

DNB MAGAZINE

Een uitgave van de Nederlandsche Bank
augustus 2005



Wim Duisenberg 1935-2005

Zorgverzekeraars onder toezicht van DNB

Voorkom fraude: houd meer dan je pincode geheim!



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

Hoofredactie
Mumtaz Khadjé
Eindredactie
Joyce Albers, Gitte van 't Hof
Aan dit nummer werkten mee
Hans Arendshorst, Margot Brautigam, Eelco van den Berg, Jacqueline van Breugel, Loek van Daalen, Marijke Hoogendoorn, Paul Jurriëns, Kees Klaasse, Tobias Oudejans, Hans Pieters, Corry van Renselaar, Jorim Schraven, Rutger Vahl, Erica Verdegaal, Arina van Wageningen, Wende Wallert.
Fotografie/Illustraties
Rob Meulemans, Leon Mussche, ANP, Zefa, Archief DNB & ECB.
Vormgeving en druk
Joh. Enschedé Amsterdam

Abonnementen
Een abonnement op DNB *magazine* is gratis en uitsluitend schriftelijk of per mail aan te vragen. Adreswijzigingen en opzeggingen eveneens schriftelijk opgeven.

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** **In Memoriam Wim Duisenberg**
Door Nout Wellink
- 6** **'Als je begrepen wilt worden, moet je open zijn'**
Wim Duisenberg slechte bastion aan Frederiksplein
- 12** **DNB houdt zorgverzekeraars scherp**
Flinke uitbreiding van de toezichtstaken per 1 januari 2006
- 17** **Een slingerend bonnetje is goud waard**
Voorlichtingscampagnes over identiteitsfraude voor consumenten en bedrijven
- 24** **Prijs bewijst Europese integratie**
Onderzoek toont aan dat prijsverschillen in veertig jaar zijn gehalveerd
- 30** **Op naar het deeltijdpensioen**
Vergrijzing vraagt om werknemers die langer werken
- 34** **Wat doen DNB-medewerkers bij de Europese Centrale Bank?**
Serie: DNB in Europa
- 39** **Financiële reuzen vragen nieuwe aanpak toezicht**
Risico's binnen financiële conglomeraten beter in beeld



Verder

3	Redactioneel
16	Va Banque: Blaren of rozen voor de financiële leek
20	Banktueel
33	Een kwestie van vertrouwen
38	U heeft een vraag?
41	Kunstopodium: Constant (1920-2005)
42	Seminars
43	Informatie

Redactioneel

Het boegbeeld van monetaire stabiliteit, een groot centraal bankier, maar vooral een hartelijk en innemend mens is ons met het overlijden van Wim Duisenberg ontvallen.

Zijn grote verdienste voor DNB was van de centrale bank, traditiegetrouw een organisatie waar een waas van geheimzinnigheid rond hing, een open instelling te maken. Immers, geld is gebaseerd op vertrouwen en vertrouwen moet je verdienen, was zijn mening. In 1982 gooide hij de ramen open en leidde DNB 15 jaar als president. In die jaren heeft hij een ware revolutie ontketend en tegelijkertijd diepe indruk gemaakt op veel medewerkers, getuige enkele reacties en het artikel in dit magazine.

Op een leeftijd dat de meeste mensen aan hun pensioen gaan denken, begon Wim Duisenberg aan het megaproject 'Europa'. Onder zijn daadkrachtige leiding als president van de Europese Centrale Bank werd de euro geïntroduceerd. Hij beschouwde de invoering van één gezamenlijke munt als een nieuwe stap in het proces van Europese integratie. Zijn dood is een groot gemis voor Europa.

Een Europa dat op zoek is naar een manier om het meest dynamische en innovatieve werelddeel te worden. Althans dat wilden de Europese regeringsleiders bereiken in 2010, zoals zij afspraken op de voorjaars-top van 2000 in Lissabon, kortweg de 'Lissabonstrategie' genoemd. In de eerste vijf jaar na 'Lissabon' blijkt er te weinig hervormd in Europa om de economische doelstelling te realiseren.

Om de discussie over de structurele hervormingen in Europa te bevorderen, organiseert DNB begin september een seminar met de titel 'van woorden naar daden'. Wellink zal in discussie treden met een gezelschap van prominente beleidsmakers, politici, academici en de media over de vraag hoe de noodzakelijke hervormingen ook daadwerkelijk in praktijk kunnen worden gebracht.

Daadkracht gevraagd dus, en een Europese blik. Geheel in de geest van Duisenberg gaan wij verder.

De redactie

In Memoriam

Wim Duisenberg 1935-2005

Ik heb Wim Duisenberg in 1973 leren kennen, toen hij minister van financiën werd. Zijn ster steeg snel en sommigen zagen in hem een Nederlandse Kennedy. Hij had ook die jongensachtige, veroverende uitstraling. In 1974 werd hij door Time Magazine geschaard onder de 150 personen die de wereldleiders van morgen zouden worden.

Toen ik hem later eens vroeg wat hij het liefst als President van DNB zou bereiken sprak hij niet over lage inflatie of wisselkoersstabiliteit. Hij zei dat zijn allereerste ambitie was van DNB een open, moderne, transparante instelling te maken waarin de medewerkers zich plezierig en veilig zouden voelen.

In zijn betrekkelijk eenzame veldtocht als minister voor een beter economisch beleid in Nederland werd Wim geholpen door zijn uitstraling. Dat is iets wat je hebt en niet kunt aanleren. Tekenend in dit verband is de reactie van een vrouw in 1975 na een speech die hij in Sittard had gehouden: 'Ik heb er van het begin tot het eind geen woord van begrepen, maar U hebt zo'n mooie stem. Het zal wel goed zijn'. Dit vertrouwenwekkende heeft Wim zijn leven lang gehouden. Hoe makkelijk Wim zich extern wist te uiten, des te moeilijker was dit soms voor hem als het om zeer persoonlijke aangelegenheden ging. Dan sloot hij zich af en was hij slechts bereikbaar in zeer vertrouwde omgeving.

Na het ministerschap was Wim korte tijd kamerlid en vervolgens enige jaren vice-voorzitter van de directie van de Rabobank. Maar zijn jongensdroom was altijd het presidentschap van de Nederlandsche Bank. Hij is een zeer succesvol president van DNB geweest. Enkele eigenschappen die tijdens zijn ministerschap nog niet tot volle ontplooiing hadden kunnen komen, traden meer op de voorgrond nu hij voorzitter van een college was geworden. Met een engelengeduld zocht hij altijd naar consensus, zonder dat daarbij de besluitvorming op de lange baan werd geschoven. Zo werkte hij ook bij de ECB. In alle jaren dat ik in de directie van DNB heb gezeten hebben we maar één keer gestemd. Het ging over de vraag of Wim een winterjas moest dragen, want hij was permanent verkouden en stak ons voortdurend aan. De stemming hierover heeft Wim verloren. Maar op alle andere terreinen was hij een winnaar. Het hardgulden-beleid werd onder zijn presidentschap gemeengoed en de inflatie bedroeg gemiddeld 2% in zijn periode bij DNB. Bij de ECB heeft hij deze prestatie herhaald.

Als het allermoeilijkste moment in zijn loopbaan noemde hij naderhand de anderhalve dag waarin over zijn benoeming tot ECB-president werd beslist en waarin hij zijn onafhankelijkheid overeind moest houden. Bij beide gelegenheden kwam zijn hardnekkigheid naar voren als hij eenmaal zijn standpunt had bepaald. In een latere levensfase zag hij deze karaktereigenschap als kenmerkend voor centrale bankiers. 'Central Bankers are like cream. The more you whip them, the stiffer they get'. Dezelfde instelling kwam naar voren in zijn fameuze uitspraak als president van de ECB richting politici: 'I hear you, but I don't listen'. Eigenlijk zijn deze uitlatingen heel onkarakteristiek voor Wim. Hij was immers voor alles een luisteraar, iemand die iedereen liet uitspreken en dan geleidelijk tot een synthese kwam. Daarbij hanteerde hij voor zichzelf tijdens zijn ministerschap als referentiepunten: zuinigheid, marktwerking, versobering van de verzorgingsstaat. Later, als centrale bankier, voegde hij daar aan toe: stabiliteit en voorspelbaarheid. Meer concreet had Wim gewoon het land aan begrotingstekorten en inflatie, een gezonde invalshoek voor ministers van financiën en centrale bankiers.

Wim Duisenberg heeft zich in de jaren bij de Nederlandsche Bank geleidelijk tot de vleesgeworden monetaire stabiliteit ontwikkeld. Toch is er wat dit betreft een kant aan hem die weinigen kennen. Hij was gek op actie. Als centrale bankier was hij eigenlijk dol op rentemaatregelen, omdat er dan tenminste wat gebeurde. Maar hij bedwong zich, op rationele gronden, altijd op het monetaire vlak en leefde zijn actielust uit op andere terreinen van het centrale bankiersschap. Aan de uitgifte van nieuwe bankbiljetten kon hij eindeloze vreugde ontlennen. De overgang van Europese nationale valuta naar de euro op 1 januari 2002 heeft hij dan ook als het hoogtepunt van zijn carrière gezien. Toen gebeurde er tenminste wat!

Namens de directie en de medewerkers van DNB, die hij ruim vijftien jaar heeft geleid, wil ik tot uitdrukking brengen hoezeer wij ons altijd met hem verbonden hebben gevoeld en hoezeer wij delen in het verdriet. Voor mijzelf is aan een diepe, ruim dertigjarige vriendschap een einde gekomen. De herinnering daaraan en de dankbaarheid daarvoor zullen voor altijd blijven. We waren vrienden voor het leven. •

Nout Wellink



*Wim Duisenberg vlak vóór
zijn afscheid van DNB in 1997.*

'Als je begrepen wilt worden, moet je open zijn'

Wim Duisenberg slechte bastion aan Frederiksplein

Nog voor hij in november 2003 het presidentschap van de ECB neerlegde, was zijn plaats in de geschiedenis verzekerd. Drie-en-twintig scenario's had Wim Duisenberg op 1 januari 2002 bij de hand voor het geval er iets mis mocht gaan. Eén scenario had hij over het hoofd gezien: de vlekkeloze invoering van de euro. Vierentwintig uur later betaalden 300 miljoen Europeanen in 12 landen met de nieuwe munt. Duisenberg was apetrots, en terecht, op dit wapenfeit dat hij als het hoogtepunt van zijn tijd in Frankfurt beschouwde.

Corry van Renselaar

Duisenberg in zijn werkkamer bij DNB in Amsterdam, 1983.

Duisenbergs Europese monetaire successen, zo bleek uit de vele lovende artikelen na zijn overlijden, overschaduwden zijn 16-jarig presidentschap van de Nederlandsche Bank. Begrijpelijk. In Amsterdam stond zijn taak vooral in het teken van het voortzetten van het beleid dat Holtrop en Zijlstra na de Tweede Wereldoorlog hadden uitgestippeld. Hij moest continuïteit, standvastigheid en vertrouwen uitstralen. Dat was hem, gezegend met een rijzig postuur en een sonore bas, op het lijf geschreven. Duisenberg, eerder nog als de Nederlandse Kennedy getypeerd, toonde zich de ideale opvolger van de steile Zijlstra. In soberheid deed hij in niets onder voor zijn mede-Fries.

De achtereenvolgende kabinetten-Lubbers en Kok maande hij tot vervelens toe (Lubbers' befaamde herfstblaadjes) tot een streng begrotingsbeleid en de gulden werd onder zijn hoede een van de sterkste munten ter wereld door een consequente koppeling aan de Duitse mark. In de jaren van zijn presidentschap bedroeg de inflatie gemiddeld 2%. Kritiek op een 'slaafse navolging' van

Duitsland wuifde hij weg. Prijsstabiliteit is de *core business* van een centraal bankier. Dat is, zei hij ooit, 'één van de zaken waar je de mensen het meeste mee helpt. En die importeerden we door die koppeling. Duitsland is onze grootste handelspartner en ze hebben de beste *track record* voor wat betreft de inflatie.'

