



koffer kunnen doen, of eruit kunnen halen. Een enkele klant heeft er moeite mee, zegt een medewerker van DNK: onder de grond, achter twee dikke kluisdeuren, en dan ook nog eens in zo'n klein hokje gaan zitten, niet iedereen voelt zich daar prettig bij.

Zowel DNK als AmsterdamGold komen voort uit bedrijven die edelmetalen verkopen. Zij liepen tegen het probleem aan dat potentiële klanten steeds moeilijker aan kluisjes konden komen. 'Hoe kun je goud verkopen als mensen het niet kunnen opslaan?' zegt Van Drogenbroek. 'Je kunt moeilijk verwachten dat ze het onder hun matras leggen, of in de tuin begraven.' Noodgedwongen zijn ze zelf kluisruimte gaan aanbieden: AmsterdamGold op één locatie, gespecialiseerd in edelmetalen, DNK met algemene kluisjes en met de ambitie om over een paar jaar in alle grote steden te zitten.

Niemand weet wat er precies in de kluisen ligt: hoeveel cash, goud, sieraden liggen er achter slot en grendel? Of zijn het vooral familiefoto's? Van Hecke denkt dat het al snel om honderden miljoenen euro's aan vermogen gaat. 'Er is vroeger veel goud gekocht, zeker na de Tweede Wereldoorlog.'

Vroeger waren bankiers er nog wel eens bij als klanten flinke hoeveelheden cash in de kluis 'propten', laten oud-bankiers weten. Michiel Werkman (58) bijvoorbeeld, die er ook bij was toen een kluis op last van justitie werd opengeboord. 'Er lag alleen nog een briefje in waarop stond "Te laat".' Een andere oud-bankier, die anoniem wil blijven, herinnert zich dat er uit een open-

geboorde kluis twee kalasjnikovs kwamen. Huidige kluisaanbieders zeggen dat zij er alles aan doen om dat soort praktijken te voorkomen.

Verborgen

Wie vermogen in een kluis heeft, moet op zoek naar een alternatief als de bank het filiaal sluit. 'Een tijdje geleden ging een bankfiliaal dicht in de bollenstreek, een regio waar veel geld zit. Toen werd ik opgebeld door iemand die daar een gigantisch bedrag had liggen en dat bij ons wilde onderbrengen. Daarna belde er nog iemand, en zo belden er vier mensen op één dag. Dat is dan maar één filiaal hè.'

Omdat de inhoud van de kluis onbekend is, kan deze ook voor erfgenamen een verrassing zijn. Die hoeft niet altijd positief te zijn, blijkt uit een uitspraak van financieel klachteninstituut Kifid. Vader had 150.000 euro cash in de kluis liggen, dacht de zoon van een overledene zeker te weten. Na de dood van de vader bleek de kluis leeg. Nalagigheid van de bank, vond de zoon, die in het ongelijk werd gesteld door het Kifid.

Een belangrijke vraag is ook: weet de fiscus van het vermogen? Goud moet, net als ander vermogen, worden opgegeven bij de Belastingdienst. Wie meer dan 25.000 euro bezit, moet daarover belasting betalen. Ook wie meer dan 522 euro aan contant geld in huis of in de kluis heeft, moet dat aangeven. Wie dat niet doet, ontduikt belasting. Het kan verleidelijk zijn om goud of cash geld over het hoofd te zien: een stukje goud van ruim 1.000 euro is slechts zo groot als een

simkaart. Een staaf zo groot als een smartphone, is een modaal jaarsalaris waard. 'Wij weten niet wat er in de kluisjes ligt, maar je kunt op je klompen aanvoelen dat er ook veel contant geld in wordt bewaard,' zegt Meijer. 'Zolang mensen dat opgeven bij de Belastingdienst, is er niets aan de hand.'

Maar of dat gebeurt, is onbekend. Cash geld in een kluis levert geen rente op, maar wie de Belastingdienst in het ongewisse laat, bespaart al snel een veelvoud van die rente aan ontdoken belasting.

Openheid

Van Hecke vindt het vreemd dat banken nog kluisjes aanbieden, gezien de kans dat klanten er zwart geld of gestolen spullen in bewaren. Als een van de weinige aanbieders weet hij exact wat er in zijn kluisen zit. Al het goud en zilver dat bij AmsterdamGold ligt, gaat door de handen van zijn medewerkers en de hoeveelheden worden regelmatig gecontroleerd door een accountant. 'Ik vind het niet goed als je niet weet wat er in je kluisencomplex ligt. Dat zijn meer toestanden die je op de Kaaimaneilanden zag. Het is apart dat banken boven de grond zo sterk zijn gereguleerd, maar dat zij geen idee hebben van wat er in hun kelder gebeurt.'

Alle kluisaanbieders benadrukken dat het de verantwoordelijkheid van de klant is om waardevolle bezittingen op te geven aan de Belastingdienst. Wel wil Van Drogenbroek van DNK graag dat zijn sector onder toezicht komt van De Nederlandsche Bank.

De vraag naar kluisjes neemt af – de tijd dat mensen coupons knipten, is voorbij en steeds meer bankzaken verlopen digitaal, wat de behoefte aan een veilige plaats voor papieren vermindert. 'Maar dat betekent niet dat de situatie in alle woonwijken verbetert,' zegt Van Drogenbroek, verwijzend naar het aantal inbraken. In 2015 waren er op duizend inwoners vijf woninginbraken. 'Vorig jaar was er een inbraakgolf in Laren. Dan krijg je meer aanvragen in Hilversum.'

Door specialisatie, schaalgrootte – DNK heeft meer kluisjes op één locatie dan een bank – en hogere prijzen (vaak 150 tot 200 euro per jaar) hopen de nieuwe aanbieders toch geld te verdienen in deze krimpmarkt. En er is nog een trend die de vraag stut: de vergrijzing. 'Oudere mensen nemen niet al hun waardevolle spullen mee naar het verzorgingshuis. Je legt je familiejuwelen daar niet op het nachtkastje.'

'Toen justitie de kluis openmaakte, lag er een briefje in: te laat'