

Schijngeld

Nederland kan zich met recht beroemen op de bakermat te zijn van schijngeld. Het metaal waaruit muntgeld bestaat had vroeger een waarde die nagenoeg overeen overeenkwam met de verhandelingswaarde van de munt. Toen banken papiergeld uit gingen geven konden zij in de beginfase aangeven dat tegenover het geldpapier een gelijke waarde in goud voorhanden was. De klant had in principe het recht om het papiergeld in goud om te wisselen. Na enige tijd gingen banken meer papiergeld uitgeven dan er goud voorradig was. Zolang niet alle klanten hun papiergeld tegen goud willen omruilen hoeft dat geen problemen op te leveren. Het verschil tussen de waarde van het uitgegeven papiergeld en de waarde van het voorhanden goud is in feite schijngeld. In plaats van goud kunnen ook andere producten als tegenwaarde voor papiergeld gekozen worden en in plaats van papiergeld kan de klant ook genoeg nemen met een tegoedbon.

Op deze wijze ontstaat een hele markt van schijngeld welke sterk afhankelijk is van het vertrouwen tussen de uitgever van het schijngeld en zijn klanten. Er zijn hele instituten ontstaan die deze handel ondersteunen. Voor zover de tegenwaarde de uitgegeven waarde niet overdekt betreft het hier in feite echte windhandel. Dit komt tot uiting wanneer het vertrouwen in de handel daalt en meer en meer klanten de tegenwaarde terug gaan vragen. Het blijkt dan meestal dat de tegenwaarde minder is dan bij de uitgifte van de tegoedbon. Het omgekeerde kan ook gebeuren. De tegenwaarde kan hoger uitvallen dan de oorspronkelijke aankoop koste. De uitgevers van de tegoedbonnen trachten hun potentiële klanten over te halen door een vergoeding te geven voor het mogelijke risico dat deze klant loopt. Op die wijze blijft de handel in aandelen in stand.

Het gevaar voor de klanten ligt in het feit dat hij de tegenwaarde van de tegoedbon niet met voldoende zekerheid in kan schatten. Soms helpt een goede beschrijving van het product dat als tegenwaarde dient. Zodra dat product complex wordt zal het moeilijk worden om de tegenwaarde goed in te schatten. Bovendien kan de tegenwaarde in de loop van de tijd veranderen. De situatie kan voor de klanten gevaarlijk worden wanneer de uitgevers de producten met opzet ingewikkelder maken en de klanten lokken met hogere beloningen voor de te nemen risico's. De situatie wordt pas echt gevaarlijk wanneer gerenommeerde financiële instituten als tussenhandelaren optreden en de klanten nog minder zicht krijgen op de complexe producten en op de risico's die zij nemen.

Niet alleen de klanten lopen risico's. Vaak staan de producten die als tegenwaarde fungeren voor complete bedrijven met al hun verworvenheden en hun personeel. Verliezen de klanten hun vertrouwen in de aanbieding, dan kan het hele bedrijf ten onder gaan. Zodra de negatieve effecten een massale en internationale omvang krijgen kunnen zelfs hele economieën ten onder gaan.

Zonder de tussenkomst van grote financiële instellingen zal de situatie niet snel uit de hand lopen. De diversiteit van de als tegenwaarde aangeboden producten staat er borg voor dat de klanten gemiddeld winst boeken door hun vertrouwen in de aanbieders te stellen. De bundeling door de tussenhandel vergroot de kracht van verkeerde handelingen

echter dusdanig dat daardoor grote ongelukken kunnen ontstaan. Het uitbreken van een kredietcrisis is dan het eerste gevolg. Het stokken van geldstromen en het omvallen van bedrijven laat de kredietcrisis omslaan in een economische crisis. Het is een verdiende straf voor degenen die hun geloof en hun doel vestigen in windhandel. Het is onverdiend voor de slachtoffers die geen invloed hebben op deze gebeurtenissen. Zij zullen ervoor moeten zorgen dat de windhandelaren hun onderneming moeten stopzetten zodat schijngeld in echte waarde omgezet wordt. Doen zij dit niet dan verdienen zij het om slachtlammeren te zijn.