Een beetje mystiek

'Toen ik aantrad als president van DNB', blikte hij in 1997 terug, 'had ik beslist niet het idee: nou moet alles anders.' (...) Toch was een grotere openheid van DNB nodig. Geld is gebaseerd op vertrouwen en vertrouwen moet je verdienen.' Hier ligt de grote verdienste van Duisenberg. Traditiegetrouw hing er een waas van geheimzinnigheid rond de centrale bank. Als voormalig minister van Financiën in het meest politiek luidruchtige kabinet ooit, dat van de PvdA'er Den Uyl, wist hij hoezeer Nederland sinds de jaren zestig veranderd was. Aan het Frederiksplein viel daarvan nog weinig te merken. In 1982 was het hoog tijd dat ook dit bastion de ramen opengooide. Duisenberg

Gerrit Zalm, minister van Financiën: 'Dertig jaar geleden maakte ik kennis met Wim Duisenberg. Ik kwam als beleidsmedewerker op Financiën. Wim werkte daar toen al twee jaar als minister. Hij was jong, maar had een vanzelfsprekend gezag. De toenmalige president van DNB, Jelle Zijlstra, zag dat Wim Duisenberg geknipt was als zijn opvolger. Toen ik zelf in 1994 minister werd, gaf Wim alweer twaalf jaar leiding aan de centrale bank. Hij was het boegbeeld van monetaire stabiliteit en soliditeit. Een echte onafhankelijke centrale bankier die zich niet liet intimideren door politici, maar ze zonodig vriendelijk de les las. Niet voor niets had hij ook in Europa aanzien verworven. Het was daarom een merkwaardige ervaring dat Wim voor mij de deur openhield toen ik voor het eerst officieel met hem ging lunchen. Maar Wim herinnerde zich het voorbeeld dat Jelle Zijlstra had gegeven toen hij als achtentertigjarige minister voor het eerst met de toenmalige president van DNB was gaan lunchen. 'De minister gaat voor', zei hij.'

1: Duisenberg op driejarige leeftijd.

2: In 1976 werd de miljoenennota aangeboden door Minister Duisenberg, die het befaamde koffertje bier aan de belangstellenden op het Binnenhof laat zien.

Biografie Willem Frederik Duisenberg

9 juli 1935, geboren te Heerenveen

1954	Gymnasium-B
1961	Doctoraal Economie, RUG
1965	Promotie tot doctor in de economische wetenschappen, RUG
1961 - 1965	Wetenschappelijk medewerker RUG
1965 - 1969	Staf lid IMF
1969 - 1970	Stafadviseur directie DNB
1970 - 1973	Hoogleraar macro-economie, UvA
1973 - 1977	Minister van Financiën
1977 - 1978	Lid tweede kamer der staten generaal (PvdA)
1978 - 1981	Vice-president directie Rabobank
1981 - 1982	Directielid DNB
1982 - 1997	President DNB
1997 - 1998	President Europees monetair Instituut
1998 - 2003	President ECB
2005	Bemiddelaar tussen Dexia en gedupeerde beleggers

Wim Duisenberg overleed op 31 juli 2005 te Faucon, Frankrijk.



Henk Brouwer, directielid DNB: ‘Tijdens zijn tijd in de Tweede Kamer werd Wim Duisenberg in 1978 gevraagd een missie te leiden die de Peruaanse regering (op diens verzoek) zou kunnen adviseren over het te voeren financieel en economisch beleid. Ik werkte destijds bij het ministerie van Financiën. De overige missieleden waren Dick Wolfson, Albert Dierick en ikzelf. Deze missie was voor mij een fascinerende ervaring. Niet in de laatste plaats door het opereren van Wim. Ik had grote bewondering voor de snelheid en het gemak waarmee hij complexe problemen tot de kern kon terugbrengen, de wijze waarop hij wist om te gaan met de autoriteiten in Peru (er was toen een ‘nette’ junta aan het bewind) en het vertrouwen dat hij aan zijn missieleden gaf. Bij het schrijven van mijn deel van het rapport zat ik op een avond helemaal stuk en liep zijn kamer binnen om raad. ‘Wat wil je zeggen, wat wil je adviseren?’, vroeg hij mij. Hij liet mij rustig uitpraten, stelde een enkele, gerichte vraag en concludeerde: ‘Nou, schrijf dat dan maar op’. Gelaafd ging ik weer aan het werk. Deze kleine anekdote illustreert nog eens hoezeer Wim Duisenberg op een heel natuurlijke wijze mensen wist te inspireren. Wij zullen hem erg missen.’

heeft daar veel energie in gestoken. ‘Als je begrepen wilt worden, moet je kunnen uitleggen en open zijn. En dat betekent: speeches houden en persconferenties.’ Duisenberg ontketende een ware revolutie: journalisten mochten zijn uitspraken tijdens persconferenties citeren, hij stond open voor interviews en trok veelvuldig het land in om voor allerlei gezelschappen het beleid van DNB toe te lichten.

Met kinderlijk genoegen introduceerde hij op gezette tijden ‘zijn’ nieuwe bankbiljetten, de grafische kunstwerkjes van Oxenaar en Drupsteen. Bankbiljetten gaan door ieders handen en een nieuwe uitgifte vereiste, vond Duisenberg, een uitgekiende voorlichting. Hij liet zich in alle fasen van de totstandkoming en productie van de biljetten nauwkeurig op de hoogte houden, en bemoeide zich intensief met de publiciteitscampagnes. Er kwamen posters en folders, die niet alleen in banken en

postkantoren kwamen te hangen, maar ook in benzinestations en casino’s. In zijn enthousiasme liet hij een nieuw biljet soms wel eens erg vroeg aan de buitenwacht zien.

Het kleine Bureau Externe betrekkingen en voorlichting bouwde Duisenberg uit tot een volwaardige afdeling die media, onderwijs, politiek en bedrijfsleven, en uiteraard ook het ‘grote publiek’ duidelijk moest maken wat DNB deed. Niet dat hij zelf een professionele communicatieafdeling nodig had. Al in zijn Haagse tijd had hij laten zien over een natuurlijk talent te beschikken om met journalisten om te gaan. Cameraploegen waren meestal binnen een kwartier weer vertrokken als er wat aan de hand was. Duisenberg had aan enkele goed gekozen zinnen genoeg en geen journalist die hem tot uitspraken wist te verleiden waar hij geen zin in had. Een beetje mystiek mocht best rond DNB blijven hangen.

3: Persconferentie met bankbiljet-ontwerper Jaap Drupsteen bij de introductie van het nieuwe honderd guldenbiljet in september 1993.

De snip werd vervangen door de uil.

4: Persconferentie in 1993 ter gelegenheid van de presentatie van het Jaarverslag DNB 1992. V.r.n.l.: Jaap Koning, André Szasz, Wim Duisenberg.



Olaf Sleijnen, van april 2001 t/m oktober 2003 adviseur van Duisenberg in Frankfurt: 'Duisenberg had een geweldig ontwikkelde politieke antenne. Hij had een perfect gevoel voor politieke verhoudingen en kon mensen feilloos inschatten. Door zijn talent voor het zoeken naar oplossingen en compromissen was hij een enorm goed voorzitter van de ECB. Dat het ECB-bestuur uiteindelijk als een geoliede machine en als een écht team ging fungeren is dan ook zijn persoonlijke verdienste. Hij begreep wat mensen dreef en door goed te luisteren naar de discussies, zonder zich daarin te snel te mengen, en vervolgens een onfeilbare eindconclusie te trekken, won hij iedereen voor zich. Mensen bleven dan ook bij zijn eindoordeel. Hij had ook een bijzonder werkritme. Vooral 's morgens vroeg kon je hem maar beter met rust laten, behalve als er een belangrijke vergadering was. Hij was duidelijk een avondmens, antwoorden op emails verstuurd om twaalf uur 's nachts of nog later waren eerder regel dan uitzondering.'

Peter Kooijman, van 1991 tot 2000 chauffeur van Duisenberg: 'Vakmanschap. Dat waardeerde hij enorm. Hij had waardering voor ieders vakmanschap en waardeerde de arbeider. Sommige directeuren met chauffeur willen alles zelf beslissen. Dat deed hij niet. Als we vertraging hadden onderweg en ergens te laat zouden aankomen, dan ging hij me niet opjagen. Dan zei hij heel laconiek: 'ze wachten maar!'. Duisenberg vertelde ook veel over zijn werk en nam me daarbij volledig in vertrouwen. Hij was heel introvert. Maar was ook heel trots. Toen hij het eerste eurobiljet met zijn handtekening had ontvangen, liet hij me dat zien. Dan dacht ik 'je bent zo trots als een aap dat jouw handtekening er op komt! Hij was erg aardig en gastvrij. Sinds jaar en dag kwam de gehele DNB-garage, mannen met partners, bij hem thuis voor het jaarlijkse diner. Omgekeerd gaven wij hem jaarlijks de eerste Kievietseieren, die mijn schoonvader had gezocht en gevonden. Daar was hij dol op.'

Feodaal

De organisatie, die hij in 1969-1970 al kort als directieadviseur had meegemaakt, vond hij in 1982 nog even stijf en hiërarchisch. Feodaal had hij ook kunnen zeggen, getuige het misprijzen dat sprak uit de ontboezeming van een onderdirecteur destijds dat 'Bankbedienden', een van diens afdelingshoofden (!), tegenwoordig te pas en te onpas naar het buitenland afreisden. Duisenberg moest daar niets van hebben, zoals hij ook gruwde van lieden die achterwaarts de kamers van hun superieuren verlieten. Een van de eerste maatregelen was dan ook het slechten van het onderscheid

tussen beambte en hoofdbeambte. 'We zijn allemaal medewerker', vond hij. Dat het niet makkelijk was cultuurverandering snel door te voeren, realiseerde hij zich maar al te goed.

Een grote stap deed DNB in 1991 toen een grote reorganisatie werd ingezet. Dat was hard nodig omdat er sinds 1945 eigenlijk nauwelijks iets veranderd was. Afdelingen verdwenen of fuseerden en in de veelheid van agentschappen, toen nog in elke provincie aanwezig, werd het mes gezet. Die herschikking van taken, zoals het voorzichtig luidde, was ingegeven door een stroomversnelling

5: Directie en oud-directie tijdens de verjaardag van Dolf Kessler, april 2002.

V.l.n.r.: Kees Mout, Tom de Swaan, Wim Duisenberg, Alexander Sillem, Jaap Koning, André Szasz, Henk Brouwer, Nout Wellink, Dolf Kessler.



in ontwikkelingen elders. In Europa werden de eerste stappen gezet op weg naar een economische en monetaire unie, op financieel gebied kwam de globalisering op gang en verdwenen de scheidsmuren tussen het bank- en verzekeringswezen. Daar moest DNB flexibel op in kunnen spelen en haar medewerkers eveneens.

Het belang van die medewerkers heeft Duisenberg steeds nadrukkelijk laten meewegen. 'Ik wil', zei hij, 'uit sociale overwegingen een zo goed mogelijke werkgever zijn. En toch heb je de plicht – want je werkt ten slotte met publiek geld, het geld van heel Nederland – de kosten goed onder controle te krijgen.' Hij vond het 'wel eens moeilijk' dat besef goed over te dragen. 'Maar DNB moet een goed huisvader zijn, die op de centen past.' Als een vader, op gepaste afstand, heeft Duisenberg ook zijn Bank bestuurd. Opvallend in de herinnering van zijn medewerkers,

van hoog tot laag, is de unanieme lof voor het vertrouwen dat hij hen schonk bij het uitoefenen van hun werkzaamheden. Duisenberg paste het adagium 'regeren is delegeren' consequent toe. Het gaf hem de gelegenheid op vele terrein actief te zijn, als lid van de Raad van Toezicht van het Nederlands Kankerinstituut/Antoni van Leeuwenhoek Ziekenhuis tot voorzitter van de AKO literatuurprijs.

