

DNB MAGAZINE

Een uitgave van de Nederlandsche Bank
april 2005



Vertrouwen versoepelt (economische) samenwerking

Langer werken moet, maar is het ook haalbaar?

Nederlander betaalt nog het meest contant



DNB *magazine* is een uitgave van De Nederlandsche Bank NV. Het is een productie van de Afdeling Communicatie en verschijnt zes keer per jaar.

Redactie-adres

DNB *magazine*
Postbus 98, 1000 AB Amsterdam
Westeinde 1, 1017 ZN Amsterdam
Telefoon 020-5245781/1910
Fax 020-5242228
E-mail (redactie): magazine@dnb.nl
Internet: www.dnb.nl

Hoofdreductie

Loek van Daalen (a.i.)

Eindreductie

Joyce Albers, Gitte van 't Hof
Aan dit nummer werkten mee
Mathijs Bouman, Margot Brautigam,
Jacqueline van Breugel, Marlies
Dijkstra, Bernard de Groes, Frans van
der Heijden, Marijke Hoogendoorn,
Nicole Jonker, Paul Jurriëns,
Kees Klaasse, Maarten van Rooij,
Alexander Strengers, Rutger Vahl,
Erica Verdegaal, Benno van der Zaag
en Reisboekhandel A la carte,
Amsterdam.

Fotografie/illustraties

Rob Meulemans, ANP, Anjo Kan
(coverfoto), Wam van den Akker
(microkrediet).

Vormgeving en druk

Fd-Reproductie

Abonnementen

Een abonnement op DNB
magazine is gratis en uitsluitend
schriftelijk of per mail aan te
vragen. Adreswijzigingen en opzeg-
gingen eveneens schriftelijk opge-
ven.

Abonnementenadministratie

DNB *magazine*
Antwoordnummer 2670
1000 PA Amsterdam
E-mail (abonnement):
aanvraagmagazine@dnb.nl

Artikelen uit DNB *magazine* mogen
niet zonder toestemming van de
redactie worden overgenomen.

4 Alles draait om vertrouwen

DNB'er benadrukt het belang van vertrouwen in economisch verkeer

8 Kleine lening biedt kansen voor arme vrouwen

Microkrediet effectief middel bij armoedebestrijding

12 Langer werken moet, maar is het ook haalbaar?

Studie signaleert barrières en biedt oplossingen

15 Even chippen zo gepiept?

Nederlander betaalt nog het meest contant

20 Daadkracht als rode draad

Scheidend DNB'er schrijft boek over de succesfactoren van
Hollands Gouden Glorie

24 Handreiking over de grens

DNB helpt landen te werken aan een solide banksector die voldoet aan
internationale eisen

28 Vies, stuk of vals

De sortering, verwerking en vernietiging van eurobiljetten



Verder

3	Redactioneel
11	Va Banque: Bizar onderzoek
18	Banktueel
31	U heeft een vraag?
33	Kunstpodium: Expositie Lisa Oppenheim
34	Seminars
35	Informatie

Verleden, heden en toekomst

Er is alle reden voor optimisme. Nederland scoort immers een mooie achtste plaats. Nee, niet bij een willekeurig sportief wereldkampioenschap, maar op de mondiale Triple T-ranglijst (talent, technologie en tolerantie). Daarop wordt aangegeven of landen innovatief zijn, of ze in staat zijn talent aan te trekken en of ze openstaan voor buitenstaanders; kortom de mate waarin landen creatief zijn. De hitlijst is samengesteld door de Amerikaanse hoogleraar Richard Florida. Menselijke creativiteit is de motor van de economische groei in onze post-industriële samenleving, liet hij optekenen in Het Financieele Dagblad.

De denkbeelden van Florida sluiten wonderwel aan bij wat Marius van Nieuwkerk schrijft in zijn boek *Hollands Gouden Glorie*, waaraan elders in dit nummer van DNB Magazine aandacht wordt geschonken (zie pagina 20). Naast andere klassieke nationale erfgoederen die Nederland tot economische en financiële grootmacht maakten, roemt hij vooral onze drive om zaken aan te pakken en een strenge 'schouw'. Eigenschappen die we van oudsher bezitten en niet zomaar kwijt zullen raken.

In het boek van Van Nieuwkerk wordt ook stilgestaan bij een toespraak van de voormalige Duitse president Johannes Rau, waarin deze wel vijftig keer het woord vertrouwen gebruikte. Door gebrek aan vertrouwen en trots komt een economie moeizaam op toeren. En een economie heeft vertrouwen nodig om te floreren, stelt ook Robert Mosch in zijn dissertatie die in dit blad wordt besproken.

De redactie



Alles draait om vertrouwen

DNB'er benadrukt het belang van vertrouwen in economisch verkeer

Vertrouwen speelt een niet te onderschatten rol in de economie. Dit blijkt uit het proefschrift van Robert Mosch over de economische effecten daarvan. Mosch toont aan dat landen waar de burgers veel vertrouwen hebben meer handel drijven. Ook ons roemruchte poldermodel stoelt geheel op het vertrouwen tussen overheid en sociale partners. Mosch werkt sinds enige tijd bij de Nederlandsche Bank, een organisatie die hij omschrijft als 'één grote vertrouwens-genererende machine'.

Rutger Vahl

Begin jaren tachtig vochten vakbonden en regeringen in heel West-Europa een verbeterd strijd uit. Het was crisistijd. Hoge werkloosheid, recessie en een dure sociale zekerheid maakten harde ingrepen onvermijdelijk. Maar waar het conflict in ons omringende landen leidde tot massademonstraties en stakingen, kozen politici en vakbondsleiders in Nederland voor overleg. Volgens DNB'er Robert Mosch was dit poldermodel, zoals het structurele overleg later ging heten, alleen mogelijk omdat alle partijen een groot vertrouwen in elkaar hadden. 'Door dit vertrouwen konden de sociaaleconomische problemen van die tijd in overleg constructief worden aangepakt. Dat is zonder meer gunstig geweest voor onze economie.'

Vorig jaar promoveerde Mosch op een onderzoek naar de economische effecten van vertrouwen. Het hele economische verkeer is doordrenkt van vertrouwen, blijkt uit zijn proefschrift. Zonder enige bedenking brengen we duizenden euro's naar de bank. En via internet bestellen we producten bij bedrijven waar we nog nooit contact mee hebben gehad. Ook het werk van de Nederlandsche Bank heeft alles met vertrouwen te maken. Door te waken over de financiële stabiliteit zorgt DNB ervoor dat consumenten vertrouwen blijven houden in het financiële stelsel.

'Economisten hebben lange tijd geen oog gehad voor de rol van vertrouwen', stelt Mosch. 'Dat komt doordat de klassieke economische theorie ervan uit gaat dat de mens rationeel en egoïstisch handelt.'

De landen waar burgers veel vertrouwen hebben, drijven meer handel

Irrationale factoren als vertrouwen, integriteit en rechtvaardigheid, passen niet in die theorie. Toch handelen we vaak irrationeel. Zo willen veel mensen geen zaken doen met personen die zij onsympathiek vinden, ook al lopen ze hierdoor inkomsten mis. Niet bepaald rationeel gedrag...'

Kerk en sportclub

In het economische verkeer heerst veel onzekerheid. Wie in Taiwan duizend computers bestelt, weet niet of er ook precies duizend computers in Nederland zullen aankomen en of de zending op tijd arriveert. In een contract zijn daarover afspraken te maken, maar absolute zekerheid bestaat niet. 'Geen contract houdt rekening met een tsunami', illustreert Mosch. De oplossing voor deze onzekerheid is vertrouwen. Door vertrouwen te hebben, accepteren we dat besluiten van anderen onze persoonlijke welvaart beïnvloeden. Zowel positief als negatief: van vertrouwen kun je beter worden, maar ook slechter.

Wat bepaalt hoeveel vertrouwen we hebben in de samenleving en elkaar? Om daar achter te komen, maakte Mosch gebruik van enquêtes van de Europese Unie. De EU peilt geregeld hoeveel vertrouwen burgers hebben in de economie, de toekomst en elkaar. Op basis van dit bronnenmateriaal trekt Mosch opmerkelijke conclusies. Hij stelt dat mensen die lid zijn van een vereniging of club meer vertrouwen hebben dan mensen die nergens lid van zijn. Dit geldt vooral voor wie kerkelijk actief is, bij een sportclub zit of lid is van een culturele vereniging. Mosch: 'Vreemd genoeg zie je bij mensen die actief lid zijn van een politieke partij, milieuvereniging of vakbond het tegenovergestelde. Zij hebben juist minder vertrouwen in de medemens. Die bevinding heeft mij

Balkenende als begeleider

In de eerste twee jaar van zijn promotieonderzoek werd Robert Mosch begeleid door niemand minder dan Jan Peter Balkenende. Hij was toen nog geen premier, maar Tweede Kamerlid en bijzonder hoogleraar christelijk sociaal denken aan de Vrije Universiteit. 'Het was Balkenende die mij interesseerde voor het onderwerp vertrouwen', licht Mosch de rol van zijn toenmalige promotor toe. 'Balkenende had daar een boek over geschreven en wees mij op het economische belang van het sociale kapitaal in een maatschappij. Tot het sociale kapitaal behoren onder meer de normen en waarden die mensen gemeenschappelijk hebben en waardoor ze op elkaar durven te vertrouwen.'

Om de paar maanden zocht Mosch zijn promotor op om zijn nieuwste bevindingen te delen. Na twee jaar werd Balkenende plotseling geroepen tot het ambt van minister-president en moest hij terugtreden als promotiebegeleider. Gelukkig had Mosch in Frank den Butter, hoogleraar algemene economie aan de VU, een tweede promotor. Is Balkenende nog naar de promotie van Mosch gekomen? 'Helaas niet. Hij lag toen net in het ziekenhuis voor zijn voet.'

'Ik zie DNB als één grote vertrouwensgenererende machine'

verbaasd. Een mogelijke verklaring is dat deze groepen vooral voor hun eigen belangen opkomen. Binnen de partij of bond is veel vertrouwen. Maar mensen van een andere partij worden gezien als tegenstanders, of op zijn minst als personen die een ander belang hebben.'

Ontwikkelingslanden

Als er vertrouwen is, zijn mensen meer geneigd tot samenwerken. Het ligt zodoende voor de hand dat vertrouwen op microniveau tot meer welvaart leidt. Maar volgens Mosch kun je dit niet zomaar stellen. 'Dit verband treedt eigenlijk alleen op in ontwikkelingslanden met een zwakke rechtsstaat. Als mensen hun gelijk niet kunnen halen via de rechter, blijft er niets over dan te vertrouwen op elkaar. Hoe meer vertrouwen er is in dergelijke ontwikkelingslanden, hoe beter de economie presteert. Maar in Westerse landen, met een volwassen rechtsstaat, vertaalt

vertrouwen zich veel minder in welvaart. Vertrouwen blijkt wel gerelateerd aan welzijn. Hoe meer vertrouwen er is, hoe gelukkiger mensen lijken te zijn.'

Toch heeft vertrouwen tussen mensen ook in Westerse landen wel degelijk macro-economische effecten. Zo blijken landen waar burgers veel vertrouwen hebben meer handel te drijven. 'Goede voorbeelden zijn Nederland en de Scandinavische landen. Die im- en exporteren veel meer dan Zuid-Europese zoals Portugal, waar mensen minder vertrouwen hebben in buitenlanders', aldus Mosch. Een ander voorbeeld van het verband tussen vertrouwen op micro- en macroniveau is het Nederlandse poldermodel. Werkgevers, vakbondsbestuurders en politici hadden veel contact met elkaar in formele en informele netwerken. Hierdoor ontstond onderling vertrouwen, waardoor er afspraken konden worden gemaakt over de aanpak van economische problemen. Het gevolg was dat de Nederlandse

economie werd hervormd zonder dat dit leidde tot ontwrichting van de samenleving, zoals in Duitsland, waar regering en vakbonden elkaar niet vertrouwden en het vaak hard tegen hard ging.

