesvol mogelijk bij, legde de advocaat uit. ‘Als je beursgangen begeleidt, kom je voorrijden in de duurste auto die er bestaat. De ondernemer moet denken: Die bankier heeft vast al meer bedrijven naar de beurs gebracht, hoe komt-ie anders aan die wagen?’ Het belangrijkste aan een beursgang is dat-ie slaagt, niet of de bankier 1,2 of 1,3 procent provisie bedingt. Heel anders zijn langetermijnrelaties, waar je facturen stuurt. Dan laat je dat peperdure horloge juist thuis. ‘Wij rekenen stevige tarieven,’ zei de financieel advocaat. ‘Die rijkdom willen we onze klanten niet inwrijven. Anders gaan ze denken: Betaal ik niet te veel?’

Op eenzelfde manier leerde ik dassen, schoenen, horloges en ringen decoderen, zoals ik me ook snel aanwende om ‘Goldman’ of ‘Goldmans’ te zeggen in plaats van Goldman Sachs, ‘SocGen’ (*sok-dzjèn*) voor de Franse bank Société Générale en ‘Deutsche’, dus zonder ‘Bank’. Het bedrijfsleven buiten de financiële sector ging ik ‘de echte economie’ noemen, en een baan een ‘rol’. Bijna ongemerkt begon ik in plaats van salaris plus bonus *total comp* te zeggen, en ik dacht niet meer aan Tolkien als iemand bloedserieus verklaarde: ‘Ik werk in *the Magic Circle*’ – zo heten in de City de vijf dominante advocatenkantoren.

Nul bonus is een *doughnut*, de *red-eye* een nachtvlucht, *broker's ear* het vermogen om vijf gesprekken tegelijk te volgen, en het *fat finger syndrome* de nachtmerrie van iedere handelaar: het gaat zo snel op de beurs dat je geen pop-upvenstertjes op je scherm kunt hebben met 'Weet u zeker dat u 500 000 aandelen British Airways wilt kopen?'. Een *fat finger* is het fatale moment dat je een nulletje te veel intypt en dat als een gek moet proberen recht te zetten.

Het is helemaal niet zo'n moeilijke taal, *Financialese*, en na een tijdje kon ik zelfs moppen vertellen. Wat zou een bankier bij Goldman doen als-ie 5 miljoen dollar had? – Vragen waar de rest is gebleven. Of: Wat is een econoom? – Iemand die het oneens is met een andere econoom. Overigens zijn er drie soorten economen: zij die kunnen tellen en zij die dat niet kunnen. Economen hebben zeven van de laatste drie crises goed voorspeld, dus de economische wetenschap is niet waardeloos. De helft is zelfs nuttig – jammer dat economen het er nooit over eens kunnen worden welke helft.

Eigenlijk was er tijdens deze verkenning van de City maar één probleemje, en daar was ik al tijdens het allereerste interview tegenaan gelopen.

Het was een bloedhete zomeravond en op zijn voorstel hadden we afgesproken in een restaurant aan Covent Garden. Overal zag je afgepeigerde toeristen in felgekleurde outfits en obers die duidelijk al een dag lang bestellingen bij ze hadden opgenomen.

Hij was een grote, joviale twintiger die al een paar jaar werkte als salesmanager bij een leverancier van datamanagementservices rond fusies & overnames. Ik vroeg of ik kon vermelden wat hij ging eten. Als voorafje nam hij foie gras, gevolgd door een hamburger met patat en als toetje een dubbele macchiato met cognac. We dronken er een witte wijn bij, die hij uitzocht.

Het voorgerecht kwam, ik sloeg mijn opschriftboekje open en vroeg wat een salesmanager bij een leverancier van datamanagementservices rond fusies & overnames eigenlijk doet.

De City als Dorp

Hij nam een hap ganzenlever en legde uit dat als een bedrijf te koop staat, bankiers, accountants, consultants en advocaten door de boeken gaan om de waarde te bepalen. Dat kan zes maanden tot een jaar duren, want vaak zijn de archieven niet goed op orde en is een deel geheim, papieren documenten in een kluis. Zijn bedrijf bracht dat materiaal op orde en zette het op één schijfje, zodat de specialisten aan het werk konden. ‘Zo’n cd-rom is versleuteld,’ zei hij, ‘maar toch: je wilt die niet kwijtraken.’

Ik vroeg naar het grootste taboe bij zijn werk, en zonder aarzelen zei hij: ‘Vertrouwelijkheid schenden. Laatst hoorde ik in een bar iemand praten over een deal, hardop en in detail. Als ik iets had gedaan met die informatie, was die gast *fucked*. Daarom heb je codenamen voor deals. Stripfiguren, Griekse goden of anagrammen, waarbij je de letters door elkaar husselt. Vier potentiële kopers kun je vernoemen naar de Daltons in *Lucky Luke*. Ik stel me graag voor hoe die dure en drukke bankiers daarover vergaderen.’

Hij zag mijn grijns en moest zelf ook lachen, maar toen vroeg ik naar de crash van 2008. Hij keek me aan en haalde zijn schouders op: ‘Eh... weet ik veel. Wat zou ik daarover moeten weten? Ik zit in fusies & overnames.’

Dat was het probleempje.