Tijdens de herdenkingsbijeenkomst in het Concertgebouw citeerde ECB-president Jean-Claude Trichet de Franse schrijver Chateaubriand die eens zei: 'In mijn ogen gaat niemand ten onder in het graf (...). De dood verslaat ons niet wanneer hij ons treft; hij maakt ons slechts onzichtbaar'. Wim Duisenberg is dood, te vroeg helaas, maar hij zal ook hier aan het Frederiksplein bij ons blijven. ●

Alan Greenspan, president Amerikaanse Centrale Bank, bij het vertrek van Wim Duisenberg bij de ECB over de rol van Wim Duisenberg als ECB-president: 'Wim Duisenberg, met wie ik al jaren bevriend ben, is een man van vaste principes. Als de eerste leider van een nieuw opgerichte centrale bank zag hij zich gesteld voor een formidabele taak, met de bijkomende complicatie dat de ECB een multinationale centrale bank is. Ik ben van mening dat hij het er bewonderenswaardig vanaf heeft gebracht. Hij heeft de economie van het eurogebied helpen loodsen door een periode van turbulentie op de financiële markten en in de wereldeconomie, van olie- en voedselprijsschokken en van geopolitieke onzekerheid. Hij stond aan het roer bij de vervanging van langbestaande nationale valuta's door de chartale euro; een historische gebeurtenis die hij bekwaam heeft volbracht.' (uit *DNB magazine* 5, 2003)

Jean-Claude Trichet, ECB-president: 'Wim Duisenberg zal altijd bij ons blijven als een groot centraal bankier. Als eerste President van de Europese Centrale Bank, die geschiedenis schreef door de eenheidsmunt te introduceren. Zijn openheid naar anderen en zijn eenvoud werden altijd door iedereen op prijs gesteld, met name door het personeel van de ECB. Hij heeft collega's en vrienden veel gegeven. Hij was een groot Europeaan en vriend.' (uit zijn speech, uitgesproken op de herdenkingsbijeenkomst voor Wim Duisenberg op 6 augustus in Amsterdam).

6: De introductie van de euro in 2002.

7: Duisenberg naast zijn opvolger, ECB-president Jean-Claude Trichet.



'Ik had het voorrecht de mooiste baan te bekleden'

(Duisenberg bij zijn afscheid van DNB)



8: De rouwstoet van de uitvaart van Duisenberg op 6 augustus 2005.

9: Twee musici speelden favoriete muziek tijdens de herdenkingsplechtigheid in het Concertgebouw in Amsterdam.



DNB houdt zorgverzekeraars scherp

Flinke uitbreiding van de toezichtstaken per 1 januari 2006

Beterschap!
DNB

Op 1 januari krijgt Nederland een nieuw zorgstelsel. Belangrijkste verandering is dat het onderscheid tussen ziekenfonds en particuliere verzekering verdwijnt. In plaats daarvan komt er één zorgverzekering voor iedereen. Zorgverzekeraars moeten concurreren om de gunst van verzekerden. DNB gaat prudentieel toezicht houden op alle zorgverzekeraars. Voor de centrale bank betekent dit een flinke uitbreiding van de toezichtstaken.

Rutger Vahl

Afgelopen maand ontving iedere Nederlander een brief van minister Hoogervorst van Volksgezondheid. Een persoonlijk schrijven van een bewindspersoon, dat gebeurt niet elke dag. De aanleiding was dan ook zeer bijzonder. Na jarenlang politiek touwtrekken ging de Eerste Kamer in juni akkoord met de nieuwe Zorgverzekeringswet. Daarmee werd groen licht gegeven voor de invoering van een nieuw zorgstelsel op 1 januari 2006.

In zijn brief somde Hoogervorst de belangrijkste veranderingen op. Meest in het oog springend is dat het onderscheid tussen ziekenfonds en particuliere verzekering verdwijnt. Iedere Nederlander krijgt straks een algemene verplichte zorgverzekering met een dekking die overeenkomt met het huidige ziekenfondspakket. Daarnaast kan iedereen zich vrijwillig bijverzekeren tegen aanvullende ziektekosten, zoals fysiotherapie. Iedereen is vrij om een zorgverzekeraar te kiezen. Verzekeraars mogen voor de basisverzekering niemand weigeren (acceptatieplicht) en ook geen hogere premie vragen van mensen die ziek of ouder zijn. Of de zorgverzekeraars, die onderling concurreren, financieel gezond zijn en zich aan de spelregels houden, zal worden gecontroleerd door twee toezichthouders: de Nederlandsche Bank en de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa).

‘Per 1 januari gaat DNB toezicht houden op alle zorgverzekeraars’

Gereguleerde concurrentie

Veel Nederlanders zullen de veranderingen met gemengde gevoelens op zich af zien komen. Waarom moet het zorgstelsel zo ingrijpend op de schop? Wat zijn de gevolgen voor de kwaliteit van de zorg? En wat betekenen alle veranderingen voor de portemonnee? Op die laatste vraag geeft de brief van minister Hoogervorst een antwoord: wie nu via het ziekenfonds verzekerd is, zal straks meer nominale premie moeten betalen. Het goede nieuws is dat mensen met een krappe beurs een financiële tegemoetkoming (‘zorgtoeslag’) kunnen krijgen. En kinderen tot 18 jaar worden gratis meeverzekerd.

Wat beoogt de minister met dit nieuwe zorgstelsel? Allereerst wil hij burgers meer invloed geven. De stem van de patiënt moet luider klinken in de Nederlandse zorg. Daarnaast hoopt Hoogervorst een dam op te werpen tegen de almaar stijgende kosten van de gezondheidszorg. Dat is vooral nodig door de naderende vergrijzing. Volgens de minister kunnen de kosten

Het nieuwe zorgstelsel per 1 januari 2006

- Het onderscheid tussen ziekenfonds en particuliere verzekering verdwijnt.
- Voor iedereen komt er één verplichte zorgverzekering. Dit pakket komt overeen met het huidige ziekenfondspakket.
- Iedereen heeft de vrijheid om maximaal één keer per jaar van zorgverzekeraar wisselen.
- Iedereen kan zich vrijwillig verzekeren tegen aanvullende ziektekosten voor zorg die niet onder de dekking van het basispakket valt.
- Zorgverzekeraars concurreren op prijs en kwaliteit.
- Zorgverzekeraars mogen verzekerden niet weigeren voor de zorgverzekering en moeten chronisch zieken, gehandicapten of ouderen dezelfde premie berekenen als andere verzekerden.
- Voor de aanvullende ziektekostenverzekering bestaat geen acceptatieplicht en kunnen zorgverzekeraars premies differentiëren.
- Er komt een zorgtoeslag (financiële tegemoetkoming) voor mensen met een krappe beurs.
- Er komen aanvullende belastingmaatregelen ter compensatie van de inkomenseffecten.
- Uiterlijk 16 december 2005 krijgt iedereen een aanbod van zijn huidige zorgverzekeraar. Wie niet reageert, is vanaf 1 januari 2006 automatisch volgens dit aanbod verzekerd.
- Wie van zorgverzekeraar wil wisselen, moet dit voor 1 maart 2006 doen.
- Wie per 1 mei 2006 niet verzekerd is tegen ziektekosten, kan een boete krijgen.

worden beteugeld door ‘gereguleerde concurrentie’ in te voeren. Marktwerking is het sleutelwoord en zorgverzekeraars spelen in die marktwerking een cruciale rol. Zij moeten met elkaar gaan strijden om de gunst van verzekerden. Kan dat? Ja. Hoewel de verzekeraars in het basispakket allemaal dezelfde ziektekosten vergoeden (en daarin dus niet verschillen) kunnen zij zich wél onderscheiden in prijs en service. Omdat burgers vrij zijn om over te stappen naar een goedkopere of betere zorgverzekeraar, moet dat zorgverzekeraars en -aanbieders prikkelen om zo efficiënt mogelijk te werken.

‘Het inschatten van risico’s bij zorgverzekeraars is iets totaal anders dan bij banken of pensioenfondsen’



Complexe markt

In het nieuwe stelsel rust dus een grote verantwoordelijkheid op de zorgverzekeraars. Om er zeker van te zijn dat dit solide bedrijven zijn, is goed toezicht nodig. DNB is een van de instellingen die daarmee wordt belast. ‘We zijn al toezichthouder voor de particuliere zorgverzekeraars, maar nog niet voor de ziekenfondsen’, zegt Aerd Houben, afdelingshoofd Toezicht strategie. ‘Per 1 januari gaat DNB toezicht houden op alle zorgverzekeraars. Het betekent een flinke uitbreiding van onze toezichtstaken. Het premievolume onder ons zorgtoezicht stijgt van zo’n acht naar 25 miljard euro.’

Houben is voorzitter van het Afstemmingsoverleg Zorg, een breed samengestelde ‘denktank’ die zich bezighoudt met strategische vraagstukken op het gebied van het zorgtoezicht: niet alleen de uitvoering, maar ook de beleidsvorming, de modelering van risico’s, de juridische aspecten en de communicatie. ‘Net als bij banken, schade- en levensverzekeraars en pensioenfondsen zullen wij bij het toezicht kijken of zorgverzekeraars financieel gezonde ondernemingen zijn en integer worden bestuurd’, legt Houben de nieuwe toezichtstaken uit. ‘Wat het toezicht anders maakt, is dat de zorg een bijzondere markt is. Allereerst vanwege de overheidsregulering en het grote maatschappelijke belang dat aan goede zorg wordt gehecht. Het speelveld is voor zorgverzekeraars heel anders dan voor andere financiële instellingen. Daarnaast hebben zorgverzekeraars te maken met tal van complexe ontwikkelingen die ze moeten incalculeren. Denk aan de rol van technologie. Als er bijvoorbeeld een nieuwe maar dure behandeling wordt ontwikkeld, kan dit grote gevolgen hebben voor de zorguitgaven. Daarmee is het inschatten van risico’s bij zorgverzekeraars iets totaal anders dan bij banken of pensioenfondsen.’

Vergunningen

In hun rapportages aan DNB zullen zorgverzekeraars duidelijk moeten maken hoe ze rekening houden met alle risico’s

Heel Nederland moet het weten

Zeventig procent van de Nederlanders weet al dat er iets gaat veranderen met hun zorgverzekering. Maar wat precies? Op die vraag moeten de meesten het antwoord vooralsnog schuldig blijven. Minister Hoogervorst van Volksgezondheid zet alles op alles om burgers vóór 1 januari 2006 te informeren over de nieuwe zorgverzekeringswet. In juli is bij alle acht miljoen (!) huishoudens in Nederland een brief inclusief brochure in de bus gevallen met tekst en uitleg over het nieuwe zorgstelsel. Radio en televisie zenden spotjes uit waarin de veranderingen stap voor stap worden uitgelegd. Verder publiceert de overheid informatieve artikelen in huis-aan-huis-kranten. En natuurlijk is er Postbus 51, waar burgers telefonisch vragen kunnen stellen (tel. 0800-8051). De minister rekent op 1,5 miljoen telefoontjes, zo heeft hij al laten weten. Wie meer informatie wil, kan ook terecht op internet. De website www.denieuwezorgverzekering.nl legt uit wat de nieuwe wet inhoudt. Daarnaast is er de website www.kiesbeter.nl, een site met vergelijkende informatie over zorgverzekeringen, ziekenhuizen en medicijnkosten. Deze site biedt bijvoorbeeld de mogelijkheid om vanaf december zowel basisverzekeringen als aanvullende verzekeringen met elkaar te vergelijken.

en ontwikkelingen. Daarbij doet zich momenteel een extra complicerende factor voor. Prijzen van behandelingen en medische ingrepen werden altijd centraal vastgesteld. Maar sinds begin dit jaar moeten zorgverzekeraars met ziekenhuizen over een deel van de prijzen onderhandelen. Houben: 'Dit maakt het voor zorgverzekeraars extra lastig hun financiële risico's in te schatten. Zij kunnen zich steeds minder baseren op prijzen uit het verleden. Die werden immers centraal vastgesteld.'

Naast het Afstemmingsoverleg Zorg heeft DNB de 'Projectgroep Implementatie Zorgverzekeringswet' opgetuigd. Deze groep houdt zich bezig met de inrichting en operationele voorbereidingen, kortom: met datgene wat voor DNB nodig is om op 1 januari

2006 klaar te zijn voor de taakuitbreiding. Op dit moment worden gesprekken gevoerd met zorgverzekeraars om hen te informeren over de eisen waaraan zij moeten voldoen. Ook sancties voor wie in gebreke blijft, komen aan de orde. Opnieuw blijkt dat zorgverzekeraars een aparte categorie vormen in het financieel toezicht. Houben: 'Zorgverzekeraars opereren in een maatschappelijke context. Mensen zien zorg als een collectief recht. Dit maakt dat de publieke en politieke inmenging groot is en zorgverzekeraars veel minder mogelijkheden hebben om bij te sturen.'

Zorgverzekeraars die actief willen zijn in Nederland moeten in principe een vergunning aanvragen bij DNB. Maar om de continuïteit van het stelsel niet in gevaar te brengen, krijgen ziekenfondsen die door willen als zorgverzekeraar van rechtswege een vergunning. In januari moeten zij wel alle gegevens aanleveren, waarop DNB vervolgens vergunningaanvragen beoordeelt.