Poldermodel

Met lede ogen moest de promovendus aanzien hoe het door hem gewaardeerde poldermodel vorig jaar bijna werd opgeblazen. Het kabinet stelde zich hard op tijdens het Voorjaarsoverleg en voor het eerst sinds lange tijd kwamen er weer honderdduizenden mensen op de been. Saillant detail is dat juist het kabinet-Balkenende het poldermodel in de ijskast zette. Waarom saillant? Omdat het niemand minder dan Jan Peter Balkenende was die Robert Mosch in de eerste twee jaar van zijn onderzoek begeleidde. 'Hij was toen nog geen premier', licht Mosch toe, 'maar Kamerlid voor het CDA en hoogleraar aan de Vrije Universiteit.' Over de rol van de latere minister-president bij zijn proefschrift zegt hij: 'Het was Balkenende die mij wees op de rol van vertrouwen in de economie.' (zie kader).

Het proefschrift van Mosch maakt duidelijk dat vertrouwen een samenleving iets oplevert, maar ook iets kost. Vertrouwen, zo stelt de promovendus, moet actief onderhouden worden. 'Een samenleving dient vertrouwen te onderhouden door te zorgen voor een goede rechtsstaat, heldere wetten en een betrouwbare politiek. Maar ook door te investeren in gedeelde normen en waarden. Zo worden de onderlinge relaties versterkt, wat het vertrouwen ten goede komt.' Hij vindt het dan ook een goede zaak dat de contacten tussen vakbeweging en kabinet enigszins hersteld lijken. Men is in elk geval weer *on speaking terms*. Mosch: 'Ik ben ervan



Robert Mosch: 'Hoe meer vertrouwen er is, hoe gelukkiger mensen lijken te zijn.'

Vertrouwen op een bekend gezicht

Vertrouwen is niet alleen een onderwerp dat economen interesseert, maar ook psychologen en biologen. De Canadese psychologe Lisa DeBruine stelt dat we sneller iemand vertrouwen die qua gezicht op ons lijkt. DeBruine bedacht een spel waarbij proefpersonen geld moesten delen met een ander persoon. Van hun onbekende tegenspeler zagen zij alleen een foto van het gelaat. De proefpersonen wisten niet dat deze foto soms een computerbewerking was van hun eigen gezicht. Het bleek dat spelers veel vrijgeviger waren als zij een bewerkte foto van zichzelf zagen. Vertoonde de foto van hun tegenspeler geen enkele gelijkenis met hun eigen gezicht, dan handelden proefpersonen egoïstischer. Volgens de Canadese wetenschapper toont haar onderzoek aan dat het biologisch bepaald is om vertrouwen te hebben in familieleden. Die lijken uiterlijk immers het meest op ons. Lisa DeBruine deed dit onderzoek aan de McMaster University in Hamilton, Canada. Meer informatie over dit onderwerp vindt u op de volgende website: <http://abdn.ac.uk/~psy411/debruine/>.

overtuigd dat de Nederlandse economie beter af is met een poldermodel dan met een conflictmodel.'

Conservatieve bank

Robert Mosch is na zijn promotie aan de slag gegaan bij de Nederlandsche Bank. Een logische stap, zo lijkt het. Bij DNB draait immers ook alles om vertrouwen. Mosch beaamt dit. 'Ik zie DNB als één grote vertrouwensgenererende machine. DNB houdt toezicht op banken, verzekeraars en pensioenfondsen en zorgt voor een soepel betalingsverkeer. In Europees verband zet DNB zich in voor de stabiliteit van prijzen. Op deze manier waarborgt DNB de financiële stabiliteit, waardoor consumenten vertrouwen houden in het financiële systeem.'

Mosch werkt bij de afdeling Toezichtstrategie aan het project 'Goed toezicht'. Dit project wil in beeld brengen hoe het financiële toezicht in Nederland verbeterd kan worden. 'Dat is nodig omdat de wereld verandert', licht Mosch toe. 'In de financiële sector zijn banken, ver-

zekeraars en pensioenfondsen gefuseerd tot grote conglomeraten die internationaal opereren. Maar je ziet ook dat de instelling van burgers verandert. Mensen eisen, meer dan vroeger, dat bedrijven verantwoording afleggen.'

In deze veranderende wereld zou DNB financiële instellingen met problemen sneller aan de schandpaal moeten nagelen, vinden sommigen. Een goed idee? Mosch betwijfelt dit: 'Als het publiek steeds hoort dat er iets mis is bij een bepaalde bank of verzekeraar, is het maar de vraag of dit het vertrouwen in de financiële sector ten goede komt. Mijn onderzoek maakt duidelijk dat je op vertrouwen uiterst zuinig moet zijn. DNB krijgt wel eens het verwijt een conservatieve centrale bank te zijn. Ik denk dat de centrale bank deze kwalificatie juist moet koesteren.' •

'Geen contract houdt rekening met een tsunami'



Kleine lening biedt kansen voor arme vrouwen

Microkrediet effectief middel bij armoedebestrijding

Met een lening van 500 euro kan een groep arme Ethiopische boerinnen investeren in het verbouwen van groenten. Met zo'n klein bedrag, een zogenaamd microkrediet, kunnen zij meer inkomen genereren en hun bestaan verbeteren. Microfinanciering voor arme mensen in de Derde Wereld is effectief en hard nodig. Daarom is 2005 door de Verenigde Naties uitgeroepen tot het Jaar van het Microkrediet.

Marijke Hoogendoorn

Meer dan een miljard mensen leven onder de armoedegrens. Voor mensen die moeten rondkomen van minder dan een dollar per dag zijn banken onbereikbaar. Letterlijk en figuurlijk. Waar zij wonen – in dorpen op het platteland of in de stedelijke krottenwijken in ontwikkelingslanden – is geen bankkantoor te bekennen. Bovendien hebben de armsten helemaal niets dat als onderpand kan dienen voor een lening bij een commerciële bank. Ze zijn eigenlijk 'unbankable'. Om geld te lenen, zijn ze aangewezen op informele *moneylenders* die vaak woekerrentes rekenen. Vandaar hun bijnaam: *loan sharks*.

Organisaties voor microfinanciering kunnen uitkomst bieden. Microfinanciering levert duurzame spaar- en kredietdiensten aan arme mensen. Het gaat om kredieten van 50 tot 1.000 dollar voor groepen leners. De groepsleden staan samen garant voor de terugbetaling. Zolang één van hen achterloopt met terugbetalen, krijgt niemand een nieuwe lening. De inzameling van terugbetalingen regelt de groep zelf. Vaak zit er ook een vorm van verplicht sparen bij. Met kleine, hanteerbare porties wordt de lening afgelost op wekelijkse of tweewekelijkse groepsbijeenkomsten.

Nigisti Gebregziabner (50 jaar) woont in Tigray, een arme en droge regio in Ethiopië. Samen met vijf andere vrouwen is ze acht jaar geleden begonnen met een lening van 100 euro. Ze kochten daarvan schapen en hebben de lening afbetaald met de verkoop van de lammetjes. Met een nieuwe lening van 500 euro is een motorpomp gekocht en land gehuurd in de buurt van een rivier. Met de pomp kunnen ze het land irrigeren en groenten verbouwen. De groenten verkopen ze op de wekelijkse markt.

Nigisti's kredietgroep draait nog steeds met dezelfde vrouwen waarmee de groep is gestart. Iedere maand reist een van hen naar het kantoor voor de maandelijkse aflossing.

In Tigray was in 1994 nog tachtig procent van de inwoners afhankelijk van voedselhulp. Dat waren vooral alleenstaande vrouwen met kinderen, omdat veel mannen in de oorlog zijn gesneuveld. In deze arme plattelandsgregio werkt DECSI, een microfinancieringsorganisatie die met steun van de federale overheid van Tigray en ook van Novib is opgezet. Atakli Kiros, algemeen manager van DECSI vertelt: 'We kunnen niet accepteren dat arme mensen bij ons meer rente zouden moeten betalen dan rijke mensen bij de commerciële bank. Wij proberen de operationele kosten zo laag mogelijk te houden. We hebben 800 man personeel in dienst en slechts één auto. Onze kredietagenten rijden op motoren. De gevraagde rente varieert effectief van 9 tot 15 procent op jaarbasis, afhankelijk van het ingeschatte risico.' Dat is laag, in vergelijking met andere microfinancieringsorganisaties: rentes van 20 tot 30 procent zijn heel gewoon. Het kleinschalig verstrekken van kleine kredieten is zeer arbeidsintensief en brengt hoge kosten met zich mee.

Baby onder de toonbank

Kredietgroepen bieden ook vrouwen in de stedelijke krottenwijken nieuwe kansen. Zo heeft de Filippijnse Azucera Violon haar eigen buurtwinkeltje kunnen uitbreiden. Zij is op haar zeventiende van het platteland vertrokken naar een familielid in de hoofdstad Manilla. Daar kreeg ze een baantje als babysitter en

werkte vervolgens in een kiosk met bloemen en sigaretten. Inmiddels is Azucera (40) getrouwd met een man uit haar geboortedorp en heeft ze vier kinderen.

Buurvrouwen vroegen Azucera lid te worden van hun kredietgroep. Met haar eerste lening van 43 euro kon ze de voorraad van haar kleine winkeltje uitbreiden. Intussen heeft ze zeven leningcycli doorlopen. Nu heeft ze een nieuw krediet van 285 euro. Het aanbod van haar winkel is vergroot – ze verkoopt nu ook drank en elektrische apparatuur – en de omzet en verdiensten zijn gestegen van ruim drie naar bijna tien euro per dag. De man van Azucera werkt mee in de winkel. De kleinste van vier maanden slaapt onder de toonbank.

In Nederland ondersteunen veel instellingen microfinanciering. Hiermee behoort Nederland internationaal tot de voorlopers. Nederlandse ontwikkelingsorganisaties en banken hebben samen meer dan 200 miljoen euro geleend aan microfinancieringsinstellingen in ontwikkelingslanden. Hulporganisaties als Cordaid, Icco, Hivos en Novib krijgen een groot deel van hun geld van de overheid; banken als Triodos Bank en Oikocrediet trekken geld van particulieren aan. Ook commerciële banken als ABN Amro, ING en Rabo worden steeds actiever op het gebied van microkrediet.

Triodos Bank is pionier in duurzaam bankieren en al meer dan tien jaar actief met het financieren van microfinancierings-



Een vrouwengroep uit Ethiopië verzamelt zich voor de wekelijkse afbetaling.

Wereldwijd zijn steeds meer instellingen en organisaties de laatste tien jaar meer gaan doen met microfinanciering voor de armen. Eind 2002 voorzagen meer dan 2.500 microfinancieringsorganisaties ruim 67 miljoen klanten wereldwijd van diensten. Bij elkaar hebben ze zo'n tien miljard euro aan krediet uitstaan. Tweederde van de klanten leeft van minder dan een dollar per dag. De meeste klanten zijn vrouw (tachtig procent) en wonen in Azië (negentig procent). De terugbetaalratio's van gemiddeld 95 procent zijn opmerkelijk hoog.

organisaties. Triodos Bank beheert drie fondsen die samen hebben geïnvesteerd in ruim vijftig organisaties in 25 landen. Een voorbeeld is Aceda Bank in Cambodja, een van de armste landen ter wereld. Aceda begon in 1993 als niet-gouvernementele organisatie. Later is besloten die om te vormen naar een commerciële bank.

Aceda Bank richt zich vooral op de lagere inkomensgroepen van de Cambodjaanse bevolking. De bank beschikt over een groot netwerk van kantoren door het hele land. Hierdoor krijgen ook

veel mensen op het platteland, waar de grootste armoede heerst, de mogelijkheid om toegang te krijgen tot financiële diensten. Het merendeel van de klanten zijn eenmansbedrijfjes die veelal door vrouwen gerund worden. Eind 2004 heeft Acleda ruim 122.000 klanten (waarvan 64 procent vrouwen) en heeft ze een leningenportefeuille van 66 miljoen dollar. Als eerste Cambodjaanse bank heeft Acleda Bank in december 2004 een rating ontvangen van internationaal kredietbeoordeelaar *Moody's*.

Jaar van het Microkrediet

2005 is door de Verenigde Naties uitgeroepen tot het internationale Jaar van het Microkrediet. De VN hopen en verwachten dat regeringen, bedrijven, banken en andere organisaties samen een grote sprong voorwaarts zullen maken op het gebied van microfinanciering. De VN sluiten daarbij aan op één van de millenniumdoelstellingen op ontwikkelingsgebied: halvering van de wereldwijde armoede voor 2015.

