

Bankcommissies in Spanje: Goed opletten!

Toen ik achttien jaar geleden uit Nederland vertrok om mij in Spanje te vestigen, had ik mijn bedenkingen over de Nederlandse banken. Ik meende dat die Nederlandse banken door middel van weinig transparante communicatie en voorwaarden allerlei commissies in rekening brachten die mij buiten proportie leken. Ik was tevens van mening dat die banken hun geld maar moesten verdienen met het verschil tussen debet- en creditrente en liefst zo weinig mogelijk.

Die mening heb ik na vestiging in Spanje grondig moeten bijstellen onder het motto “alles is relatief” want wie meende of meent dat Nederlandse banken hoge commissies in rekening brachten, had toen of zou vandaag eens een rekening moeten openen bij een Spaanse bank.

Ik had vóór mijn definitieve vestiging in Spanje, tijdens een stage in Madrid in 1987 ooit een bankrekening geopend bij de Banco Bilbao Vizcaya (toen nog BBV, thans na de fusie met Argentaria BBVA). Er stond op die rekening ongeveer 20.000 ptas die ik na terugkeer naar Nederland niet mee had genomen. Aangezien ik geen bankafschriften kreeg toegestuurd en er nog geen electronic banking bestond, had ik geen zicht op wat er gebeurde met die rekening.

Het moet 1992 zijn geweest toen ik weer terugkeerde naar Madrid en tijd had om bij het kantoor van de BBV op bezoek te gaan teneinde te informeren naar mijn bankrekening en het saldo dat

zich daarop zou moeten bevinden. Ik had mij van tevoren al blij gemaakt met de vermeende toename van dat saldo vanwege de rente over al die jaren.

Wie schetst echter mijn verbazing toen ik tot de ontdekking kwam dat die rekening niet meer bestond en het saldo was verdwenen. Met de nodige moeite heb ik toen kunnen uitvinden dat het saldo al vrij snel was opgesoupeerd aan commissies om de rekening aan te houden en toen dat op was had de bank eenzijdig de rekening opgeheven?!?!



Na deze ervaring in 1992 ging ik onze vaderlandse banken abrupt als een stuk betrouwbaarder zien. Het was een goede les die mij deed zien hoe relatief de dingen in het leven zijn.

Er is veel veranderd sinds 1992. Volgens mij zijn sindsdien de Nederlandse banken minder netjes geworden en de Spaanse banken een beetje netter. Kortom het lijkt erop dat door

de intensivering van de samenwerking binnen de Europese Unie, we meer en meer convergeren naar een middelpunt.

Ik kan mij nog herinneren dat ergens midden jaren negentig, een Nederlandse bank aankondigde een commissie te zullen gaan heffen voor het aanhouden van een bankrekening. Na twee dagen werd dat stopgezet om dat de bank inmiddels 40.000 cliënten had verloren. Nadien zijn die commissies er wel gekomen.

De campagne van de Nederlandse banken eind jaren negentig, in mijn geval de Postbank, om hun klanten aandelen World Online aan te smeren, staat mij ook nog helder voor de geest. Ik belde toen nog met regelmaat met de Postbank in Nederland en moest dan eerst op mijn kosten een minutenlange verkooppraat aanhoren over dit waardeloze bedrijf alvorens ik mijn ding kon doen. Een schande!!

Met die World Online-aansmeeractie waren voor mij de Nederlandse banken voorgoed van hun geloof gevallen. Mijn negatieve ervaringen met Spaanse banken konden daar niets aan veranderen.

Ondanks de vermeende convergentie tussen Europese banken bestaan er op dit moment anno 2010 nog grote verschillen tussen Nederlandse en Spaanse banken, ten voordele van de Nederlandse banken. In vergelijking met de Nederlandse banken zijn en blijven de Spaanse banken peperduur.

Ik baseer me daarbij op een van de vele rapporten die met regelmaat verschijnen van met name de Europese Commissie waarin vergelijkende studies staan met betrekking tot die provisies en commissies van de diverse Europese banken.

In dit geval betreft dat het rapport uit 2009 van Van Dijk Management Consultants in partnership with Centre for European Policy Studies, genaamd "Data collection for prices of current accounts provided to consumers."

Uit dit rapport blijkt dat de banken die meeste commissies en provisies in rekening brengen de Italiaanse banken zijn direct gevolgd door de Spaanse banken. Ik moedig iedereen aan om dat rapport eens door te lezen. Het is te lezen op het internet. Hierin kunt U waarnemen dat gemiddeld de commissies van Spaanse banken vijf keer zo hoog liggen als die van de Nederlandse banken.

Wat kunt U tegen die hoge commissies doen? Mijn antwoord luidt daarop: het nodige.

In de eerste plaats is het goed U op de hoogte te stellen van de toepasselijke wetgeving zoals bijvoorbeeld de EU-verordening 2560/2001 die bepaalt dat tot € 50.000,- er voor intra-EU betalingen

geen hogere commissie berekend mag worden dan voor interne betalingen. Dat betekent onder andere dat indien een betaling vanuit Nederland ontvangen wordt, de ontvangende Spaanse bank daarvoor geen commissie mag berekenen. Dat gebeurt wel als U niet oplet.

In de tweede plaats moet U (toepassing van) gunstige condities bedingen bij de bank waar U bankiert. Daar moet U de tijd voor nemen. De Spaanse banken hebben allemaal min of meer dezelfde politiek. Het gaat er daarom niet direct om bij welke bank U bankiert maar hoe goed U de directeur van het bankkantoor kent waar U bankiert en uiteraard hoe "belangrijk" U als cliënt gevonden wordt.

Deze directeur heeft de bevoegdheid om commissies en provisies voor van alles en nog wat te schrappen. Ik had er aanvankelijk veel moeite mee omdat vanuit mijn optiek iedereen gelijk behandeld moet worden. Bovendien zijn met name de kleine spaarders en gepensioneerden, de sigaar.

Anderzijds heb ik me er enigszins bij neergelegd dat je in dit land op basis van een persoonlijke relatie zaken doet, of juist geen zaken doet. Ik had op een goed moment de keuze, na jarenlang veel betaald te hebben, om geen commissies meer te betalen of commissies te blijven betalen. De keuze zal U niet verbazen.

Jan Willem de Haan, Barcelona december 2010.

Jan Willem de Haan is advocaat in Nederland en Spanje en woont en werkt sinds 1992 in Barcelona. Samen met zijn compagnon Boris Mulder runt hij de twee vestigingen (gevestigd in Barcelona en Valencia) van hun advocatenkantoor De Haan & Mulder.



www.dehaanmulder.com

(De PDF met het genoemde rapport is op de website van Costa Brava Magazine te downloaden)