NZa als scheidsrechter

Naast DNB komt er een tweede toezichthouder voor zorgverzekeraars, de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa). Waar DNB zich meer richt op de financiële aspecten zal de NZa vooral kijken naar het optreden van zorgverzekeraars tegenover verzekerden en of zorgverzekeraars zich aan de spelregels houden. De NZa staat onder voorzitterschap van oud-minister Frank de Grave. In een column in dagblad *Spits* (9 maart 2005) legde De Grave uit dat je het werk van de NZa zou kunnen vergelijken met dat van markante voetbalscheidsrechter Pierluigi Collina. 'Hij is streng maar altijd rechtvaardig. Bij overtredingen fluit hij af, maar als het even kan laat hij doorspelen'. De NZa ziet erop toe dat zorgverzekeraars eerlijk met elkaar strijden. Zij mogen geen verzekerden weigeren voor de basisverzekering. Ook is het niet toegestaan voor de basisverzekering hogere premies te berekenen aan mensen met een hoger risico, zoals chronisch zieken en ouderen. Als scheidsrechter moet de NZa er verder op toezien dat zorgverzekeraars transparant zijn, zodat verzekerden weten waarvoor ze kiezen.

De NZa is nog in oprichting. Ook DNB en de zorgverzekeraars zijn nog druk bezig om klaar te zijn voor de grote veranderingen die op 1 januari hun beslag vinden. En ook minister Hoogervorst kan nog niet achterover leunen. Zo is het zaak om alle Nederlanders ervan te doordringen dat er iets gaat veranderen in de zorg. De komende maanden wordt die boodschap verspreid via tal van radio- en televisiespotjes, artikelen in huis-aan-huis-bladen en internetsites om burgers te informeren over het nieuwe zorgstelsel. Of het er ook toe zal leiden dat burgers van zorgverzekeraar gaan wisselen — cruciaal voor het ontstaan van marktwerking — is iets dat eigenlijk pas over een paar jaar kan worden vastgesteld. •

Blaren of rozen voor de financiële leek

Koop je wel eens een financieel product 'met garantie tot de deur'? Een hypotheek die bij thuiskomst niet helemaal werkt zoals gedacht of een nieuw pensioen dat achteraf slechter blijkt dan dat waarvoor je het verruilde? Dan ben je niet de enige: op het hoogtepunt van de beurshausse had zes procent van de Nederlandse gezinnen een effectenleaseproduct. In het Verenigd Koninkrijk kochten 1,7 miljoen huishoudens een inferieur pensioen en mogen 3,5 miljoen huishoudens zich verheugen op een restschuld op hun hypotheek. Van deze Britten had 25 procent geen idee dat hun geld op de beurs werd belegd. De totale schade liep in de miljarden.

Bij garantie tot de deur is van oudsher het adagium *caveat emptor*: laat de koper oppassen en op de blaren zitten. Is dit het juiste devies voor financiële producten? Ik geloof van niet. Mensen kopen niet voor niets op deze schaal 'financiële Eenden' alsof het 'financiële Mercedesen' zijn. Bij een auto kun je onder de motorkap kijken, tegen de banden schoppen en een proefrit maken, maar proefrijden in je beleggingshypotheek of pensioen gaat niet. Pas over vele jaren wordt duidelijk of je een kat in de zak hebt gekocht.

Om onder de motorkap te kijken moet je de financiële administratie van de verkoper grondig doorpluizen. Dat is al een uitdaging voor een legertje toezichthouders van DNB, laat staan voor de financiële leek. Vervolgens is de vraag: wat voor financieel product koop ik eigenlijk en wat kost het? Dit is een moeilijke vraag voor de consument.

Volgens Brits onderzoek kan één op de vier volwassenen niet uitrekenen hoeveel wisselgeld ze moeten krijgen als ze twee pond betalen voor drie producten die samen minder kosten. Nog erger, 23 procent kan niet uitleggen wat een percentage is. Het is dan ook niet moeilijk een financiële Eend te slijten als een Mercedes. Dit kan bijvoorbeeld door een hypotheek 'goedkoop' over te sluiten tegen een lager rentepercentage en maandbedrag. Of de klant niet te veel wil letten op de langere looptijd,

de hogere restschuld, het hogere renterisico en de boeterente die tienduizenden euro's kan bedragen. De hypotheek lijkt goedkoper door de lagere maandlasten, maar kost uiteindelijk meer én is risicovoller. Hier kom je pas na jaren achter als het huis weer wordt verkocht, de beurs daalt of de rente stijgt. Dit voorbeeld is geenszins theoretisch.

Dus *caveat emptor* moet *caveat venditor* zijn: bij wan-verkoop zit de verkoper op blaren en de klant op rozen. •



Jorim Schraven werkt als econoom bij de DNB-divisie Financiële stabiliteit

Een slingerend bonnetje is goud waard

Voorlichtingscampagnes over identiteitsfraude voor consumenten en bedrijven

Moest je vroeger vooral letten op je contante geld, dure spullen en pincode, tegenwoordig moet je ook oppassen met kassabonnen, bankafschriften, betalingsbewijzen, visitekaartjes, je brievenbus, afval en je computer. Persoons- en financiële gegevens zijn interessant voor dieven die fraude willen plegen: ze verzamelen identiteitsgegevens om er later misbruik van te maken. Het Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer (MOB), waarvan DNB voorzitter is, bindt hiertegen de strijd aan.

Erica Verdegaal

Als ik nou eens uw pas bewaar... heb ik zeer goede ervaringen mee...

... dan noteer ik uw pincode, zo blijft het goed gescheiden, nietwaar?



Illustratie: Rob Meulermans

De meeste mensen staan nog niet stil bij de mogelijkheden van identiteitsfraude. Je betaalt benzine via een creditcard plus handtekening, maar laat het bonnetje achteloos slingeren bij de kassa. Een kwaadwillende heeft daarmee een aanknopingspunt om je identiteit te achterhalen. Of hij geeft door aan TPG dat je bent verhuisd en laat alle post naar een ander adres doorsluizen. Vervolgens meldt hij je bank dat de pinpas helaas is kwijtgeraakt. Met de nieuw verstrekte pas, plus de nieuwe pincode, gaat hij vervolgens je bankrekening leegtrekken. Deze nieuwe, groeiende vorm van criminaliteit gedijt goed in de huidige informatiemaatschappij, zegt Edwin Mac Gillavry, voorzitter van de werkgroep Veiligheid van het Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer (MOB) en adviseur Veiligheidszaken van de Nederlandse Vereniging van Banken. 'Steeds vaker identificeren klanten zich via pasjes, codes en elektronische gegevens in plaats van via persoonlijk contact. Deze gegevens kunnen gemakkelijk los van personen worden gebruikt, zoals bij de creditcard, waarvan je de gegevens kunt doorgeven via e-mail of internet. Dat veroorzaakt nieuwe risico's in het betalingsverkeer.'

Vlotte babbel

In de werkgroep Veiligheid van het MOB werken winkeliers, de banken en de Consumentenbond aan een beter beveiligd betalingsverkeer. Want hoewel de Angelsaksische landen qua identiteitsfraude voorop lopen, hebben zich ook in ons land al dergelijke incidenten voorgedaan. Zo ontvingen Postbankklanten afgelopen juni een dringende Engelstalige e-mail met het verzoek, zogenaamd van hun bank, om hun gebruikersnaam, wachtwoord en drie TAN-codes per internetformulier door te geven. Een dergelijke poging tot identiteitsdiefstal via e-mail heet *phishing* en dient enkel en alleen om je rekening leeg te halen. Voorts werden in mei bij het Amerikaanse bedrijf CardSystems, dat betalingstransacties verwerkt, de gegevens gestolen van 40 miljoen betaalkaarten, waaronder ook kaarten van Nederlanders. In ons land hebben enkele banken daarom zekerheidshalve creditcards geblokkeerd.

Identiteitsfraude kan trouwens verder reiken dan betalingsverkeer. Het komt voor dat dieven onder een valse naam een krediet van een bank lospeuteren of een rekening openen en daarop criminele gelden storten. Ook kun je met een vals paspoort in een ander land gaan wonen of een gevangenisstraf ontlopen. De benodigde gegevens verzamelen criminelen via diefstal van post, zakkenrollen, afval doorzoeken, woninginbraak, diefstal op de werkvloer of door *social engineering*. Dat laatste betekent dat een vriendelijk persoon door zijn vlotte babbel vertrouwen wekt en zo de benodigde informatie achterhaalt.

'Toch neemt identiteitsfraude in Nederland nog geen zeer grote vlucht', zegt Mac Gillavry. 'Al laten de incidenten wel zien dat aanpak noodzakelijk is.' Volgens de voorzitter van de MOB-

'Vergelijk het met je fiets: vroeger zette je die niet op slot, nu doe je het automatisch'

werkgroep moeten mensen het tot een gewoonte gaan maken om er op te letten dat ze geen bankafschriften kwijtraken en dat er geen rare dingen van hun bankrekening worden afgeschreven. De bij dit artikel afgedrukte advertentie 'Pas op uw persoonlijke gegevens!' van de Nederlandse banken (zie pagina 19) verscheen in de huis-aan-huisbladen tussen 4 en 31 juli en wil mensen meer gespitt maken op identiteitscriminaliteit. De basis voor de advertentie is geleverd door de werkgroep Veiligheid van het MOB.

Tweede natuur

Mac Gillavry wijst er wel op dat identiteitsfraude beslist geen probleem is van de consument alleen. Burgers, banken maar ook andere bedrijven kunnen erbij betrokken raken, zoals in het genoemde voorbeeld bij het versturen van een nepverhuisbrief aan TPG, gevolgd door het aanvragen van een nieuwe pinpas plus code. 'De werkgroep Veiligheid van het MOB acht de bestrijding van deze risico's een gezamenlijke verantwoordelijkheid van banken, bedrijven en consumenten', zegt Mac Gillavry. 'Allemaal moeten ze bewustzijn kweken en maatregelen nemen. Als ze bovendien onderling goed informatie uitwisselen, dan kunnen we snel inspelen op nieuwe bedreigingen.' Na de advertentie in de huis-aan-huisbladen komt het project Veilig Ondernemen deel 2 van het Nationaal Platform Criminaliteitsbeheersing (NPC) waarschijnlijk in 2006 met een identiteitbewustwordingscampagne voor bedrijven en burgers. Mac Gillavry: 'We moeten nu inspanningen verrichten om te voorkomen dat het boven ons hoofd groeit.' Toch zit Nederland internationaal vergeleken met haar betalingsverkeer behoorlijk safe. Onze pinpas met pincode, die ook meestal nodig is voor internetbankieren, is voor fraudeurs een moeilijk te nemen horde. In Engeland en Frankrijk daarentegen is betalen met je handtekening gangbaarder en in Amerika is de cheque populair. Beide betaalmethoden zijn fraudegevoeliger dan de pinpas. Moeten Nederlandse consumenten zich dus erg ongerust gaan maken? 'Nee hoor', relativeert Mac Gillavry. Identiteitsfraude is beslist geen reden op 's nachts niet meer te slapen, 'maar wel reden om goed op je spullen te letten. Vergelijk het met je fiets: vroeger zette je die niet op slot, nu doe je het automatisch. Ook je wapenen tegen identiteitsfraude zal uiteindelijk een tweede natuur worden.' ●

Persoonlijke gegevens zijn vertrouwelijk

Pas op uw persoonlijke gegevens!

'Voorkomen is beter dan genezen' luidt het oude gezegde. Daarom is het goed om aandacht te schenken aan een misdrijf in opkomst: identiteitsfraude. Het komt ook in Nederland voor, een reden om extra alert te zijn en zorgvuldig met uw persoonlijke gegevens om te gaan.

Identiteitsfraude houdt in dat criminelen uw persoonlijke en financiële gegevens verzamelen en daarvan later misbruik maken. Ingeslepen gewoontes, zoals het

argeloos weggooien van financiële informatie, bankrekeninggegevens, een handtekening of een kopie van uw identiteitsbewijs, kunnen identiteitsfraude in de hand werken.

Zonder dat u er bij stil staat, beschikt een crimineel zo over een bron van informatie. Gaat u wel altijd zorgvuldig om met uw persoonlijke gegevens?



Tips: Ga zorgvuldig om met uw persoonlijke gegevens!