Voor dit VN-jaar is een groep van adviseurs in het leven geroepen. In deze zevenkoppige denktank zitten onder meer prinses Máxima, Marilou van Golstein Brouwers van Triodos Bank en Diederik Laman Trip, oud-voorzitter van ING. Deze

groep zal zich een jaar lang inspannen om aandacht voor microfinanciering te genereren. Prinses Máxima was eind februari op een vierdaags werkbezoek in Oeganda en Kenia. Daar heeft zij gesproken met kleine ondernemers die met hulp van microkrediet een eigen klein bedrijf hebben opgezet. Voorts heeft ze bezoeken gebracht aan microfinancieringsorganisaties.

Het is niet de taak van DNB om microkredieten aan armen te verlenen. Wel draagt DNB tijdens dit speciale VN-jaar bij aan de bevordering van microfinanciering via haar eigen (inter)nationale netwerk en publicaties.

Tot nog toe hebben wereldwijd 67 miljoen mensen toegang tot microkrediet. Zij vormen naar schatting minder dan tien procent van de mensen die hierbij gebaat zouden zijn. Microkrediet betekent niet geven, maar lenen. Het maakt arme mensen minder afhankelijk van giften en biedt ze een kans hun bestaan te verbeteren. Het doel van dit VN-jaar: 100 miljoen mensen deze kans geven. •

Met dank aan Carolien de Koning (Triodos Bank), Resi Janssen (Novib) en Jacob Winter (Cordaid), die projectbeschrijvingen, informatiepakketten en foto's ter beschikking stelden voor dit artikel.



Foto: ANP

Prinses Máxima spreekt vrouwelijke ondernemers uit Oeganda/Kenia op een vierdaags werkbezoek namens de VN.

Bizar onderzoek

Sinds 1991 reikt het humoristische wetenschapsblad *Annals of Improbable Research* jaarlijks de Ig-Nobelprijs uit (Ig Nobel is een verbastering van het Engelse woord *ignoble*, dat 'eerloos of 'onwaardig' betekent, red.). De prijs is bestemd voor wetenschappers die 'de wereld eerst aan het lachen, en dan aan het denken hebben gebracht'. Zo ging de 'Ig' voor Medicijnen vorig jaar naar wetenschappers die het effect van countrymuziek op zelfmoord onderzochten. Die voor Psychologie kregen de onderzoekers die aantoonde dat mensen die zich ergens op concentreren andere zaken vaak over het hoofd zien – bijvoorbeeld een vrouw in een gorillapak. Een jaar eerder werd de 'Ig' voor Natuurkunde gewonnen door de auteurs van het artikel met de fascinerende titel: *'An analysis of the forces required to drag sheep over various surfaces.'*

Economen komen er bij deze alternatieve Nobelprijs nogal bekaaid vanaf. Als er een prijs voor Economie wordt uitgereikt gaat die bijvoorbeeld naar de topmannen van Enron (in 2003) of naar beursfraudeur Nick Leeson (1995), maar zelden naar echte economen. Dat is jammer, want juist in de economische wetenschap is de grens tussen het briljante en het bizarre vaag. Zo zou de prijs postuum kunnen worden uitgereikt aan de negentiende-eeuwse econoom-filosoof Stanley Jevons voor zijn artikel uit 1878 over de relatie tussen zonnevlekken en economische conjunctuur. Statistische analyse bewees volgens Jevons dat de periodieke activiteit van de zon een belangrijke oorzaak was van het op- en neergaan van de economie. Een tijdgenoot maakte hem er op attent dat een statistisch verband geen bewijs is van causaliteit, en 'bewees' in een ruk door dat het juist de aardse conjunctuur was die de zon periodiek deed opflakkeren!

Hedendaagse kandidaten voor een 'Ig' zijn bijvoorbeeld de auteurs van het veelgeciteerde artikel *'Beauty and the labor market'* (1994) waarin zij aantonen dat mooie mannen en vrouwen ruim vijf procent hogere

lonen krijgen. De 'strafkorting' op lelijkheid zou zelfs nog hoger liggen. Smeren helpt niet, want weer ander onderzoek toont aan dat investeringen in make-up het loon weliswaar verhogen, maar niet voldoende om de dure crèmes te kunnen betalen. Andere kanshebbers zijn de economen die na intensief onderzoek vaststelden dat beurskoersen meer stijgen op zonnige dan op bewolkte dagen, maar dat regen of sneeuw hierop geen invloed hebben.

Het mooie van de Ig-Nobelprijs is dat de winnaar niet belachelijk wordt gemaakt, maar juist gelauwerd om zijn excentrieke onderzoek. Wetenschappelijke doorbraken moeten het immers vaak hebben van dat soort onderzoek. Zo was Jevons' zonnevlektheorie misschien dwaas, hij was wel de eerste die structureel onderzoek deed naar de regelmaat in de economische cyclus. En het mooie-mensen-onderzoek leidde tot een lawine aan publicaties, waardoor economen nu beter begrijpen hoe de arbeidsmarkt werkt.



Mathijs Bouman. Werkzaam als econoom bij DNB.



Langer werken moet, maar is het ook haalbaar?

**Studie signaleert barrières
en biedt oplossingen**

Meer en langer werken is één van de manieren om onze verzorgingsstaat in stand te houden en de stijgende kosten van de vergrijzing te kunnen betalen. Maar welke barrières liggen er op weg naar een hogere arbeidsdeelname? DNB analyseerde ze en ziet onder meer problemen in de naschoolse opvang en het fiscale regime.

Paul Jurriëns

Op het eerste gezicht verwacht je zo'n onderwerp eerder bij instanties als het Sociaal en Cultureel Planbureau dan bij de Nederlandsche Bank. Maar Ralph de Haas, die samen met Jessica du Marchie Sarvaas en Jasper de Winter de analyse heeft verricht, benadrukt dat deze thema's wel degelijk de betrokkenheid van DNB rechtvaardigen. Een hogere arbeidsparticipatie is nodig om de vergrijzingsproblematiek beheersbaar te houden. 'Want door langer te werken kunnen we de economie op een adequaat groeipad houden, zonder dat dit met inflatoire spanningen gepaard gaat. Als waker over stabiele economische verhoudingen hoort dit zeker wel tot de kerntaak van DNB.'

Publicaties, internationale gegevens van onder meer de OESO, en eigen berekeningen vormen de basis van de studie. Daaruit blijkt dat in Nederland 74 procent van de beroepsbevolking (15-65 jaar) werkt. Het gemiddelde van de toen nog vijftien EU-landen (2003) was 65 procent. Prima voor ons land, zou je zeggen. Echter, het aantal gewerkte uren per hoofd van de beroepsbevolking is slechts 997 uur. De EU-15 scoort hier 1.034 uur en de VS zelfs 1.276 uur.

'Voor dat lage aantal zijn twee oorzaken', legt De Haas uit. 'Ten eerste werken zowel mannen als vrouwen gemiddeld twee keer zo vaak parttime als elders in Europa. Bij vrouwen, de grootste groep, is dat 60 procent. Daar valt veel winst te behalen in arbeidsparticipatie. Ten tweede stoppen we relatief jong met werken. In Denemarken, Noorwegen en Zweden werken meer ouderen. Hoewel we de laatste jaren wél langer doorgaan, is dat vooral tussen de 55 en 60 jaar. Daarna werken slechts drie op de tien mannen en anderhalf op de tien vrouwen.'

Kinderopvang

Het totale aantal te werken uren kan in Nederland dus fors omhoog. Zo zit er nog ruimte in de arbeidsparticipatie van 74 procent. Verder kun je parttimers stimuleren fulltime aan de slag te gaan. Maar dan moet de overheid wel een aantal obstakels uit de weg ruimen. Zo leert de Emancipatiemonitor 2004 dat vrouwen (meer) willen gaan werken als ze van hun extra inspanningen voldoende geld overhouden. Belastingen moeten die werklust niet ontmoedigen. In Nederland gaat men relatief meer belasting afdragen bij het overgaan van een deeltijd- naar een voltijdbaas.

De Haas: 'Het gaat niet alleen om de belastingen, maar meer om allerlei inkomensafhankelijke kortingen, zoals huursubsidie, die kunnen verminderen of verdwijnen als tweede verdiemers meer gaan werken. Als men van een uitkering naar betaald werk gaat, heet deze problematiek de armoedeval. Hier noemen we dat de doorstroomval. Als je tweede verdiemers meer wilt laten werken, moet je demotiverende belastingprikkel opheffen.

Daartoe doen wij enkele voorstellen, zoals het deels omzetten van de kinderbijslag in een hogere combinatiekorting, dat is een toeslag voor werkende ouders met jonge kinderen. Daarmee kunnen ze bijvoorbeeld kinderopvang inkopen. Kinderbijslag heeft een negatief effect op arbeidsparticipatie. Verder zou je kunnen overwegen de individuele heffingskorting van 1.825 euro voor niet en weinig werkende partners af te schaffen. Ten slotte moet je er natuurlijk voor zorgen dat de marginale belastingtarieven binnen de perken blijven.'

Er liggen ook niet-fiscale hindernissen op de weg naar een fulltime baan. Zo blijken arbeid en zorg in Nederland lastig te combineren. Slecht op elkaar aansluitende werk- en schooltijden en het gebrek aan goede en goedkope buitenschoolse opvang weerhouden vrouwen ervan meer te gaan werken. De Haas: 'In Frankrijk en België is die opvang wél goed. Dat maakt het voor vrouwen veel aantrekkelijker om voltijds te gaan werken.'

'Als je tweede verdiemers meer wilt laten werken, moet je demotiverende belastingprikkel opheffen'

Hoe staat het met de kinderopvang in Nederland? 'De wachtlijsten zijn voor een groot deel opgelost. Bovendien hebben we sinds enkele maanden te maken met een nieuw financieringssysteem. Hoewel daar nog weinig over te zeggen valt, bestaat de indruk dat de problemen bij de kinderopvang in de afgelopen jaren verminderd zijn', aldus De Haas. Zijn collega Jessica Sarvaas, met een zontje van anderhalf jaar ervaringsdeskundige, beaamt dat. 'We zijn drie dagen aangewezen op kinderopvang. Die is goed geregeld. Als enige nadeel zie ik de hoge kosten. Echte problemen beginnen pas als de kinderen naar het basisonderwijs gaan. Hoe ga ik die naschoolse opvang organiseren? En wat doe ik tijdens de in totaal twaalf weken vakantie? Nu loopt de kinderopvang gewoon door. Ik vraag wel eens aan mensen hoe zij dat hebben opgelost. Dan krijg je veelal vage antwoorden. Niemand heeft het ei van Columbus.'

Tevreden met 70 procent

Sarvaas heeft zich in de analyse gericht op ouderenparticipatie. Dankzij VUT en prepensioen namen de afgelopen decennia steeds meer ouderen vroegtijdig afscheid van hun arbeidzaam

leven. Daarnaast werden sociale zekerheidsregelingen, zoals WAO en WW, als oneigenlijk prepensioen gebruikt. Die laatste routes zijn inmiddels nagenoeg afgesneden. Daardoor groeit het aantal ouderen in het arbeidsproces weer. Met 45 procent ligt de arbeidsdeelname boven het Europese gemiddelde, maar nog

opgespaard betaald verlof te gaan. Bijvoorbeeld om te gaan studeren of de kinderen te verzorgen in het spitsuur van het leven. En met terugkeergarantie. Dat laatste is voor de werkgever, die wél met het verlof in moet stemmen, lastig, zeker in het midden- en kleinbedrijf. Hij zal daarom dit verlof willen plannen

Het beste middel om ouderen langer te laten werken, is door vervroegd stoppen niet meer fiscaal te ondersteunen

aanzienlijk onder dat van bijvoorbeeld Scandinavië en de Angelsaksische landen. Vooral ouderen tussen de 60 en 65 jaar werken nauwelijks. Ze zijn tevreden met 70 procent prepensioen. Alleen als de uitkering fors lager uitvalt en ze weinig eigen geld hebben, kiest een groot deel voor langer doorwerken.

aan het einde van de loopbaan van de werknemer. Als de werknemer het tegoed niet tijdens het werkzame leven kan of wil opnemen, ligt het voor de hand om dat aan het eind van het werkzame leven te doen. Een alternatief is het laten uitbetalen van het tegoed, wat fiscaal onaantrekkelijk is. •

AOW-leeftijd

De overheid heeft inmiddels stappen ondernomen om de ouderenparticipatie te stimuleren. Zo hoeven werkgevers geen WAO-premie meer te betalen als ze ouderen (50+) in dienst nemen of houden (55+). DNB constateert verder dat het, nu we steeds ouder worden, tijd is om een hogere AOW-leeftijd bespreekbaar te maken. En daarmee een hogere pensioengerechtigde leeftijd.

‘Nederlanders zijn sinds de invoering van de AOW veel langer gaan leven en blijven langer gezond. In veel beroepen is langer doorwerken dus geen probleem’, stelt Sarvaas vast. ‘Maar het is wél verstandig om die AOW-leeftijd langzaam te verhogen. Des te minder schade en onrust je krijgt. In de VS komen er in 24 jaar twee jaar bij. Die geleidelijkheid doet nauwelijks pijn. De groep die uiteindelijk twee jaar langer gaat werken, kan daar nu rekening mee houden. Terwijl je mensen die bijvoorbeeld nu al vijftig zijn, niet onevenredig belast. Wij zien ook kansen in het in deeltijd werken, vlak voor én na de pensioengerechtigde leeftijd, om de arbeidsdeelname van ouderen te verhogen.’

Levensloopregeling

Het beste middel om ouderen langer te laten werken, is door vervroegd stoppen niet meer fiscaal te ondersteunen. Sarvaas: ‘Helaas dreigen de effecten van de maatregelen die het kabinet daartoe heeft genomen, te worden gecompenseerd door onder andere de levensloopregeling. De fiscaal ondersteunde levensloopregeling maakt het mogelijk in een werkzame periode van 35 jaar twee keer drie jaar, of meerdere malen korter, met



Even chippen zo gepiept?

Nederlander betaalt nog het meest contant

Consumenten zijn over het algemeen erg tevreden over hun betaalproducten. Op de factoren gebruiksgemak, snelheid, veiligheid en kosten scoren ze een ruime voldoende. De pinpas wordt het hoogst gewaardeerd, maar we betalen nog vooral contant. DNB bracht de voorkeuren en weerstanden van de consument in kaart.

Gitte van 't Hof



Er was een tijd dat we met een aanzienlijke stapel bankbiljetten en een bijna even grote hoeveelheid muntgeld in de rij bij de kassa aansloten. Konden de kleinere aankopen nog uit de portemonnee worden betaald, bij grotere bedragen werd het chequeboekje getrokken en ontving de winkelier een handgeschreven en getekend waardepapier. Klinkt als lang geleden, maar amper zeventien jaar terug was dit nog dagelijkse praktijk. Op dit moment hebben we de keuze uit vier zogenoemde toonbankbetaalproducten: contant geld, de pinpas, de chipknip en de creditcard. En opvallend genoeg blijken we nog steeds een sterke voorkeur te hebben voor 'echt', contant geld. Meer gebruik van elektronische betaalmiddelen (pinpas en chipknip) zou een aanzienlijk kostenvoordeel voor de maatschappij met zich meebrengen, blijkt uit het eerder door DNB uitgevoerde Kostenonderzoek Toonbankbetaalproducten. Jaarlijks worden ongeveer 7 miljard contante betalingen bij

toonbankinstellingen gedaan, tegen ongeveer 1,4 miljard betalingen met de pinpas en de chipknip tezamen. Als bijvoorbeeld 500 miljoen van de 7 miljard contante betalingen met de chipknip zouden worden gedaan en 1 miljard contante betalingen met de pinpas, dan zou dit voor de Nederlandse samenleving een kostenbesparing opleveren van ruim 100 miljoen euro. Blijkbaar hebben we zwaarwegende redenen om vaker naar contant geld te grijpen.

Waar komt onze voorliefde voor de 'papiereneuro' eigenlijk vandaan? Dat was een van de belangrijkste vragen die de onderzoekers van het Belevingsonderzoek Toonbankbetaalproducten zich stelden. Als de voorkeuren en weerstanden van de consument immers in kaart zijn gebracht, kan het gebruik van elektronische betaalmiddelen doelgerichter worden gestimuleerd.



Mannen blijken vaker te chippen en betalen relatief vaak contant of met de creditcard, terwijl vrouwen vaker met de pinpas betalen.

Genoemd onderzoek maakt deel uit van het DNB *Household Survey* en is uitgevoerd onder een panel van 2.000 huishoudens. De respondenten hebben een waardering gegeven aan de vier betaalproducten betreffende aspecten als veiligheid, snelheid, kosten en gebruiksgemak. Deze vier factoren bepalen voor een groot deel in welke mate consumenten gebruik maken van een betaalproduct. Over het algemeen zijn de deelnemers op alle vier de factoren zeer tevreden over het gebruik van de betaalproducten.

De pinpas wordt als het veiligste, snelste en meest gebruiksvriendelijke betaalmiddel gezien, contant geld als het goedkoopste. De creditcard wordt als duur ervaren en wordt van de vier betaalmiddelen het minst gewaardeerd. Maar ook dit betaalproduct wordt door de meeste respondenten positief beoordeeld op het punt van veiligheid, snelheid en gebruiksgemak. De chipknip wordt als minst gebruiksvriendelijke betaalmiddel beschouwd maar scoort nog wel een ruime voldoende. De geregelde gebruiker van de chipknip is bovendien positiever over het gebruiksgemak, transactiesnelheid en veiligheid. Kennelijk gaat men de chipknip meer waarderen als men er eenmaal aan gewend is.

Jong en oud

De belangrijkste reden voor de keuze van het betaalproduct, blijkt de snelheid van betalen te zijn. Opmerkelijk, want juist de weinig gebruikte chipknip is met gemiddeld 14 seconden per transactie het snelst. Daartegenover staat 19 seconden voor betalen met contant geld, 26 seconden voor pinnen en 28 seconden voor een transactie met de creditcard. De 'chipsnelheid' zou zelfs verder kunnen toenemen. In Hong Kong bestaat al een oplaadbare elektronische betaalkaart die slechts 10 cm van een kaartlezer af hoeft te worden gehouden en niet in een betaalautomaat wordt gestoken. De ondervraagde huishoudens gebruiken de chipknip voornamelijk om niet te hoeven zoeken naar kleingeld bij automaten.

Sommige parkeerautomaten accepteren al geen contant geld meer, waardoor mensen wel gedwongen worden om te chippen. Consumenten die nog steeds vooral contant betalen, geven als reden dat ze daardoor beter overzicht houden op hun uitgaven. Ook is contant geld vaak het enige geaccepteerde betaalmiddel bij automaten en winkels. Maar er zijn ook consumenten die meestal contant betalen omdat ze dat gewoonweg leuker vinden of omdat ze hierdoor het hoofdrekenen niet verliezen.

Inkomen en opleidingsniveau blijken invloed te hebben op het betaalgedrag van consumenten. Over het algemeen geldt: hoe hoger het inkomen en het opleidingsniveau, des te 'moderner' het betaalgedrag. Dit kan mogelijk samenhangen met het genoemde voordeel van contant geld, namelijk overzicht houden op de uitgaven. Dit is wellicht belangrijker voor de wat lagere inkomensgroepen, waartoe lager en middelbaar opgeleiden doorgaans behoren, en van minder belang voor de hogere

inkomensgroepen. Midden en hogere inkomensgroepen kiezen vaker voor het gemak dat betalen met de pinpas hen biedt; ze hebben hierdoor altijd geld bij zich, hoeven niet te zoeken naar muntjes en hebben geen last van een volle portemonnee.

Er is ook verschil tussen mannen en vrouwen. Mannen blijken iets vaker te chippen en betalen relatief vaak contant of met de creditcard. Vrouwen gebruiken vaker de pinpas. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het verschil in koopgedrag: mannen halen vaker iets uit snoep- en drankautomaten en betalen dan meestal contant of met de chipknip; vrouwen komen vaker in de supermarkt, en daar wordt doorgaans met de pinpas afgerekend.

Leeftijd beïnvloedt duidelijk de keuze om wel of niet te chippen. Mensen tussen 25 en 34 jaar chippen vaker dan ouderen. Bij het pinnen speelt leeftijd geen rol, mensen van alle leeftijden gebruiken geregeld de pinpas. Men ervaart pinnen nog wel als duurder dan contant afrekenen en is bang dat gegevens van de pas worden gekopieerd of dat de pincode wordt afgekeken. Ook vinden consumenten over het algemeen de tijdsduur van de transactie te lang. Daar staat tegenover dat bij contant geld de kans op verlies of diefstal een rol speelt en mensen zich ergeren aan het tijdsbeslag dat het zoeken naar biljetten en munten en het ontvangen van wisselgeld inneemt. Als minpunten van de chipknip noemt men vooral het geringe aantal acceptatiepunten en het onbekende saldo, de kans op verlies of diefstal en het moeten opladen van de chipknip. De creditcard wordt gezien als het minst veilige betaalproduct vanwege het risico dat gegevens worden gekopieerd en misbruikt door derden en vanwege de kans op diefstal. Bovendien vindt men het product duur en traag.

Aantrekkelijker

De kosten van het betalingsverkeer worden uiteindelijk door de banken en de winkeliers aan de consument doorberekend. Als deze meer inzicht krijgt in de werkelijke kosten, zal de consument waarschijnlijk efficiënter gaan betalen. Bovendien kunnen technologische aanpassingen aan de pinpas, maar vooral aan de chipknip het aantrekkelijker maken om deze betaalproducten vaker te gebruiken. Daarbij kan worden gedacht aan het uitbreiden van het aantal acceptatiepunten van beide producten, het invoeren van een nog snellere, contactloze chipknip en een automatische oplaadservice voor de chipknip, om het risico van een te laag saldo te beperken (in België al in ontwikkeling).

Kortom, er zijn genoeg aanknopingspunten om consumenten aan te moedigen vaker elektronisch te betalen. Hierdoor kunnen de maatschappelijke kosten van het betalingsverkeer omlaag. En daarvan profiteert ook de consument. Hij hoeft dan uiteindelijk minder te betalen om te kunnen betalen. •

Kennelijk gaat men de chipknip meer waarderen als men er eenmaal aan gewend is



Nieuwsbrief over onderzoek

Sinds februari is DNB een nieuwsbrief rijker: DNB Research Newsletter. Deze nieuwe, Engelstalige kwartaaluitgave geeft een bondig overzicht van wat binnen DNB wordt gedaan op het gebied van onderzoek.

De Newsletter bevat het laatste nieuws over het geïntegreerde DNB-onderzoeksprogramma, het Visiting Scholar Programma, recente publicaties en nieuw uitgebrachte Working papers. Tevens biedt de nieuwsbrief informatie over vacatures voor onderzoekers, personele wisseling-

en, gasten, stageplaatsen, conferenties en lezingen.

De nieuwsbrief is speciaal bestemd voor externe organisaties, zoals Europese centrale banken, universiteiten en ministeries. De publicatie kan de samenwerking tussen DNB en genoemde organisaties bevorderen.

Bent u erin geïnteresseerd om de nieuwe DNB Research Newsletter elektronisch te ontvangen, dan kunt u een mail sturen aan j.f.van.breugel@dnb.nl. De DNB Research Newsletter is ook te vinden op onze website: www.dnb.nl.



Foto: Gerald Zugman



Nationale Carrièrebeurs

Ook dit jaar was DNB weer aanwezig op de Nationale Carrièrebeurs in de Amsterdamse RAI die op vrijdag 11 en zaterdag 12 maart plaatsvond.

Medewerkers vormden een enthousiast team om de bezoekers van de beurs te informeren over DNB als werkgever. Verder gaven enkele medewerkers presentaties waarin zij inhoudelijk op de taken van Hbo'ers en Wo'ers bij DNB ingingen. De goudstaaf in de DNB-stand was wederom een grote aandachtstrekker. Bezoekers probeerden het gewicht en de waarde ervan te schatten.

Nieuw ECB-gebouw

Twee in elkaar gedraaide torens van 184 meter hoog: zo gaat het toekomstige gebouw van de Europese Centrale Bank (ECB) in Frankfurt er uit zien. Het ontwerp van het Weens architectenbureau COOP HIMMELB(L)AU is onlangs door de Raad van Bestuur gekozen. Het nieuwe gebouw moet in 2010 klaar zijn en verrijzen aan de rivieroever van de Main in Frankfurt.

Op naar TARGET2

In april is een volgende stap voorwaarts gezet op weg naar één betaalsysteem voor het hoogwaardig betalingsverkeer waarin financiële instellingen een rekening kunnen aanhouden, het zogeheten TARGET2.