Onbekenden

1. Geef nooit uw persoonlijke of financiële gegevens aan onbekenden die u ongevraagd op straat, telefonisch, schriftelijk of per email benaderen. Uw bank zal u hier nooit op deze wijze om vragen. Bovendien zal een bankmedewerker of politieagent nooit om uw pincode vragen!

Geld opnemen en betalen

2. Houdt uw pincode privé en scherm tijdens het intoetsen van uw pincode bij een betaal- of geldautomaat het toetsenbord zorgvuldig af met uw hand en lichaam.
3. Laat persoonlijke gegevens zoals bonnetjes en visitekaartjes niet slingeren in bijvoorbeeld winkels of openbare gelegenheden. Draag niet onnodig persoonlijke gegevens met u mee.

Thuis

4. Berg uw persoonlijke of financiële gegevens zorgvuldig op. Dit bemoeilijkt het werk van criminelen.

5. Gooi niet argeloos uw persoonlijke gegevens in de vuilnisbak of papierbak weg, maar vernietig deze zorgvuldig.
6. Maak op internet alleen gebruik van beveiligde sites om uw persoonlijke of financiële gegevens te versturen. Zorg dat uw computer voldoende beveiligd is, ook tegen virussen en spyware.
7. Zorg dat uw brievenbus is beveiligd tegen diefstal van uw post.
8. Noteer geen onnodige persoonlijke of financiële gegevens zoals toegangscode of uw pincode in uw agenda, organizer of computer.

Verlies of diefstal

9. Laat uw passen en credit card bij verlies of diefstal direct blokkeren. Noteer de telefoonnummers voor het blokkeren van passen en credit cards in uw agenda of zet ze in uw mobiele telefoon.
10. Controleer bij inbraak ook uw financiële administratie, bijvoorbeeld vermissing van dagafschriften of overschrijvingsformulieren.

Deze informatie wordt u aangeboden door de Nederlandse Banken

NVB Nederlandse Vereniging van Banken

(Deze advertentie van de Nederlandse Vereniging van Banken verscheen in de huis-aan-huisbladen.)

Koffer vol geldzaken

Onlangs is bij het NIBUD (Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting) in Utrecht officieel de Geldkoffer gepresenteerd. Gaat het koffertje van Prinsjesdag over omgaan met geld op macro-economisch niveau, deze geldkoffer is een lespakket over omgaan met geld op microniveau, bestemd voor de hoogste groepen (6, 7 en 8) van het basisonderwijs. Ook DNB was bij de samenstelling van de koffer betrokken.

Steeds meer jongeren hebben, soms forse, schulden. Onderzoek toont aan dat mensen die in hun jeugd hebben leren omgaan met geld, dat later ook goed kunnen. Ook hier geldt dus:

jong geleerd is oud gedaan. De partijen die betrokken zijn bij de Geldkoffer willen hier graag een steentje aan bijdragen. Zo brengt het lespakket leerlingen bij dat bijna alles wat je in het dagelijkse leven doet, geld kost en dat verstandig omgaan met geld betekent dat je keuzes moet maken. Lenen is zeker geen verstandige oplossing voor geldproblemen.

Het NIBUD informeert en adviseert over geldzaken. Behalve een module van het NIBUD over omgaan met geld bevat de Geldkoffer ook een module van de Nederlandsche Bank, met de naam 'Speurneuzen in actie'. Deze module laat leerlingen tijdens twee les-

sen zelf onderzoek doen naar bankbiljetten. Hoe komen ze eigenlijk in je portemonnee, waar komen ze vandaan en hoe worden ze gemaakt? Welke rol speelt DNB hierbij? Tevens onderzoeken de leerlingen hoe je een echt bankbiljet kunt onderscheiden van een vals biljet.

Ook het Geld- en Bankmuseum ('Op jacht naar de schat'), en PIN en Chipknip ('Het raadsel van het plastic geld') komen aan de orde. De koffer wordt gecombineerd met het zakgeldspel, een bordspel dat een leuke aanvulling is op de vele wijze lessen.



De Geldkoffer is een lespakket over omgaan met geld en bevat ook een lesmodule van DNB.

De Geldkoffer is ontwikkeld door Podium, bureau voor educatieve communicatie. Hij kost 45 euro en is te bestellen via www.podiumvooronderwijs.nl/geldkoffer.

Boek over transparantie ECB

De economen Jakob de Haan (RUG, links) en Sylvester Eijffinger (KUB) reikten op 8 juli op de bovenste etage van het DNB-gebouw de eerste twee exemplaren van hun boek 'The ECB, credibility, transparency and centralization' uit aan Nout Wellink. Ze hebben het boek samen met Sandra Waller geschreven.

In zijn dankwoord stelde Nout Wellink met voldoening vast dat het boek ruim

aandacht schenkt aan de transparantie van de ECB, die onder andere tot uit-

drukking komt in persconferenties na rentebesluiten. Daarnaast plaatste Wellink

ook een paar kritische kanttekeningen. Hij benadrukte dat nationale bankpresidenten, anders dan de auteurs suggereren, het Europese belang dienen in plaats van hun nationale belangen. 'Na de perikelen rond de referenda in Frankrijk en Nederland is de besluitvorming binnen de ECB een succesvol voorbeeld van samenwerking op supranationaal niveau', aldus Wellink.





Ontmoet DNB op **50PlusBeurs!**

Bent u van plan in september de 50PlusBeurs te bezoeken? Grote kans dat u ons daar tegenkomt. DNB presenteert zich dit jaar voor het eerst op deze beurs in de Jaarbeurs in Utrecht.

maken in de financiële wereld en staan met allerlei informatie en handige tips op de beurs. Een goede gelegenheid voor DNB om in contact te komen met de mensen waarvoor zij uiteindelijk haar werk doet. U bent van harte welkom op onze stand in hal 1!

Onderzoekers te gast

Toonaangevende kennis en statistiekverzameling zijn voor DNB van groot belang. De centrale bank wil aan de ene kant invulling geven aan haar rol als kennisinstituut door deze kennis met de maatschappij te delen; anderzijds vergaart zij die kennis mede door (inter)nationale onderzoekers in huis te halen.

De zogenoemde visiting scholars zijn, meestal buitenlandse, onderzoekers die als gast enige tijd, samen met medewerkers van DNB een onderzoek doen. Zo is prof. dr. Annamaria Lusardi (Dartmouth College, VS) recent een onderzoek begonnen bij DNB naar financieel analfabetisme en pensioenplanning: een vergelijkende analyse voor Nederland en de Verenigde Staten. Zij doet dit onderzoek samen met Maarten van Rooij (DNB) en Rob Alessie (Utrecht School of Economics).

De hele maand juli heeft dr. Nicola Viegi (University

of KwaZulu, Natal) onderzoek gedaan bij DNB, samen met Maria Demertzis (DNB), naar de communicatie van het monetair beleid. Zij keken in het bijzonder naar het effect dat kwantitatief geformuleerde monetaire doelstellingen hebben op de verwachtingen van de private sector.

In augustus bezoekt prof. Dave Humphrey (Florida State University) DNB om onderzoek te doen op het gebied van betalingsverkeer. Samen met de DNB'ers Roland Uittenbogaard en Wilko Bolt onderzoekt hij welke effecten prijsprikkels hebben op de acceptatie en het gebruik van nieuwe betaalinstrumenten.

Tevens in augustus heeft Zsolt Darvas (Cornivus University Budapest) onderzoek verricht op het gebied van de transmissie van monetair beleid in de nieuw toegetrede EU-landen.

Zie ook www.dnb.nl, *Onderzoek en statistiek, Toegevoegd onderzoekers.*

De medewerkers van de Informatiedesk beantwoorden maandelijks duizenden vragen over onder meer het inwisselen van guldens, het achterhalen van oude pensioenrechten en de garantieregeling voor banken. Zij willen hun 'klanten' ook graag persoonlijk wegwijs

De 50PlusBeurs vindt plaats van 21 t/m 25 september in de Jaarbeurs in Utrecht. Met de bon bij dit artikel kunt u met korting naar deze beurs.



KORTINGSBON **50PlusBeurs**

€ 1,50 KORTING met deze bon

Lever deze bon in aan de kassa tijdens de 50PlusBeurs 21-25 september, Jaarbeurs Utrecht; www.50plusbeurs.nl

Betaal geen € 15,- maar **slechts € 13,50 p.p.** Geldig voor 1 persoon. U mag de bon kopiëren als u met meer mensen de beurs bezoekt. Niet geldig in combinatie met andere acties.

€ 2,50 KORTING in de voorverkoop

Ontvang **€ 2,50 korting** en loop met de voorverkoopkaart de beurs binnen zonder te wachten. Verkrijgbaar via alle ANWB/VVV Verkooppunten, via www.plusticket.nl of via (026) 377 97 36.

Op vertoon van uw voorverkoopkaart ontvangt u op de 50PlusBeurs gratis een heerlijk stuk vlaai én de 50PlusGids.

Homo Emotionomicus

Op 3 juni is in Tilburg DNB'er en magazine-columniste Henriëtte Prast geïnstalleerd als hoogleraar Persoonlijk financiële planning. Met de rede 'Emotie-economie: de mythe van de persoonlijke financiële planning' aanvaardde zij het ambt.

Economie is een gedragswetenschap. Vreemd dus dat economen er lang van uit zijn gegaan dat consumenten over het algemeen rationele, consistente keu-

zes maken, die in wiskundige modellen te vangen zouden zijn. Want hoe wispelturig is de mens. Zijn er niet vele aanwijzingen dat hij naast de ratio ook, vaak onbewust, zijn emoties laat spreken? Denk alleen al aan de heksenketel op de beurzen enige jaren geleden. In de afgelopen decennia groeide de twijfel over de almacht van de rationaliteit als wetenschappelijk uitgangspunt. De toekenning van de Nobelprijs aan Daniel Kahneman in

2002 betekende de ultieme erkenning voor een groeiende schare economen die onderzoeken hoe mensen, individueel maar ook collectief, keuzes maken en daarbij te rade gaan bij de psychologie, de neurologie en de biologie. Henriëtte Prast, onderzoeker bij DNB, is zo'n econoom. Op 3 juni zag zij haar wetenschappelijk werk op dit gebied bekroond met een bijzonder hooglerarschap Persoonlijke financiële planning aan de Faculteit der Economie en bedrijfswetenschappen van de Universiteit van Tilburg. De leerstoel wordt gesponsord door de Rabobank.

In haar oratie rekende Prast af met de mythe van de rationele financiële planning. Dat deed zij aan de hand van de Zeven wetten van de emotie-economie. Zeven wetten (zeven is in veel culturen een heilig of symbolisch getal), die dui-

delijk maken dat individuele keuzes systematisch irrationeel kunnen zijn, maar niet altijd onverstandig. Soms is irrationeel zelfs functioneel. Het individu, zo gaf Prast als voorbeeld, dat zichzelf dwingt te sparen gedraagt zich als Odysseus, toen die zich aan de mast liet binden omdat hij bang was te zullen bezwijken voor de lokroep van de Sirenen. Een kwestie van vooruitziend gedrag. Maar dan moeten wel mechanismen voorhanden zijn die eenzelfde functie hebben als de bemanning van het schip van Odysseus. Verplichte deelname in een pensioenfonds is een voorbeeld van zo'n mechanisme. Een zegen voor de mens die zijn zwakheden kent.

Met Prast heeft Tilburg de emotie-economie in Nederland op de kaart gezet. Homo Economicus heeft plaatsgemaakt voor Homo Emotionomicus.



DNB'er Henriëtte Prast ziet haar wetenschappelijk werk bekroond met een bijzonder hooglerarschap Persoonlijke financiële planning aan de Universiteit van Tilburg.

Wellink in de bres voor Gered Gereedschap

Bahco's, boren, nijptangen en zagen... Met allerlei gereedschap onder de arm kwamen medewerkers twee weken lang naar kantoor. Niet om er te klussen, maar om mee te doen met de DNB-inzamelingsactie voor de Stichting Gered Gereedschap.

President Nout Wellink, Job Cohen (burgemeester van Amsterdam), Femke Halsema (GroenLinks) en

Ciska Dresselhuys (Opzij) zijn de hoofdrolspelers in de nieuwe campagne van Gered Gereedschap. Via een folder, televisiespot en advertenties proberen zij nieuwe donateurs te werven. Wellink: 'De vrijwilligers van Gered Gereedschap zamen gereedschap in, knappen het op en versturen het naar ontwikkelingsprojecten. Dit biedt kansarmen

de mogelijkheid een goede toekomst op te bouwen.'

De opbrengst van de DNB-inzamelings-

'Mijn bahco voor een goede zaak'

actie gaat naar twee projecten in Uganda. Het ene project combineert muziekles met technisch



Pan-Europees betalen

vakonderwijs in kleinere plaatsen op het platteland. Het andere project geeft gezondheidsvoorlichting over HIV en aids aan jongeren in de hoofdstad Kampala. Tegelijkertijd biedt dit centrum cursussen meubelmaken en naaien. Door mee te helpen aan de inrichting van praktijklokalen, stelt Gered Gereedschap deze scholen in staat meer en beter vakonderwijs te geven. De oude boor van een DNB'er kan daarbij goed van pas komen.

Meer informatie? Kijk op:
www.geredgereedschap.nl

Het is de bedoeling dat uiteindelijk in Europa één 'betaalruimte' zal ontstaan waarin betalingen overal op vergelijkbare wijze kunnen worden verricht. Dat kan bijvoorbeeld met zogenaamde pan-Europese betaalproducten zoals de overboeking (Credeuro), incasso-machtiging (Pan European Direct Debit) en kaartbetalingen.

Over deze betaalruimte, de Single Euro Payments Area, organiseerde DNB in samenwerking met de Nederlandse Vereniging van Banken onlangs een seminar.

Het doel van dit seminar was van gedachten te wisselen over de vormgeving van de Europese betaalruimte. Een vijftigtal belangstellenden was aanwezig, afkomstig uit consumenten- en ondernemersorganisaties, bedrijven, ministeries en de financiële sector. Aan de hand van presentaties en een paneldiscussie werd de betaalruimte van alle kanten belicht.

Er vond een levendige discussie plaats over de mogelijke gevolgen van een Europese betaalruimte voor consument en ondernemer, de voors en tegens, alsook

de problemen waar zowel banken als gebruikers tegenaan kunnen lopen. Winkeliers willen bijvoorbeeld graag helderheid over de tijdlijnen, aangezien banken aangeven dat de Europese producten vanaf 1 januari 2008 beschikbaar zijn. De vraag van winkeliers is wanneer en op welke manier de betaalterminals moeten worden aangepast. Dat is vooralsnog lastig aan te geven. Verder moeten de betaalproducten ten minste zo goed zijn als de producten die nu in Nederland beschikbaar zijn en moeten de Nederlandse efficiency en veiligheid behouden blijven, met een vergelijkbaar kostenniveau.

DNB sponsort Huygens Wetenschapsprijs 2005

Op 27 oktober zal dr. J. van de Ven (1975) uit handen van minister Van der Hoeven (OCW) de Christiaan Huygens Wetenschapsprijs 2005 ontvangen voor zijn dissertatie 'Psychological Sentiments and Economic Behaviour'. Omdat de prijs is toegekend aan een wetenschapper in het vakgebied economie, wordt de prijs dit jaar door DNB gefinancierd.

Economen nemen in hun modellen doorgaans aan dat mensen calculerend en op hun eigen belang uit zijn en alleen in geld en goe-

deren zijn geïnteresseerd (de 'homo economicus'). In veel gevallen kunnen op basis van deze veronderstellingen goede verklaringen worden gegeven voor menselijk gedrag. Maar er blijven onopgeloste vragen over: waarom laten mensen fooien achter? Waarom zijn ze soms minder gemotiveerd om iets te doen als er geen (financiële) beloning tegenover staat (bijvoorbeeld bij het doneren van bloed)? Waarom verzamelen mensen zoveel informatie over producten nadat ze de aankoop al hebben gedaan?

Deze en andere vragen beantwoordt Van de Ven in zijn helder geschreven proefschrift. Hierbij verwerkte Van de Ven resultaten van onderzoek uit de psychologie en experimentele economie in economische modellen. De Christiaan Huygens Prijs is in 1998 ingesteld en bestaat uit een bedrag van 10.000 euro, een oorkonde en een bronzen beeld van Christiaan Huygens. De prijs wordt jaarlijks toegekend aan een onderzoeker die een dissertatie verdedigde die een vernieuwende bijdrage levert aan het vakgebied.



In het volgende DNB Magazine, dat half oktober verschijnt, wordt uitgebreid aandacht besteed aan het onderzoek van Van de Ven.



Illustration: Leon Mussche

Prijs bewijst Europese integratie

Onderzoek toont aan dat prijsverschillen in veertig jaar zijn gehalveerd

De lang gekoesterde droom van één Europese markt met een bredere keuze aan goederen en diensten én lagere prijzen voor de consument, lijkt dichterbij dan ooit. Er is binnen Europa al vrij verkeer van goederen, diensten, kapitaal en arbeid. Nu laat een recente studie van DNB ook nog zien dat de prijsverschillen voor bestedingen van de consument de afgelopen veertig jaar zijn gehalveerd.

Mumtaz Khadjé

De Europese integratie mag dan op politiek vlak op het moment stroef verlopen, op economisch terrein zijn de voordelen al veel langer zichtbaar. DNB heeft onderzocht wat het Europese integratieproces ons heeft opgeleverd aan de hand van prijsverschillen voor consumentenbestedingen tussen landen. Prijsverschillen voor identieke consumentenbestedingen maken namelijk duidelijk in hoeverre markten zijn geïntegreerd. Hoe meer de markten zijn geïntegreerd, des te kleiner de prijsverschillen. Europese leiders hebben sinds het einde van de Tweede Wereldoorlog kosten noch moeite gespaard om het ideaal van economische integratie te verwezenlijken. Die zal er volgens hen voor zorgen dat de stabiliteit en veiligheid in Europa gewaarborgd blijven. Economische integratie, waarbij de handelsbelemmeringen tussen economieën van de Europese landen wegvallen, zal, zo redeneren zij, leiden tot een groter afzetgebied voor bedrijven en daardoor tot een intensievere concurrentie. En met de tijd zal één Europese markt ervoor moeten



Philipp Maier

Op eBay is de EU nog lang niet één

Een onderzoek naar winkelen op de internetsite eBay, een virtuele veiling, levert verrassende resultaten op: de prijsverschillen binnen de eurozone zijn daar nog behoorlijk groot.

Prijzen voor producten hebben DNB'er Philipp Maier altijd gefascineerd. Maier, econoom van de divisie Monetair en economisch beleid, reist vanwege zijn werk veel en wat hem op zijn reizen

opvalt, is het verschil in prijs voor dezelfde goederen. Zo weet Maier bijvoorbeeld dat PC's in Duitsland al gauw honderd euro goedkoper zijn dan in Nederland. Hoe kan dat? De econoom stortte zich op deze vraag en deed op persoonlijke titel een onderzoek.

In *A 'Global Village' without borders? International price differentials at eBay* kijkt Maier naar de prijzen voor producten die winkeliers en particulieren te koop

aanbieden op de veilingssite eBay. De vraag die hij zich daarbij stelt, is: zijn grenzen tussen landen de oorzaak van prijsverschillen en hebben wisselkoersen tussen landen invloed op de prijzen? Maar ook: hoe is het dan gesteld met de prijzen in het eurogebied?

Maier heeft de prijzen vergeleken van 26 verschillende goederen die te koop werden aangeboden in acht Europese landen. De artikelen variëren van Canon



Riemer Faber

zorgen dat een bredere keuze aan goederen en diensten voorhanden is, van een betere kwaliteit en voor lagere prijzen.

Het onderzoek van de DNB'er Ad Stokman van de divisie Wetenschappelijk onderzoek en de stagiair Riemer Faber, dat zich uitstrekt over de periode 1960-2003, laat zien dat de prijsverschillen voor consumptieve bestedingen ruwweg zijn gehalveerd. Stokman en Faber vergeleken in hun studie de prijsverschillen in drie Europese regio's; de oude EU-15, dat zijn de landen van de EU vóór de uitbreiding

van 1 mei vorig jaar, de landen van de EMU en de voormalige DM-zone. Deze laatste groep landen bestaat naast Duitsland uit België, Luxemburg, Oostenrijk en Nederland. Stokman: 'Alle landengroepen laten een trend zien van prijsconvergentie, de ontwikkeling waarbij consumptieprijsen naar elkaar toe groeien. Deze ontwikkeling was het sterkst in de

DM-zone. De reden is dat de markten in deze regio sterk zijn geïntegreerd, er veel handel onderling plaatsvindt en de onderlinge wisselkoersen allang stabiel zijn.'

Invloed euro

Op een breder Europees niveau ziet de ontwikkeling er anders uit. De prijsverschillen tussen de EU-landen zijn altijd groter geweest dan in de voormalige DM-zone. De EU is om te beginnen een veel groter gebied met een grotere variatie aan talen en smaak. Grotere afstanden

tussen locaties betekenen hogere vervoerskosten en daarmee meer ruimte voor prijsverschillen. Uit het onderzoek blijkt dat ook in de EU de prijsverschillen flink zijn teruggelopen. Zo waren in Finland de prijzen voor consumptieve bestedingen in 1960 2,5 keer zo hoog als in Portugal. Nu zijn de verschillen veel kleiner; de prijzen zijn in Finland 1,5 keer hoger dan in Portugal.



Ad Stokman

digitale camera's, Gossard Wonderbra's, stofzuigers van Dyson, hardloopschoenen van Adidas tot de Engelse versie van het boek *Harry Potter and the Order of Phoenix*. Voor een goede prijsvergelijking is de econoom op maar liefst 8500 veilingen voor alle 26 artikelen handmatig nagegaan of het een nieuw of tweedehands product betreft. De prijzen binnen de eurozone heeft Maier naast elkaar gelegd. Vervolgens heeft hij de

prijzen in de eurozone vergeleken met die in Groot-Brittannië. Prijsverschillen binnen de eurozone kunnen immers alleen het gevolg zijn van de landsgrenzen, omdat de landen allemaal de euro als munt hebben, zo redeneert Maier. Als prijsverschillen tussen de eurozone en Groot-Brittannië groter zijn dan prijsverschillen binnen de eurozone, dan is het hebben van verschillende munten bepalend.

De resultaten van het onderzoek vindt Maier 'verbazingwekkend'. Wat blijkt: op eBay worden verschillende prijzen betaald voor dezelfde goederen en die verschillen kunnen behoorlijk groot zijn. Verzendkosten, BTW-verschillen en taalverschillen schijnen dit niet te verklaren. Prijsvergelijkingen voor de Engelse versie van het boek van Harry Potter laten zien dat taalverschillen niet de oorzaak zijn. In Frankrijk kost het

'Door de euro is verdere afname van prijsverschillen mogelijk'

De prijsverschillen voor consumentenbestedingen zijn in alle drie regio's met name in de jaren zestig en negentig afgenomen. In beide perioden zie je dat de verschillen in productiekosten zijn afgenomen, dat harmonisatie van de BTW-tarieven heeft plaatsgevonden, dat sprake was van meer interne handel en dat de wisselkoersen stabiel waren. Als gevolg van deze ontwikkelingen werden de prijsverschillen kleiner. In de jaren zeventig en de eerste helft van de jaren tachtig stagneerde dit proces. Het was een periode van grote economische schokken, twee oliecrises en onrust op de internationale valutamarkten.

Volgens Stokman kunnen we nu al zeggen dat de invoering van de euro een merkbare invloed heeft gehad. In de aanloop naar de invoering van de euro zijn de wisselkoersen immers steeds vaster aan elkaar geklonken, waarbij het wisselkoersrisico tot nul werd gereduceerd. 'Daarmee is zonder twijfel



boek gemiddeld 7,60 euro in Duitsland 9,27 euro en in Groot-Brittannië betaal je er 12,18 euro voor .

Een ander opmerkelijk resultaat is dat de prijsverschillen binnen de eurozone groter blijken te zijn dan de prijsverschillen tussen het eurogebied en Groot-Brittannië. Dit is verrassend omdat de verwachting is, dat prijzen in eurolanden dicht bij elkaar liggen doordat de landen één munt hebben. Maier concludeert hieruit dat grenzen

tussen landen de bepalende factor zijn bij prijsverschillen en dat prijsverschillen niet ontstaan door verschillende munten of wisselkoersen. In elk geval niet op eBay.