Momenteel heeft elke centrale bank in de Europese Unie nog zijn eigen betaalsysteem voor het

hoogwaardig betalingsverkeer. Sinds de invoering van de girale euro (1 januari 1999) zijn deze systemen onderling gekoppeld. Tenzamen worden deze systemen TARGET genoemd. TARGET maakt het voor een financiële instelling mogelijk om veilig en eenvoudig geld over te maken naar een andere financiële instelling binnen de Europese Unie.

Met de invoering van TARGET2 wordt het hoogwaardig betalingsverkeer binnen Europa gestandaardiseerd en geharmoniseerd waardoor de dienstverlening in alle landen gelijk zal zijn. Voorts is TARGET2 beter geschikt voor de groter geworden EU. Met de invoering ervan worden ook de voorzieningen voor business-continuïteit op een hoger niveau gebracht. Met de publicatie van de zogenoemde User Detailed Functional Specifications

(UDFS) is alle benodigde informatie beschikbaar voor de gebruikers, en kunnen financiële instellingen, maar ook centrale banken beginnen om hun werkprocessen en geautomatiseerde systemen aan te passen. In 2007 zal TARGET2 van start gaan.

Geïnteresseerden kunnen achtergrondinformatie opvragen via de website van DNB (onder: 'professioneel/betalingsverkeer/TARGET2

Vereniging voor kunstcollecties bedrijven

Bij de oprichting van de Vereniging Bedrijfscollecties Nederland (VBCN) kreeg Nout Wellink vrijdag 25 februari een vel postzegels uitgereikt. Op de zegels is kunst te zien van tien bedrijven die zijn aangesloten bij deze nieuwe vereniging.

In de wereld van kunst en cultuur nemen bedrijfscollecties een niet onbelangrijke plaats in. De nieuwe vereniging bundelt de krachten. Naast de kunstcollectie van DNB zijn ook de collecties van onder andere Ahold, Akzo Nobel, DSM, ABN Amro, KPN, TPG Post en de Rabobank opgenomen. Alexander Strengers, voorzitter van de kunstcommissie van DNB, is tevens voorzitter van de VBCN.

De officiële presentatie van de vereniging vond plaats in het Gemeentemuseum Den Haag waar de kunstcollectie van de Rabobank momenteel tentoongesteld is. Ter ere van het tienjarig bestaan van de Rabo Kunstcollectie kan iedereen nu in Den Haag zien wat deze bank door de jaren heen heeft verzameld.

DNB-president Nout Wellink: 'Ik hoop dat mede door de VBCN meer kunstcollecties, zoals die van de Rabobank, met de buitenwereld gedeeld zullen worden.'

De tentoonstelling H x B x D, de Rabo Kunstcollectie, is nog t/m 8 mei te zien in het Gemeentemuseum Den Haag. www.gemeentemuseum.nl



Daadkracht als rode draad

Scheidend DNB'er schrijft boek over de succesfactoren van Hollands Gouden Glorie

Ooit was Holland weinig meer dan een modderpoel. Toch wisten onze voorouders er een rotsvaste wereldheerschappij in handel en geld op te bouwen, die eeuwen zou duren. Het Nederland van nu heeft daar mede zijn financiële kracht en expertise aan te danken. En zijn stabiliteit, want ook het fundament van DNB is in die gouden jaren gelegd. 'We hadden de drive om de strijd met het water aan te gaan.'

Frans van der Heijden



Bij de financiële kracht van Nederland en het vertrouwen daarin, heeft de Amsterdamse Wisselbank (1609-1819), gevestigd in het toenmalige stadhuis dat tegenwoordig het paleis op de Dam is, een grote rol gespeeld.

‘Weet je, ik doe thuis in de States de boodschappen bij een supermarkt van Ahold’, zei een verbaasde Amerikaanse collega ooit tegen Marius van Nieuwkerk. ‘Hoe doen jullie dat toch...?’ Het was niet de eerste keer dat hij een vraag kreeg van die strekking. Als hoogleraar en (nu scheidend) onderdirecteur van de Nederlandsche Bank werd hij door studenten en collega’s vele malen geconfronteerd met zulke vragen. Hoe komt het dat zo’n klein landje als Nederland zoveel multinationals kent? En dat onze money masters zo goed staan aangeschreven? Maar ook: hoe zit dat nu precies met die rare ligging onder de zeespiegel? Oftewel, hoe hebben de Hollanders het hoofd altijd zo goed boven water weten te houden?

Het waren kwesties die Van Nieuwkerk bleven bezighouden. Sinds februari ligt er zijn antwoord – in de vorm van het rijke boekwerk *Hollands Gouden Glorie*. Ondertitel: *De financiële kracht van Nederland door de eeuwen heen*. Voor de auteur volgt de ontwikkeling van die kracht, heel kort samengevat, de lijn van modder naar multi’s en money masters. Maar deze lijn verliep natuurlijk niet altijd even recht en direct.

Fout die goed uitpakt

Ervaring is een museum vol fouten, wordt in het boek meer dan eens opgemerkt. Een ‘pronkstuk’ uit dat museum is de manier waarop onze vroege voorouders, zo rond het jaar 1000, het lage land bijna teloor lieten gaan. Dat kwam overigens voort uit de beste bedoelingen. En het zou – zij het onbedoeld en indirect – mede leiden tot de Hollandse wereldhegemonie een paar eeuwen later.

‘En wij maar denken: 1814 was het begin van alles; met DNB begon onze monetaire geschiedenis. Niet, dus...’

Door sloten te graven in de drassige veengebieden lieten de bewoners de zompige grond leegvloeien en maakten die geschikt voor akkerbouw. Maar het gevolg was wel dat de grond drastisch inkromp en daalde. Daardoor kreeg de zee steeds meer vrij spel in het achterland. Bovendien werd door de daling van het maaiveld de akkerbouw al spoedig onmogelijk. Veenboeren werden veeboeren. Vanwege het groeiende graantekort, en omdat veeteelt minder arbeidsintensief is dan landbouw, trokken veel mensen

naar de steden – op zoek naar nieuwe bestaansmogelijkheden, om importgraan te kunnen kopen. Een citaat uit het boek: ‘De cirkel van de economische kringloop werd gesloten door de ontwikkeling van de exporthandel. De veeteelt leverde zuivelproducten op (boter en kaas) die konden worden geconserveerd en geëxporteerd naar de grote stedelijke markten in voorsprongregio’s als het Rijnland, de Zuidelijke Nederlanden en weldra ook het Oostzeegebied. De achterstandspositie kon zo als een voordeel gaan gelden.’

Polderen

De handelsgeest en internationale oriëntatie zorgden er mede voor dat Holland kon uitgroeien tot een absolute wereldmacht in de periode 1400-1700. Maar er waren natuurlijk meer succesfactoren: een prima infrastructuur, enorme spaaroverschotten, goed overleg en waar nodig: effectief toezicht. Allemaal factoren die ook tot onze huidige financiële kracht hebben geleid, en die alle zijn terug te voeren op onze ‘natte’ ligging en de wil om de problemen daarvan te overwinnen. Marius van Nieuwkerk: ‘Wij zijn hier gebleven, zijn niet weggevlucht, hadden de drive om de strijd met het water aan te gaan. We moesten kunnen leven onder de zeespiegel, en dat leidde tot voorzorg, tot ‘polderen’, tot goede verbindingen met onze burens en uiteindelijk de hele wereld. Van niets hebben we iets weten te maken – en hoe!’

Door de gekozen invalshoek vertelt *Hollands Gouden Glorie* en passant de boeiende geschiedenis van Neerlands waterbeheer, nationaal en internationaal. Het was dan ook niet toevallig dat juist kroonprins Willem-Alexander naar DNB kwam om het eerste exemplaar in ontvangst te nemen.

Geploeter

De auteur stelt dat onze strijd tegen het water naast erflusten veel *erflusten* heeft opgeleverd die, via de drie ‘gouden eeuwen’, tot op de dag van vandaag de financiële en economische potentie van Nederland bepalen. Het uit nood geboren vaaststelsel van natte verbindingen, de steden die door een verwoestende stormvloed plotseling open lagen naar zee – ze zorgden destijds voor een sterke ontwikkeling van het vrachtverkeer, openstaande vensters naar het buitenland en uiteindelijk een wereldwijde handel. Maar niet minder van belang zijn de erflusten ‘voorzorg, overleg en schouw’ die uit het geploeter in de modder zijn ontsproten.

Het leven onder de zeespiegel, versterkt door het energieke slotengraven en latere turfsteken van de vroege veenbewoners, vergde al gauw een gezamenlijke aanpak. Het afwateringspatroon werd steeds ingewikkelder, en dat maakte overleg en samenwerking tussen nederzettingen noodzakelijk. Plaatselijke

besturen stelden regels voor onderhoud op ('keur') en hielden toezicht op de naleving ervan. Deze 'schouw' kon bij nalatigheid zelfs tot de doodstraf leiden. Dit laatste geeft het een wat minder vriendelijk gezicht, maar volgens Van Nieuwkerk liggen hier al enigszins de wortels van het huidige toezicht door DNB. Net zoals in het overleg en de samenwerking van destijds ons huidige poldermodel zijn verre oorsprong vindt. 'En dat polderen heeft nog steeds zijn goede kanten voor onze economie', vindt hij. 'We moeten rekening houden met elkaar, ook in het algemeen belang. Maar we zijn nu wel een beetje doorgeschoten naar de softe kant. Ik ben nog altijd voorstander van een poldermodel, maar dan met meer prikkels. Die kunnen we best gebruiken.'

Geen windhandel, geen windeieren

Als je voortdurend door water wordt bedreigd, ga je voorzorgsmaatregelen nemen. En uit dat Oudhollandse voorzorgsmotief is ook onze legendarische spaardrift en verzekering ontstaan, leert *Hollands Gouden Glorie*. In het buitenland mag dan soms badinerend van zuinigheid of zelfs gierigheid gesproken worden – het verwerven en oppotten van geld en het verstandig daarmee omgaan, hebben ons geen windeieren gelegd. In de periode 1400-1700 leidden deze deugden tot gigantische surplusen, die er mede

Als je voortdurend door water wordt bedreigd, ga je voorzorgsmaatregelen nemen

toe bijdroegen dat Amsterdam de sterkste financiële stapelmarkt ter wereld werd.

De geldpotten werden extra gespekt door beleggers uit heel Europa, die groot vertrouwen hadden in onze solvabiliteit. Terecht. 'Hoezeer de vraag naar geld en kapitaal in Amsterdam ook steeg', aldus Van Nieuwkerk in het boek, 'het aanbod evalueerde relatief mee en soms zelfs meer dan proportioneel. Bij die geringe risico's paste een lage rentevoet. Die was dan ook opvallend laag in vergelijking met andere landen. Het scheelde soms zelfs de helft!' Een paar veelzeggende cijfers: tussen 1600 en 1800 bedroeg de rente gemiddeld 5,3 procent, terwijl de inflatie in die tijd op 0,4 procent bleef steken. Omgekeerd zochten wij het, behalve met onze handelswaar, ook met ons geld over de grenzen. Van Nieuwkerk: 'Als je als economie meer spaart dan je uitgeeft, dan komt dat overschot ergens terecht: in het buitenland. Karl Marx zei eens dat het vaderland voor de Hollanders daar ligt waar



*Marius van Nieuwkerk (rechts) geeft in *Hollands Gouden Glorie* en passant een boeiende geschiedenis van Neerlands waterbebeer. Niet toevallig dus dat juist kroonprins Willem-Alexander naar DNB kwam om het eerste exemplaar in ontvangst te nemen.*

de hoogste rente wordt betaald. Beetje kort door de bocht, maar toch... Met de huidige mondialisering, waarin ook onze eigen multinationals en financiële conglomeraten een duchtig partijtje meeblazen, is een en ander nog best actueel.'