Maier koos voor eBay omdat een online markt direct duidelijke informatie levert over hoe consumenten in een wereldwijde en transparante markt aankopen doen, waar zij met één muisklik prijsvergelijkingen kunnen maken om zo tot de beste koop te komen. Bovendien

worden alle producten op eBay onder dezelfde condities te koop aangeboden, waardoor Maier goed kon zien welke factoren prijsverschillen veroorzaken. Zo is eBay voor iedereen via het internet op dezelfde manier toegankelijk. De goederen worden na verkoop per post geleverd aan de koper. Er zijn geen kosten (personeelskosten, kosten voor het etaleren van goederen etc.) verbonden aan het te koop aanbieden van goederen.

een aanzienlijk deel van de eurobaten verzilverd, en het heeft tot gevolg gehad dat vanaf 1999 de prijsverschillen geleidelijk verder zijn afgenomen.’

Stokman en Faber noemen het onderzoek uniek in zijn soort, omdat bij de ontwikkeling van prijsverschillen binnen Europa gekeken is naar de prijzen voor een gestandaardiseerd totaalpakket aan consumptiegoederen. Zeg maar een representatief



mandje van consumptieve uitgaven, variërend van de prijzen die je betaalt voor de huur, de gasrekening, maar ook voor de aankopen in de winkel. Onderzoek naar prijsverschillen is door het ontbreken van gegevens vaak gebaseerd op prijsvergelijkingen voor individuele producten of een beperkte verzameling van producten. En het is volgens de beide onderzoekers maar de vraag in hoeverre resultaten voor specifieke producten algemeen geldig zijn.

Stokman: ‘Onze methode is een grove benadering, maar maakt het mogelijk verder in de tijd terug te kijken, waardoor je een goed beeld krijgt van de ontwikkeling in prijsverschillen. Daarnaast hebben we de studie getoetst aan onderzoeken die de ontwikkeling van prijsverschillen van specifieke producten voor korte perioden onder de loep nemen. De conclusies komen overeen. Het sterkt ons in het idee dat deze onderzoeksmethode een betrouwbaar beeld geeft.’

Economische voordelen

Hoe nu verder? Is het mogelijk om het ideaal van één Europese markt te verwezenlijken, waarbij er geen prijsverschillen meer zijn voor dezelfde goederen en waardoor uiteindelijk de prijzen zullen dalen? En belangrijker nog, wanneer zal de consument het in zijn portemonnee merken? Stokman: ‘Verdere afname



De prijzen komen er objectief tot stand, omdat er veel verkopers en kopers zijn. De verzendkosten naar alle landen kun je berekenen en zo kun je nagaan of consumenten geld hebben bespaard door in het buitenland producten te kopen.

eBay benadert volgens Maier daarom ‘een volmaakte markt in *real life*’. Economisch gezien is de betekenis van de internationale marktplaats bovendien niet te onderschatten. In 2003 werden 95 miljoen bezoekers geregistreerd, af-

komstig uit meer dan 150 landen. Maar liefst 971 miljoen artikelen werden er toen te koop aangeboden. De totale waarde van verkochte goederen bedroeg in dat jaar bijna 24 miljard dollar.

Prijsverschillen zijn het bewijs dat de Europese markten nog niet volledig zijn geïntegreerd, zegt Maier in zijn onderzoek. Ondanks vorderingen die er zijn gemaakt om de markten in Europa te integreren, blijkt dat grenzen tussen landen nog steeds een belemmering zijn om de prijzen naar

elkaar toe te laten groeien. Dit is althans het geval op eBay. Maier zegt hierover: Als zelfs in een transparante markt als eBay de prijzen voor dezelfde goederen zo uiteenlopen, dan kunnen we er van uitgaan dat (online en traditionele) bedrijven zeker ook verschillende prijzen vragen in verschillende landen. Maier maakt hierbij wel de kanttekening dat het onderzoek een momentopname is en dat situatie over drie jaar heel anders kan zijn. •

van de prijsverschillen lijkt zeker mogelijk. Door nauwere handelsrelaties, maar ook omdat de invloed van het verdwenen wisselkoersrisico door de euro binnen de EMU nog niet uitgewerkt lijkt te zijn. De effecten van wisselkoersstabiliteit sijpelen namelijk geleidelijk door in de prijzen. Dat kan volgens ons onderzoek wel vier tot acht jaar duren. Wisselkoersstabiliteit is goed voor de handel, de prijsverschillen nemen af, de concurrentie neemt toe en dat zal op den duur de prijzen doen dalen. Prijsverschillen zullen overigens altijd wel blijven bestaan. Dit zie je ook in de VS die al veel langer een politieke, economische en culturele eenheid zijn. De prijsverschillen in de VS zijn daarom ook altijd kleiner geweest dan in Europa. Dankzij de Europese integratie is de situatie in Europa meer gaan lijken op die in de VS.'

'Ook op andere terreinen zijn er al economische voordelen behaald. Onderzoek laat zien dat de handel binnen de EMU sinds de introductie van de euro met tien procent is gegroeid', zegt Stokman. 'Een klein land als Nederland met een open economie profiteert daarvan. De werkgelegenheid en de koopkracht zijn hierdoor toegenomen.'




Meer weten over de prijsonderzoeken?

DNB heeft de twee onderzoeken waarop dit artikel gebaseerd is ook zelf uitgegeven. Het onderzoek naar prijsontwikkelingen binnen de EU (Ad Stokman en Riemer Faber) is onderdeel van het kwartaalbericht van juni. Het artikel is getiteld 'Prijsverschillen binnen de E(M)U gehalveerd in afgelopen veertig jaar.' Het onderzoek van Philipp Maier is als zelfstandige uitgave verschenen, in de reeks working papers. Het is getiteld 'A 'Global village' without borders? International price differentials at eBay.' De uitgaven zijn online beschikbaar op onze website www.dnb.nl. Via deze website kunt u ze ook bestellen of stuur een mail naar: info@dnb.nl.



Op naar het deeltijdpensioen

Vergrijzing vraagt om werknemers die langer werken



Hoe kun je de pensioenvoorzieningen zo veranderen dat mensen geprikkeld worden langer door te gaan met werken? Deze vraag staat centraal in een studie van DNB. Opvallendste uitkomst: de toekomst is aan het deeltijdpensioen.

Paul Jurriëns

Tegenover één 65-plusser staan nu nog grofweg vijf werkenden tussen de 20 en 65 jaar. Over enkele decennia zal die verhouding ten minste 2:5 zijn. Deze vergrijzing zorgt voor aanmerkelijk hogere kosten aan onder meer gezondheidszorg en AOW. De vergrijzing zet ook het pensioenstelsel onder druk. Steeds minder werkenden moeten die kosten opbrengen. Maar kunnen en willen ze dat blijven doen? Als we nu geen maatregelen treffen, bestaat de kans dat het gebouw met ouderdomsvoorzieningen in elkaar zakt. Het is dan ook tijd om het tij te keren.

Dat kan op diverse manieren. Bijvoorbeeld door pensioenpremies te verhogen, de pensioenen te verlagen of mensen meer, dan wel langer te laten werken. Maar het snelste resultaat valt te boeken als oudere werknemers later stoppen met werken. Het mes snijdt dan aan twee kanten. Enerzijds doen werkende ouderen geen beroep op de pensioenvoorzieningen. Anderzijds dragen ze bij aan de productie en betalen ze pensioenpremie.

Hoge werkloosheid

De vraag is hoe je kunt bevorderen dat mensen langer aan de slag blijven. Sybille Grob en Allard Bruinshoofd van de DNB-Divisie Wetenschappelijk Onderzoek gingen op zoek naar het antwoord. Ze onderzochten eerst waarom mensen voor hun 65ste stoppen met werken. Worden ze steeds rijker en hebben ze zodoende meer behoefte aan vrije tijd? In dat geval is het tamelijk zinloos langer werken te stimuleren. Of zijn de uittreedregelingen dermate aantrekkelijk dat je een dief bent van de eigen portemonnee als je niet eerder stopt? 'Dat laatste lijkt het geval', zegt Sybille Grob. 'In de jaren zeventig is de uittreedleeftijd in geheel Europa verlaagd vanwege de hoge werkloosheid. Met als doel plaats te maken voor jongere werknemers. Maar inmiddels leven we in een geheel andere tijd. De vergrijzing zorgt straks voor een gespannen arbeidsmarkt. Dat vraagt om werknemers die meer in plaats van minder werken.

'Om te weten op welke leeftijd ze in andere landen met pensioen gaan, hebben we een internationale vergelijking gemaakt. Wat blijkt? Hoe rianter de regeling, des te meer mensen eerder uittreeden. En andersom. Italië, waar de vergrijzing ook nog eens groter is dan in ons land, en Frankrijk spannen de kroon. Nog niet één op de drie Italianen tussen de 55 en 64 jaar werkt. De Italianen hebben

de laatste jaren hun pensioenregelingen overigens al ingrijpend versoberd. In Zweden werken drie op de vier 55-plussers. In Nederland werkt in deze leeftijdscategorie nog 45 procent.'

Conclusie: hier valt een hoop winst te behalen. Als Nederland zou uitkomen op het Zweedse niveau, zou het bruto binnenlands product met ruim 2,5 procent toenemen.

Inhaalslag

Inmiddels is een inhaalslag begonnen. Het prepensioen staat op de helling en de levensloopregeling komt er voor terug. Door fiscale stimuli weg te nemen, wil de regering vroeger stoppen met werken ontmoedigen. Vorig onderzoek van DNB liet zien dat het nog maar de vraag is of die opzet helemaal lukt. Want ook de levensloopregeling biedt voldoende mogelijkheden om fiscaal vriendelijk vroeger te stoppen met werken. Bovendien kunnen werknemers altijd zonder steun van de belastingen vervroegd uittreeden en genoeg nemen met minder.

Om over dit alles duidelijkheid te krijgen, gingen Grob en Bruinshoofd poolshoogte nemen bij het zogenoemde DNB Household-panel. Deze groep van ongeveer tweeduizend gezinnen krijgt periodiek een vaste vragenlijst voorgelegd van CentER. Dit is het onderzoeksinstituut van de faculteit der Economische Wetenschappen van de Universiteit Tilburg. Door de vragenlijst te herhalen, ontstaat een beeld van de bevolking en haar mening over allerhande onderwerpen door de tijd heen. DNB is hoofdsponsor van het panel, dat dan ook haar naam draagt.

Naast de gebruikelijke vragen, werden de panelleden dit keer uitgenodigd zich uit te spreken over langer werken. Dat leerde om te beginnen dat tachtig procent van de ondervraagden zich niet bezighoudt met dit onderwerp. De panelleden werd vervolgens gevraagd of ze zouden overwegen langer te blijven werken bij

**'Nog niet één op de drie
Italianen tussen
de 55 en 64 jaar werkt'**

een van de volgende opties: een hogere pensioenuitkering, een hoger nettoloon, bij deeltijdpensioen of om een andere zelf te noemen reden.

Grob: 'Het bleek dat drie op de vijf mensen te motiveren zijn om langer aan de slag te blijven. Dat viel ons niet tegen. Dit rijmt totaal niet met het beeld dat de Nederlander er bijna alles voor over heeft om zo vroeg mogelijk te kunnen stoppen met werken.'

Deeltijdpensioen

'De grootste winst is te halen met deeltijdpensioen. Twee op de vijf mensen vindt dit een optie. Gemiddeld, over alle respondenten, wil men anderhalf jaar langer in deeltijd doorgaan. Daarbij tonen ze ook een grote bereidheid om na het 65ste levensjaar te werken. De overgang van eindloonsysteem, waar het pensioen is gebaseerd op het laatst verdiende salaris, naar een middelloonstelsel, waarin van ieder gewerkt jaar het pensioen wordt vastgesteld, brengt het deeltijdpensioen binnen bereik. Het treft je in het pensioen niet meer onevenredig als je in deeltijd gaat werken.'

Ook voor een hoger nettoloon of hoger pensioen zijn mensen te porren om nog wat langer door te werken. Een versobering van het pensioen willen ze zo eveneens opvangen. Grob: 'In dat geval zijn de mensen met lagere inkomens meer bereid door te werken



Het snelste resultaat valt te boeken als oudere werknemers later stoppen met werken.

'Hoe rianter de regeling, des te meer mensen eerder uittreden en andersom'

dan de hogere inkomens en meer vermogende respondenten. De laatste categorie teert dan liever wat in. 'Het gaat hier om een verdelingsvraagstuk dat zal meespelen in de discussie over de ingrepen in het pensioenstelsel, waarin het solidariteitsbeginsel hoog in het vaandel staat. Maar dat is een politieke discussie. Het is niet aan DNB om te zeggen welke richting het uit moet.