De wisselbank

Bij de financiële kracht van Nederland, en het vertrouwen daarin, heeft de Amsterdamse Wisselbank (1609-1819) een grote rol gespeeld. 'De moeder der centrale banken', niet alleen van onze eigen DNB maar bijvoorbeeld ook van de beroemde Bank of England. Al waren niet alle Britten even blij met deze Nederlandse 'import', getuige het citaat uit een Engels document waar Van Nieuwkerk met genoegen op wijst: *'Others said this project [the idea of a national bank] came from Holland, and therefore would not bear of it, since we had too many Dutch things already...'*

De Wisselbank, gevestigd in het toenmalige stadhuis dat tegenwoordig het paleis op de Dam is, werd in eerste instantie opgericht om het geldstelsel te ordenen en te hoeden, want er was in die tijd nogal wat verwarring over munten en waardepapieren. Een belangrijke functie, die te vergelijken is met het huidige toezicht op het betalingsverkeer. De bank bedreef geen *sophisticated* monetaire politiek zoals nu, en had niet de expliciete doelstelling om de inflatie te beïnvloeden. Maar in de praktijk zorgde de Wisselbank er wel degelijk voor dat de inflatie niet werd aangewakkerd: door te voorkomen dat er te veel geld werd gecreëerd. Later kreeg de bank er steeds meer functies bij (kassier, wisselaar, clearingcentrum) en 'baarde' andere instellingen die zich tot onmisbare steunpilaren van de financiële wereld ontwikkelden.

Naast geopolitieke, technologische en economische krachten mag je het belang van stevige, gezonde, integere instituties niet onderschatten, benadrukt Van Nieuwkerk. 'Die vormen de bakens van je gezonde economie. Vertrouwen is in de centralebankwereld een essentieel begrip. Het doet geld toestromen, geeft je de laagste rente, dus iedereen wil die bank. Overigens, toen ik aan het boek begon, wist ik nog niet dat die Wisselbank zó belangrijk is geweest. Vrijwel niemand bij DNB wist dat. En het komt allemaal uit buitenlandse bronnen! Dat was echt een beetje een cultuurschok. En wij maar denken: 1814 was het begin van alles; met DNB begon onze monetaire geschiedenis. Niet, dus...'

Lot in eigen hand

Nog één erflust van het Hollandse moddergevecht die mede onze invloedrijke *multi's* en *money masters* voortbracht, is onbesproken gebleven – de nationale trots als *feelgood-factor* en *drive* tot daden. Marius van Nieuwkerk verbaast zich erover dat veel Nederlanders niet trots zijn op hun glorieuze verleden, zich niet goed realiseren waartoe we allemaal in staat zijn. 'Barbara Tuchman schreef het boek *Mankind's better moments*. Daarin gaf ze een aantal positieve voorbeelden van wat de mensheid zoal vermag. En ze begon met de Hollandse strijd tegen het water. De boodschap: mensen zijn in staat hun lot in eigen hand te nemen. Om uit niets toch iets te creëren. Een prachtig voorbeeld. Met mijn boek wil ik dat ook: laten zien hoe goed het wél kan. Daadkrachtig, flexibel en vindingrijk weten om te gaan met je veranderende omgeving – dat is de rode draad door ons verleden, en die moeten we in de toekomst gewoon doortrekken.' ●



DNB *magazine* voordeelbon € 5,-

Met deze bon ontvangt u als lezer van DNB *magazine* € 5,- korting op het boek:

Hollands Gouden Glorie

De financiële kracht van Nederland
door de eeuwen heen
door Marius van Nieuwkerk

In plaats van € 39,90 betaalt u dus maar € 34,90.

Deze DNB-voordeelbon kunt u inleveren bij boekhandel en grotere warenhuizen. Deze aanbieding is geldig tot 11 juni 2005, twee maanden na verschijning van dit magazine. ISBN 90 230 1159 7, Uitgeverij Becht. Actienummer: 900-78309.



Handreiking over de grens

DNB helpt landen te werken aan een solide banksector die voldoet aan internationale eisen

Veel landen hopen ooit mee te tellen in de wereldeconomie. Maar meedoen gaat niet zomaar. DNB helpt andere centrale banken om zich daarvoor gereed te maken. Deze 'technische assistentie' is belangrijk voor de financiële stabiliteit in de wereld, maar ook een aantrekkelijke uitdaging. 'Leuk toch, als je een paar weken na de Oranje Revolutie op het Plein van de Vrede in Kiev staat en heel concreet bijdraagt aan een stabiele financiële sector in Oekraïne.'

Erica Verdegaal



Elk jaar zendt DNB tientallen van haar experts naar centrale banken over de grens om buitenlandse collega's te adviseren. Dat heet technische assistentie of technische samenwerking. De vraag ernaar is groot. Veel landen willen, met het oog op meer veiligheid en welvaart, bij de Europese Unie horen of meetellen in de wereldeconomie. Maar economisch meedoen gaat niet zomaar. De basis is een goed ontwikkelde financiële sector met dito toezicht. Anders houden buitenlandse overheden en zakenlui hun portemonnee potdicht. Vandaar dat veel landen hard en serieus werken aan een solide bankensector die voldoet aan internationale eisen. Neem het voormalige Oostblok. Ruim tien jaar geleden waren de banken daar nog staatseigendom. Nu zijn ze commercieel, willen vertrouwen opbouwen en dus graag werken volgens regels die de Europese Unie aan banken en bankentoezicht stelt.

DNB helpt met raad en daad volgens afgesproken programma's, net als veel andere Europese centrale banken. Vorig jaar besteedden zo'n vijftig DNB-experts samen 800 werkdagen aan internationale hulp in de vorm van 55 werkbezoeken, zes seminars in Nederland en twee in het buitenland. Voorrang bij assistentie hebben landen die Nederland vertegenwoordigt in zijn IMF/Wereldbankkiesgroep. Dat zijn Armenië, Bosnië & Herzegovina, Bulgarije, Cyprus, Georgië, Israël, Kroatië, Macedonië, Moldavië, Oekraïne en Roemenië. Daarna volgen aanstaande toetreders tot de Europese Unie en landen waarmee Nederland een historische band heeft. Via de seminars trekt DNB ook nog andere landen, vorig jaar totaal dertig. De kennisoverdracht aan het buitenland is breed. Vorig jaar waren er adviezen over onder meer terrorismebestrijding, antiwitwasmaatregelen, statistische modelbouw, betalingsverkeer, efficiënte productie en distributie van bankbiljetten, risicomanagement, toezicht en interne controle en boekhouding.

Hechte club

Technische assistentie ligt DNB-president Nout Wellink na aan het hart. 'Het drukt de verbondenheid uit van centrale banken over de hele wereld', legt hij uit. 'Centrale bankiers kennen elkaar goed, hebben dezelfde taken en doelstellingen en ontmoeten elkaar voortdurend, de ene week in Frankfurt, en het weekend erop bijvoorbeeld in Basel of Tokio. We vormen een hechte club, die zich vanzelfsprekend verantwoordelijk voelt voor landen die het lastig hebben.' Technische assistentie is dan ook niets nieuws, aldus de president van DNB: 'Het bestaat al decennia, al is na de val van het ijzeren gordijn het accent verschoven.' Voor die tijd bezochten DNB-experts vooral Suriname en de Antillen, en soms op verzoek van het IMF of de Europese Commissie, een ver land zoals Samoa. Maar na 1989

snakten de prille markteconomieën van het voormalige Oostblok naar Westerse expertise, onder meer voor de opbouw van hun financiële systemen, wetten en toezicht. Wellink: 'Verschillende van die voormalig communistische landen zitten in onze IMF-kiesgroep. Uit solidariteit wilden we ze heel graag helpen. Een strategisch bijproduct daarvan is dat onze kiesgroep hierdoor is versterkt, wat weer een Nederlands belang is.'

'Men kan steeds beter op eigen benen staan, dat is iets wat wij graag willen'

Anno 2005 kan Wellink tevreden op de verleende hulp terugkijken. 'In diverse kiesgroepen hebben we heel concreet bijgedragen aan goede wetten, goede statistieken, scholing van toezichhouders en het functioneren van de centrale bank in het algemeen.' Nog één ding hoopt hij: 'Dat we overbodig raken. De financiële sector in onze kiesgroepen heeft de afgelopen jaren een enorme kwaliteitssprong gemaakt. Vroeger leverde Nederland bijvoorbeeld de president van de Centrale Bank van Aruba. Nu hebben ze een man van eigen bodem. Men kan steeds beter op eigen benen staan. Dat is iets wat wij graag willen.'

Oranje Revolutie

Ondertussen maken actuele politieke en economische ontwikkelingen van technische assistentie een spannend werkerrein. Zo gaan Bulgarije en Roemenië, beide uit onze IMF kiesgroep, bijna toetreden tot de EU. Met hulp van onder meer DNB werken ze keihard aan het gereedmaken van hun centrale banken. Verder is er Oekraïne, eveneens kiesgroepenlid. Afgelopen januari ruimde de pro-Russische premier Viktor Janoekovitsj daar het veld voor de huidige pro-Westerse president Viktor Joesjtsjenko, voorheen president van de Oekraïense Centrale Bank. Joesjtsjenko hoopt al in 2007 te kunnen onderhandelen over lidmaatschap van de Europese Unie. Dat maakt technische assistentie aan Oekraïne extra actueel.

Ook bijzonder is een recent verzoek van de Palestijnse monetaire autoriteit om Nederlandse technische assistentie te krijgen bij de verbetering van het bankentoezicht. 'Gezien de huidige politieke situatie krijgt zo'n verzoek voorrang', zegt

Carel van den Berg die de technische assistentie van DNB coördineert. ‘Technische assistentie is ook in het belang van ons bedrijfsleven en onze bankensector, want het vergroot de financiële stabiliteit in de wereld. Je ziet dan ook dat afspraken erover op hoog niveau worden gemaakt. In 2004 gingen de presidenten van zowel DNB als de Banque de France naar Sofia om, onder het oog van veel pers en televisiecamera’s, een nieuw traject van technische assistentie aan Bulgarije in te luiden.’

Oekraïne en, op verzoek van de Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden (FMO), Bangladesh. ‘Je gaat steeds voor een paar dagen tot maximaal een week’, vertelt hij. ‘Dat lijkt kort, maar is door strikte afspraken heel efficiënt. Je stapt ’s avonds op het vliegtuig naar Armenië, komt ’s ochtends om half vijf lokale tijd aan en hebt je eerste afspraak zes uur later. Zo ga je de hele dag door tot en met het diner. De volgende dag begin je weer vroeg en ’s avonds of de dag erna

‘Oekraïne heeft een machtsstrijd van jewelste achter de rug en nog veel politieke problemen te overwinnen’

Onder DNB-deskundigen is technische assistentie trouwens een gewilde klus, zegt Van den Berg. ‘Leuk toch, als je een paar weken na de Oranje Revolutie op het Plein van de Vrede in Kiev staat en heel concreet bijdraagt aan een stabiele financiële sector in Oekraïne? Daarmee verbreed je ook je deskundigheid, wat kan leiden tot meer creativiteit in je werk hier.’

Gert Demmink is zo’n expert die het buitenland helpt. De afgelopen jaren bezocht hij Bulgarije, Armenië, Georgië,

vlieg je terug. Soms komt er nog een vervolgbezoek en tussendoor heb je veel e-mailcontact.’

Demminks meest recente bezoek was aan de Centrale Bank van Oekraïne in Kiev, waar hij adviseerde over bestrijding van witwassen en terrorismefinanciering in het uitvoerend toezicht. ‘Dankbaar en interessant werk’, zegt hij erover. ‘Oekraïne heeft een machtsstrijd van jewelste achter de rug en nog veel politieke problemen te overwinnen. Eén van mijn gesprekspartners in



Carel van den Berg (rechts) die de technische assistentie van DNB coördineert en de expert Gert Demmink (links).

Oekraïne werkt rechtstreeks voor president Joesjtsjenko. Zo hoor je veel en kun je ontwikkelingen beter inschatten. Je voelt je een gewaardeerde gesprekspartner en je aanbevelingen zie je later concreet vertaald in hun aanpak. Toch moet je vooral niet denken dat je in het voormalige Oostblok werkt met minder ervaren of minder opgeleide collega's. Vaak hebben ze gewerkt bij de Wereldbank of het IMF of hebben ze gestudeerd aan INSEAD te Fontainebleau bij Parijs. Ze weten heel goed waarover ze praten, soms zelfs beter dan wij. Dat maakt de communicatie gemakkelijk en interessant.'

Dreamteam

Het enthousiasme van Demmink leeft ook in landen die assistentie ontvangen. Geestdriftig vertelt Daniela Bobeva, directeur interne relaties en EU-integratie bij de Bulgaarse Centrale Bank, telefonisch over de assistentie van DNB en de Banque de France van de afgelopen twee jaar. 'We hebben fantastisch samengewerkt met een *dreamteam* van de beste deskundigen uit Nederland en Frankrijk. We hebben elkaar over

en weer bezocht, hebben nog veel e-mailcontact en bellen zelfs dagelijks.' Juist deze persoonlijke benadering heeft veel concreets opgeleverd, vindt Bobeva. 'Hier is pas een wet goedgekeurd waarvan het concept met de Nederlanders is ontwikkeld. Ook heeft Nederland veel bijgedragen aan het basisdocument voor onze toetreding tot de Europese Centrale Bank enkele jaren na onze toetreding tot de EU in 2007.' Afgelopen oktober liep het assistentieproject van Nederland en Frankrijk af, maar de EU stelt geld beschikbaar voor nog twaalf maanden technische assistentie vanuit Nederland. Bobeva: 'De samenwerking met de Nederlandsche Bank loopt zo efficiënt dat we voor de tussenliggende periode nog een actieplan met twaalf concrete doelen en data gaan aanpakken.' Het contact met Nederland omschrijft Bobeva liever als 'samenwerking' dan als 'assistentie'. 'We zijn allemaal experts met een internationale blik. Dat we door de samenwerking met Nederland straks soepel toetreden tot de ECB is niet alleen voordelig voor Bulgarije, maar voor alle Europese Centrale Banken. Daarnaast hoop ik van harte dat onze Nederlandse collega's ook iets van onze intensieve samenwerking hebben geleerd.' •

Help! ik vind nog guldens!

Deze publieksbrochure geeft antwoord op vragen over hoe en wanneer u nog guldens kunt inwisselen bij de Nederlandsche Bank. Ook kunt u lezen wat te doen met oude valuta uit de eurolanden.

Kijk voor informatie en deze brochure op onze website, www.dnb.nl. U kunt de brochure ook gratis bestellen per mail via info@dnb.nl of telefonisch via de Informatiedesk van DNB op 0900 – 5200 520 (€ 0,35 per gesprek), bereikbaar op werkdagen tussen 9.00 en 17.00 uur.



Serie: Het leven van een bankbiljet (4)

Vies, stuk of vals



De sortering, verwerking en vernietiging van eurobiljetten

Geld stinkt niet, maar vies kan het wel worden. Hoe kunt u erop vertrouwen dat het geld dat u in handen krijgt niet vies of vals is? De Nederlandsche Bank heeft er een dagtaak aan dit vertrouwen te waarborgen.

Marlies Dijkstra



Ieder eurobiljet dat is uitgegeven, komt op een bepaald moment weer terug bij de banken. Omdat die liever geen grote hoeveelheden geld in huis hebben, zorgen ze ervoor dat de biljetten snel worden geteld en verpakt, zodat ze kunnen worden afgestort bij de agentschappen van DNB. Immers, de banken lopen liever geen risico dat de biljetten geroofd of bijvoorbeeld door een brand vernietigd worden. Bovendien derven de banken rente over de door hen aangehouden biljetten. Er is de banken dus alles aan gelegen om de eurobiljetten die binnenkomen, zo snel en efficiënt mogelijk terug te brengen naar DNB.

Via haar vier agentschappen gaan de biljetten naar de afdeling Chartaal Operations op het hoofdkantoor van DNB. Daar worden de containers opengemaakt en per biljet geteld en gecontroleerd op echtheid en kwaliteit. Dat gebeurt met geavanceerde sorteermachines. Deze machines tellen zo'n 2.000 biljetten per minuut. Met een snelheid die door het oog bijna niet waar te nemen is, razen de biljetten door de machine om aan het eind van het traject in één van de drie uitgangen terecht te komen.

De eerste uitgang is voor de biljetten die echt en kwalitatief goed zijn. Deze komen op een lopende band terecht, waar ze gebundeld

worden tot pakjes van 100 biljetten die teruggaan naar de kluis van DNB om later opnieuw in uw portemonnee te belanden. De tweede uitgang is een versnipperaar. Hierin komen de biljetten die wel echt zijn, maar zo versleten of vies dat ze niet meer geschikt zijn voor uitgifte. In de laatste uitgang belanden biljetten die de machine niet heeft herkend.

De niet herkende biljetten worden verder afgehandeld door een speciaal team. Dit team bekijkt de biljetten stuk voor stuk. 'Ze vinden daar echt van alles tussen: buitenlandse biljetten, waardebonnen, kortingsbonnen van McDonald's en natuurlijk valse biljetten', vertelt Rob Pijpers van de Afdeling Betalingsverkeer Uitvoering. 'Alles wat niet klopt, wordt verrekend met de bank waar de biljetten vandaan komen.' De valse biljetten gaan door naar het Nationaal Analyse Centrum (NAC) van DNB om nader bekeken te worden (zie kader op pagina 30).

Al met al is het tellen en op kwaliteit en echtheid controleren van biljetten een intensief proces. Afgelopen jaar verwerkte DNB 1,8 miljard biljetten. Een groot deel ervan (meer dan 90 procent) was kwalitatief goed genoeg om weer in circulatie te worden gebracht. Eigenlijk zonde van het geld dus om het hele proces te doorlopen. Daarom heeft DNB besloten dat de banken het tellen, sorteren en controleren voor een deel zelf moeten gaan doen. Daarvoor moeten de banken machines aanschaffen die deze taak van DNB kunnen overnemen. 'Voor DNB is het van het grootste belang dat er geen falsificaten in omloop komen,' stelt Rob Pijpers. 'Het publiek moet immers vertrouwen houden in de eurobiljetten. Daarom zal DNB de machines waarmee de banken het geld gaan

De sorteermachines tellen zo'n

2.000 biljetten per minuut

controleren, testen.' Vóór 2007 moeten banken die door hen ontvangen biljetten recirculeren, over dergelijke machines beschikken.

toekomst zullen dus voornamelijk de biljetten die vies, stuk of vals zijn, worden teruggebracht naar DNB. Want de enige instelling die geld mag vernietigen - zonder dat daarmee geld verloren gaat - blijft

DNB heeft besloten dat de banken het tellen, sorteren en controleren voor een deel zelf moeten gaan doen.

Als het zover is dat een bank zelf zijn geld kan controleren, hoeft die niet meer zo vaak geld te bestellen bij DNB. De bank houdt dan zelf een voorraad aan van geld dat is teruggekomen uit circulatie. Om te voorkomen dat de bank daarmee rente misloopt en een groot risico draagt, is besloten dat een deel van de voorraden die een bank aanhoudt, eigendom zijn van DNB. In de

DNB. De versnipperde biljetten gaan naar de verbrandingsoven. 'De afgelopen jaren zijn er verschillende bedrijfjes en particulieren geweest die hebben geprobeerd de snippers te recycleren,' vertelt Rob Pijpers. 'DNB staat altijd open voor nieuwe ideeën, mits de recycling op een milieuvriendelijke manier gebeurt.' •



Dagelijks spugen de sorteermachines biljetten uit die niet als echt bekend worden.

Van echt te onderscheiden

De sorteermachines van DNB zijn zeer nauwkeurig afgesteld. Geen vals biljet glipt er doorheen. Dagelijks spugen de machines biljetten uit die niet als echt herkend worden. Gemiddeld zitten daar twintig valse biljetten tussen. Omgerekend betekent dat, dat drie op de miljoen gesorteerde biljetten vals is.

Natuurlijk worden valse biljetten niet alleen onderschept door DNB. De politie treft soms bij invallen vals geld aan. Bovendien worden er ook valse biljetten onderschept door banken, winkeliers en particulieren. Wanneer u een vals biljet ontdekt, kunt u deze afgeven bij DNB, maar u kunt ook terecht bij de politie of een bank. Echter, als u denkt dat iemand u een vals biljet ter betaling geeft, accepteer deze dan niet, want vals geld is geen betaalmiddel en bij de bank, de politie of DNB krijgt u er niets voor. DNB heeft voor iedereen de cd-rom *Echt of vals* en de brochure *Kijken, Kantelen, Voelen* uitgegeven. (Beide zijn te bestellen via www.dnb.nl, zie ook de advertentie op de achterzijde van dit magazine). Hierin wordt stap voor stap uitgelegd hoe u een echt eurobiljet van een vervalsing kunt onderscheiden.

De valse biljetten die opduiken, gaan direct naar het Nationaal Analyse Centrum (NAC) van DNB. Daar worden ze geregistreerd en geclassificeerd op herkomst en soort vervalsing. Elke vervalsing wordt nauwkeurig onderzocht. Zo worden alle vervalsingen in kaart gebracht. Het NAC houdt nauw contact met de politie om zo valsemunten te kunnen opsporen. Bovendien worden de valse biljetten gebruikt om de sorteermachines te testen en te verbeteren. De kans dat er in uw portemonnee een vervalsing terecht komt, blijft hiermee zeer klein.



Biljetten die wel echt zijn, maar zo versleten of vies dat ze niet meer geschikt zijn voor uitgifte, gaan door de versnipperaar.

U heeft een vraag?

Vragen van consumenten en het antwoord van de Informatiedesk.

Staat een bank garant voor mijn tegoed?

Stel, u heeft zojuist een aardig bedrag in de loterij gewonnen, maar u heeft nog geen idee wat u met het geld wilt gaan doen: reizen, een zeilboot of een zwembad in de tuin. In afwachting van de juiste beslissing parkeert u het bedrag vooralsnog op een spaarrekening met een aantrekkelijke rente. Maar het onvoorstelbare gebeurt en uw bank kan niet meer aan zijn verplichtingen voldoen, wat gebeurt er dan met uw geld?

In Nederland bestaat een regeling die crediteuren van banken met een vergunning van DNB beschermt: de Collectieve Garantieregeling (CGR). Deze regeling dekt onder meer tegoeden op betaal- en spaarrekeningen tot een maximum van 20.000 euro per persoon, per bank. Per persoon houdt in dat bij een 'en/of rekening' uw gezamenlijke tegoed tot maximaal 40.000 euro gedekt is (20.000 euro per persoon). Tot personen worden ook kinderen met een rekening op eigen naam gerekend. Per bank wil zeggen dat, ook al heeft u meerdere rekeningen bij één bank lopen, u toch maar voor maximaal 20.000 euro aanspraak kan maken op de CGR. Als u daarentegen drie rekeningen bij verschillende banken heeft, dan kunt u voor maximaal 3 x 20.000 euro aanspraak maken op de regeling. De CGR beschermt overigens particulieren, stichtingen, verenigingen en kleine ondernemers.

Grote bedrijven en professionele marktpartijen zijn ervan uitgesloten.

Hoewel de CGR in beginsel tegoeden op betaalrekeningen en spaarrekeningen dekt, valt niet elk tegoed er automatisch onder. Zo zijn er bijvoorbeeld spaarproducten met een beleggingscomponent die niet onder deze regeling vallen, zoals bijvoorbeeld een achtergestelde deposito. Om er zeker van te zijn dat uw product onder de garantieregeling valt, kunt u dit het beste navragen bij uw eigen bank, of u kunt dit nakijken in de productvoorwaarden.

Nu zag u een aantrekkelijk aanbod in de krant van een bank met een buitenlandse naam. Is de CGR nu ook van toepassing? Het antwoord is ja, mits deze bank een vergunning heeft van DNB. Alle banken met een Nederlandse vergunning nemen verplicht deel aan de CGR. Er zijn ook banken die niet over een vergunning van DNB beschikken. Zij mogen diensten aanbieden in Nederland op grond van een notificatie. Meestal gaat het dan om bijkantoren van Europese banken die in hun eigen land al een vergunning hebben. Deze banken nemen niet deel aan de CGR. Vaak worden tegoeden in dat geval gedekt door een buitenlandse garantieregeling.

Om na te gaan of een bank een vergunning heeft van DNB kunt u het register Wet toezicht kredietwezen (Wtk) raadplegen. Deze vindt u op onze site www.dnb.nl, onder het kopje 'publiek'. De afdelingen I en II van het register tonen alle banken die deelnemen aan de CGR. De afdelingen III en IV van het register tonen banken die wel diensten mogen verrichten in Nederland, maar niet deelnemen aan de CGR.

Voor meer informatie kunt u ook onze Informatiedesk bellen, van maandag tot en met vrijdag van 09.00 – 17.00 uur op telefoonnummer 0900 - 5200520 (35 cent per gesprek), of een e-mail sturen aan info@dnb.nl.



'Nu snap ik eindelijk hoe het zit!'

Dat is wat we graag horen wanneer we afscheid nemen van onze bezoekers aan het Bezoekerscentrum.

Hoe ziet een bezoek aan het Bezoekerscentrum van DNB eruit?

We beginnen met een korte film die laat zien dat bij DNB alles draait om financiële stabiliteit. Na de film volgt een rondleiding. Daarin geven rondleiders uitleg over ons werkterrein. Thema's zijn onder andere het Europees Stelsel van Centrale Banken (ESCB) en het bepalen en uitvoeren van het monetaire beleid. Een interactief onderdeel vormt het Geldmarktspel. U kunt zo spelenderwijs inzicht krijgen in het monetaire beleid en zich korte tijd president van de Europese Centrale Bank (ECB) wanen. Ook komen het belang van een goedlopend betalingsverkeer en de rol van het goud aan bod. Uiteraard bieden de rondleiders alle ruimte voor vragen en discussie. Een bezoek duurt 2 tot 2,5 uur.

Het Bezoekerscentrum is gevestigd in een aantal achttiende-eeuwse pakhuizen aan de Achtergracht 4 in Amsterdam, op een steenworp afstand van het hoofdgebouw van de Nederlandsche Bank.

Belangstelling?

Het Bezoekerscentrum is op afspraak voor groepen, van vijftien tot veertig personen, geopend van maandag t/m vrijdag.

De rondleidingen zijn gratis en beginnen om 09.30 uur, 12.30 uur en 15.00 uur. Op verzoek kunnen lengte en inhoud van een rondleiding worden aangepast.

Voor meer informatie of boekingen kunt u van maandag tot en met vrijdag van 09.00 - 17.00 uur contact met ons opnemen via telefoonnummer: 020 - 524 3339 of 020 - 524 3493.

U kunt ook een e-mail sturen aan: bezoekerscentrum@dnb.nl

Op onze website (www.dnb.nl) vindt u het Bezoekerscentrum onder de rubriek: publiek.





Copterflatsmall, 58 x 85 cm

Expositie Lisa Oppenheim

Een jaarlijks terugkerend hoogtepunt in het kunstseizoen zijn de Open ateliers in de Rijksacademie in Amsterdam. Dit kunstinstituut herbergt een tweede-faseopleiding waar zestig studenten voor een periode van twee jaar hun opleiding voor beeldend kunstenaar vervolmaken. Alle geïnteresseerden in kunst, van verzamelaars tot galeriehouders, struinen op dat ene weekend in november de als kleine galleries ingerichte ateliers af op zoek naar hét jonge, ontluikende talent. Al bij de preview worden afspraken gemaakt voor tentoonstellingen, terwijl de studenten vaak nog een jaar voor de boeg hebben. Ook de kunstcommissie van DNB gaat hier jaarlijks op onderzoek uit en bespreekt voorstellen voor exposities.

Naar aanleiding van de laatste Open ateliers zijn twee kunstenaars, Marjolein Rothman en Lisa Oppenheim, gevraagd om bij DNB te exposeren. Marjolein Rothman (Eibergen, 1974) toonde in maart 2005 nieuwe schilderijen. Een aantal van die werken is inmiddels in diverse collecties opgenomen. Op de huidige tentoonstelling bij DNB presenteert Lisa Oppenheim (New York, 1975) nieuw werk.

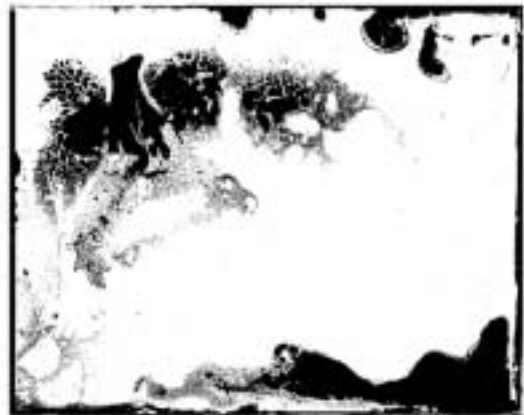
Op deze expositie zijn twee series fotowerken te zien. De serie *Imageless* bestaat uit grote afdrukken van oude autochromedia's, die zozeer zijn vergaan dat de afbeelding niet meer te onderscheiden is. Bij de andere serie, *Damaged: photographs from the Chicago daily news 1902- 1933* geheten, heeft de kunstenaar

beschadigde negatieven uit het fotoarchief van de *Chicago Daily News* gebruikt (zie ook onderstaande foto). Zij heeft de gedeelten afgedrukt waar de emulsie is afgeschilferd of weggespoeld, maar waarop wel de oorspronkelijke bijschriften nog te zien zijn. Deze beelden zijn vervolgens afgedrukt op krantenpapier zodat ze weer in het medium zijn geplaatst waarin ze oorspronkelijk stonden. De bijschriften verschaffen relevante informatie over een bepaalde gebeurtenis op een bepaald tijdstip in het verleden. Wat echter is afgebeeld, zijn niet de gebeurtenissen, maar de sporen van

de tijd die is verstreken sinds de vervaardiging van het beeld. Zo geeft Oppenheim in deze serie fotografie weer als een momentopname van een specifiek historisch ogenblik, maar ook als beeld dat zichtbaar verandert in de tijd.

Alexander Strengers

De tentoonstelling 'Damaged' van Lisa Oppenheim is van 12 april tot 20 mei 2005 te zien in het gebouw van de DNB te Amsterdam. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Margot Selders, e-mail: m.h.selders@dnb.nl.



Ruby Downing, 33 x 48 cm

De seminars zijn een platform voor economisch wetenschappelijk onderzoek. Binnen- en buitenlandse wetenschappers bespreken er hun onderzoeksresultaten.

Samenvatting Research Seminar van 10 februari 2005: *Equity Culture and the Distribution of Wealth* van Yannis Biliias, Dimitris Georgarakos en Michael Haliassos.

De verdeling van vermogen over verschillende huishoudens heeft economen van oudsher bezighouden. Bekend zijn de uitersten in termen van ideologieën over de mate waarin vermogensvorming is toegestaan. Aan de ene kant van het spectrum hebben we het marxisme, waarbij bezittingen zoveel mogelijk collectief waren en privaat bezit nauwelijks was toegestaan. Aan de andere kant staat het kapitalisme. Het fundament van de kapitalistische samenleving wordt gevormd door privaat eigendomsrecht. Het

schoolvoorbeeld is de Verenigde Staten. Dit neemt niet weg dat ook hier een voortdurende discussie woedt over de mate waarin vermogensongelijkheid nog aanvaardbaar is.

Michael Haliassos (Goethe University Frankfurt and University of Cyprus) presenteerde een onderzoek naar de rol van aandelenbezit bij vermogensongelijkheid in de VS. Vaak wordt gesteld dat een verdere verspreiding van het aandelenbezit over huishoudens (een toenemende equity culture) vermogensongelijkheid tegengaat, omdat hierdoor een grotere groep huishoudens kan profiteren van de extra rendementen op aandelenbeleggingen, de zogenoemde aandelenrisicopremie. Haliassos ontkracht deze stelling. Hij laat zien dat in de jaren negentig het aandelenbezit in de VS fors is gestegen. In 1989 was één op de drie Amerikaanse huishoudens in het bezit van aandelen, in 1998 meer dan de helft. Niettemin is in deze periode de vermogensongelijkheid toegenomen, omdat ook de ongelijkheid in aandelenvermogen binnen de groep van aandelenbezitters is gestegen.

Haliassos vertelde ook dat het behalen van vermogenswinsten op de beleggingsportefeuille volgens zijn



gegevens positief blijkt samen te hangen met de lengte van de beleggingshorizon en het aantal verschillende aandelen in de portefeuille. Een en ander is in lijn met de standaard beleggingstheorie die de voordelen van diversificatie naar voren haalt en de efficiënte markthypothese die stelt dat het onmogelijk is systematisch een hoger rendement te behalen dan de markt als geheel, als de aandelenkoersen een weerspiegeling zijn van alle beschikbare informatie. Deze laatste theorie biedt ook een mogelijke verklaring voor de bevinding dat het inwinnen van professioneel beleggingsadvies geen invloed blijkt te hebben op de kans op vermogensverliezen of -winsten.

Maarten van Rooij

Programma 2005

14 april

Liquidity in the Interbank Payment System following Wide-Scale Disruptions, Morten Bech (Fed New York), co-auteur: Rob Garratt (UC Santa Barbara).

12 mei

Banking across borders: patterns, profitability and performance, Alfred Slager (PGGM Investments).

16 juni

Communication and Decision-Making by Central Bank Committees: Different Strategies, Same Effectiveness?, Marcel Fratzscher (ECB).

Het actuele programma van 2005 is te vinden op onze website: www.dnb.nl. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jacqueline van Breugel, tel. 020-524 3665, e-mail: j.f.van.breugel@dnb.nl.

Informatie

De volgende uitgaven van de Nederlandsche Bank zijn verkrijgbaar:

- Waar het om draait (de nieuwe publieksbrochure)
- Van kauri tot euro, een korte geschiedenis van het geld, de gulden en de Nederlandsche Bank
- Praktische lesopdrachten:
 - 'Waar voor je geld' (tweede fase havo/vwo),
 - 'Ook geld kost geld' (tweede fase havo/vwo) en
 - 'Katern Argentinië' (tweede fase havo/vwo)
- Cd-rom 'Echt of vals?' over de echtheidskenmerken van de eurobiljetten

Periodiek verschijnen:

- Jaarverslag
- Kwartaalbericht
- Statistisch Bulletin

DNB publiceert ook over haar wetenschappelijk onderzoek:

- Working Papers
- Occasional Studies

Alle uitgaven zijn online beschikbaar.

U vindt ze op www.dnb.nl.

De uitgaven kunt u ook bestellen via deze website, per mail (info@dnb.nl) of via een brief, die u kunt richten aan:

De Nederlandsche Bank, Afdeling Facilitaire diensten/magazijn, Postbus 98, 1000 AB Amsterdam.



DNB op het Internet: www.dnb.nl

Op onze website vindt u informatie over het werkterrein van de Nederlandsche Bank en over haar publicaties, zoals het DNB *magazine*. Ook kunt u vanaf deze site doorklikken naar verschillende andere financiële instellingen.

Publieksservice

Algemeen nummer DNB

020 – 524 9111

Voorlichting

Voor vragen op het terrein van de Nederlandsche Bank kunt u bellen met de Informatiedesk van de afdeling Communicatie.

0900 – 520 0520 (€ 0,35 p/gesprek)
info@dnb.nl

Voor vragen over beleggingsinstellingen, effectendienstverlening en consumentenkrediet kunt u de Autoriteit Financiële Markten benaderen.

0900 – 540 0540 (€ 0,35 p/gesprek)
Toezichtslijn@autoriteit-fm



**Folder en de cd-rom belichten de
echtheidskenmerken van het eurobiljet:**

Hoe herken je een echt eurobiljet? En hoe haal je een vals exemplaar er meteen uit?

Kijken, Kantelen en Voelen

Zo heet de nieuwste voorlichtingsfolder van DNB waarin de echtheidskenmerken van de euro-biljetten worden getoond en toegelicht. De folder legt u, met behulp van plaatjes van de verschillende biljetten, uit hoe de echtheidskenmerken van de eurobiljetten u helpen een echt biljet van een vals biljet te onderscheiden. Speciale apparatuur is hiervoor niet nodig. U hoeft alleen naar de bankbiljetten te Kijken, ze te Kantelen en te Voelen.

Cd-rom 'Echt of vals?'

Naast deze folder heeft DNB ook een cd-rom uitgebracht waarop uitgebreid staat wat je moet doen om eurobiljetten snel en goed op echtheid te controleren. Behalve een aantal 'snelle controles', waarmee je in vijf stappen het eurobiljet kan controleren, worden alle echtheidskenmerken nog eens helder en toegankelijk gepresenteerd, inclusief de kenmerken die zichtbaar zijn met UV-lamp en infraroodapparaat. Ook biedt de cd-rom voorbeelden van vervalste kenmerken. De cd-rom sluit af met een spel waarbij het geleerde in de praktijk kan worden gebracht.

De folders of de cd-rom bestellen

De folders en de cd-rom kunnen gratis worden besteld bij DNB, per mail via info@dnb.nl, en zijn ook online beschikbaar op onze website, www.dnb.nl, en kunnen daar worden gedownload.