'Persoonlijk vind ik het jammer dat je gezonde mensen, die vaak heel veel kunnen, vervroegd met pensioen stuurt. De mensen die graag vervroegd willen uittreden, mogen wat mij betreft de rekening zelf betalen. Ik vind het op zich raar dat je met z'n allen hogere pensioenpremies betaalt en fiscale steun biedt aan de spreekwoordelijke 58-jarige met een vakantiehuisje in Portugal. Daar hoef ik naar mijn eigen idee niet zo solidair mee te zijn. Wel wil ik graag de oma of opa die in plaats van tachtig, negentig blijkt te worden, of zorg nodig heeft, van geld kunnen blijven voorzien.

'We hebben overigens wel apart rekening gehouden met 55-jarigen die zwaar lichamelijk of geestelijk werk verrichten. Die categorie hield er geen significant andere mening op na dan de overige respondenten.'

Onbegrip

Behalve dat mensen nauwelijks met hun pensioen bezig zijn, blijkt uit de enquête dat ze er ook weinig van weten. Tegelijkertijd geeft de meerderheid aan zich voldoende tot goed geïnformeerd te voelen over de eigen pensioenvoorzieningen. Mede gezien deze tegenstelling adviseert DNB in haar onderzoeksrapport de overheid veranderingen rond langer werken goed uit te leggen aan de bevolking.

Grob: 'Het pensioen is namelijk in de perceptie van de mensen een soort verworven recht. Je zult, met reden, duidelijk moeten maken dat als ze sneller met pensioen willen, dat een hoop geld kost. Het pensioenbewustzijn moet sowieso omhoog. Anders stuit je op veel onbegrip. De mensen hebben nu nog een houding van 'dat zie ik later wel'. Ze willen helemaal niet nadenken over hun pensioen. Ze hebben dan ook geen flauw idee wat het kost als je eerder uitstapt. Eén jaar is ongeveer acht procent van je pensioenuitkering omdat je een jaar minder betaalt én een jaar langer een uitkering krijgt. Dergelijke feiten zijn amper bekend.' •



Vertrouwen is een kernbegrip bij het uitvoeren van de taken van de centrale bank. DNB staat voor een gezond en stabiel financieel stelsel, maar zonder vertrouwen van het publiek is er geen financiële stabiliteit. *DNB magazine* laat medewerkers aan het woord over hun dagelijks werk en welke rol vertrouwen daarin speelt. Dit keer Sandra Wesseling van de Divisie Toezicht beleid, werkzaam bij de afdeling Toezicht strategie.

Joyce Albers

‘Als je geld overdraagt aan een levensverzekeraar, bijvoorbeeld voor je pensioen of als studiegeld voor je kinderen, dan wil je er zeker van zijn dat je zo’n maatschappij kunt vertrouwen.

Je moet er immers van op aan kunnen dat zij haar afspraken nakomt en te zijner tijd je geld uit kan keren. Om het vertrouwen in verzekeringsmaatschappijen te waarborgen, houdt DNB toezicht op de verzekeraars’, vertelt Sandra Wesseling, werkzaam bij de afdeling die verantwoordelijk is voor deze vorm van toezicht. Wat zijn levensverzekeringen? ‘Levensverzekeringen zijn een spaarvorm waarbij je je huidige inleg later in de vorm van veelal gegarandeerde uitkeringen terugkrijgt. Veel levensverzekeringsproducten kennen een maandelijkse inleg met bijvoorbeeld de afspraak van maandelijkse termijnuitkeringen na je pensioen,’ legt Wesseling uit. ‘De verhouding tussen inleg en latere uitbetaling is echter niet altijd even doorzichtig.’

Sinds de verliezen op de beurs van midden 2000, maar vooral door de lage rente, hebben verzekeringsmaatschappijen hun solvabiliteitscijfers, de maatstaf van financiële gezondheid, zien dalen. Dat verzekeraars droge voeten hielden, was te danken aan de extra buffers die zij aanhielden.

De huidige toezichtsregelgeving wordt meer toegesneden op de risico’s die verzekeraars lopen. Hoeksteen van de nieuwe regelgeving is dat verzekeraars op een verantwoorde manier met risico omgaan, een risicogebaseerde aanpak van het toezicht. Met behulp van heldere regels worden verzekeraars met een slecht risicomanagement tijdig gecorrigeerd. ‘Een maatschappij die geld belegt in obligaties neemt een minder groot risico dan de verzekeraar die het geld op de beurs belegt’, zegt Wesseling. ‘De omvang van het risico dat een maatschappij loopt, zou dan ook bepalend moeten zijn voor het bedrag dat zij als veiligheidsbuffer achter de hand moet houden.’



Sandra Wesseling: ‘Je moet er op kunnen vertrouwen dat een levensverzekeraar zijn afspraken nakomt en te zijner tijd je geld uitkeert’

De ontwikkeling naar risicogebaseerd toezicht tekent zich in heel Europa af. Momenteel is op Europees niveau (Solvency 2) en ook mondiaal nieuwe regelgeving in ontwikkeling die buffers beter wil afstemmen op de risico’s die de verzekeraars nemen. Wesseling: ‘In mijn werk ben ik betrokken bij het internationale overleg over de toezichtregels op verzekeraars, via het zogenoemde CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors). De CEIOPS-werkgroep, waarvan ik deel uitmaak, test wat de effecten van de nieuwe regelgeving zullen zijn voor de verzekeraars. Het is interessant om te zien hoe de verschillende landen elk hun eigen toezichtregels

zijn gaan aanpassen omdat de huidige Europese regelgeving eigenlijk al lange tijd niet meer voldoet. Nederland loopt hierbij voorop en beveelt het risicogebaseerd toezicht internationaal aan. Alleen met een betrouwbaar en scherp toezicht is het vertrouwen in de hele verzekeringssector gewaarborgd.’ •



Serie: DNB in Europa (deel 2)

Wat doen DNB'ers bij de Europese Centrale Bank?

Eurobiljetten. Ze gaan dagelijks door miljoenen handen. Staat iemand er wel eens bij stil hoe het papier, of beter gezegd het katoen, ontwikkeld is? Wie de afbeeldingen en veiligheidskenmerken bepaalt? Of wie de gebruikers in de twaalf eurolanden hierover voorlicht? Aan deze, en nog vele andere, onderwerpen werken DNB'ers in de twaalf comités van de Europese Centrale Bank. Twee medewerkers vertellen over het werk van deze comités.

Gitte van 't Hof



De beschermende vernislaag van de guldenbiljetten wordt binnenkort misschien weer toegepast op de eurobiljetten.

Dagelijks is het vanuit DNB een komen en gaan naar de Europese Centrale Bank (ECB) in Frankfurt. Tientallen DNB-medewerkers reizen wekelijks naar de Duitse stad om in één van de comités te overleggen. De besluiten van het bestuur van de ECB worden namelijk voorbereid in twaalf comités. Zo zijn er comités voor juridische zaken, bankbiljetten, statistiek en communicatie. Hierin werken medewerkers van de twaalf centrale banken van de eurolanden met elkaar samen. Geregeld wordt de samenstelling van de comité's uitgebreid met medewerkers van de centrale banken van niet-eurolanden. Zij maken namelijk wel deel uit van het Europese stelsel van centrale banken (ESCB).

In de comitévergaderingen worden activiteiten voorbereid die de centrale banken binnen hun eigen organisatie verder uitvoeren. Zo wordt op dit moment bij DNB een test gedaan met 18 soorten bankbiljetten. De eerste serie biljetten heeft nog niet eens het eerste lustrum gevierd, of er is alweer een nieuwe reeks in ontwikkeling. Deze wordt waarschijnlijk rond 2010 in gebruik genomen. DNB'er Hans Arendshorst is betrokken bij de test van het nieuwe bankbiljettenpapier, formeel circulatieproef genoemd, en vertelt over de activiteiten.

Hans Arendshorst, beleidsmedewerker betalingsverkeer, over de test met het bankbiljettenpapier:

'Tests in laboratoria kunnen nog zulke mooie resultaten opleveren, de praktijk is vaak weerbarstig. Alleen door de biljetten echt te gebruiken kun je zien hoe bepaalde materialen zich houden. Maar we kunnen natuurlijk niet achttien biljetten van verschillende soorten papier en vernis bij wijze van test in omloop brengen. Daarom voeren we de proef intern uit, met 350 DNB-collega's. De medewerkers krijgen testbiljetten van verschillende typen in handen om met elkaar uit te wisselen. Geregeld wordt de slijtage en vervuiling van de biljetten bekeken. De resultaten van de circulatieproef geven een completer beeld. Het kan bijvoorbeeld zijn dat een testbiljet dat bij de laboratoriumtests goed scoort, in de circulatieproef minder goed presteert. De proef duurt in totaal ongeveer acht maanden.

'Het is gebruikelijk om series bankbiljetten geregeld te vervangen door nieuwe. We doen daarom met alle centrale banken van het Eurosysteem een gezamenlijk onderzoek naar nieuwe eurobankbiljetten. Nederland heeft veel ervaring met het vervaardigen van bankbiljetten met een lange levensduur. Om de kwaliteit van de biljetten te verbeteren en tevens de levensduur te verlengen, kunnen ze sterker worden gemaakt door bijvoorbeeld de samenstelling van het basismateriaal beter te maken. Maar ook het vernissen van bankbiljetten is een mogelijkheid. Een goed voorbeeld hiervan zijn de guldenbiljetten, die al waren voorzien van een vernislaag. DNB levert een belangrijke bijdrage aan het onderzoek en kan tevens de expertise uit het guldentijdperk



'DNB-medewerkers krijgen testbiljetten van verschillende typen in handen om met elkaar uit te wisselen.'

aanwenden voor de nieuwe serie eurobankbiljetten. Kortom, de ontwikkeling van nieuwe eurobiljetten is een goed voorbeeld van samenwerking en kennisoverdracht binnen het Eurosysteem.'

Als een comité een bepaald onderwerp heeft uitgewerkt, dan komt dit in de tweewekelijkse vergadering van het bestuur van de Europese Centrale Bank (ECB) waar de centrale bankpresidenten het laatste woord hebben. Maar het werkt ook andersom. Als onderzoek bijvoorbeeld uitwijst dat mensen de veiligheidskenmerken van bankbiljetten niet goed kunnen aanwijzen, dan is dat een reden

'Het is fijn dat je bij iemand te rade kunt gaan die met ongeveer dezelfde dingen te maken heeft.'

de voorlichting over de euro uit te breiden. Hier komt het communicatie-comité in beeld. Tobias Oudejans vertegenwoordigt DNB hierin en geeft een kijkje achter de schermen.

Tobias Oudejans, persvoorlichter, over het communicatie-comité:

‘In het External Communications Committee, in de wandeling Ecco genoemd, overleggen communicatiemedewerkers van alle 25 centrale banken uit de Europese Unie met elkaar over het contact met de buitenwereld. Het kan dan gaan over persvragen. Het is daarbij belangrijk dat de leden van het Eurosysteem met één stem spreken. We denken bijvoorbeeld ook na over de vraag

alle 25 banken, dus inclusief die van de tien nieuwe lidstaten, en ’s middags gaan we verder met de twaalf landen die de euro al hebben ingevoerd. Groot-Brittannië, Zweden, Denemarken en de tien nieuwe toetreders zitten er dan niet bij omdat die de euro nog niet hebben.

‘Sommige onderwerpen zijn heel abstract. Hoe kan bijvoorbeeld het gemeenschappelijk monetair beleid het beste worden uitgelegd aan de buitenwereld? Er zijn ook praktischer onderwerpen. Zo hebben we eerder dit jaar samen nieuw informatiemateriaal uitgegeven over het herkennen van vals en echt geld. Eén van de nieuwe folders, ‘Kijken, kantelen, voelen’, geven wij ook in Nederland uit, en die heeft dezelfde tekst en plaatjes als de folder die andere landen gebruiken. Omdat er in

‘De ontwikkeling van nieuwe eurobiljetten is een goed voorbeeld van samenwerking en kennisoverdracht binnen het Eurosysteem’

hoe je het inflatiebeleid van de ECB zo duidelijk mogelijk op de website van jouw eigen centrale bank zet, of over het maken van een folder die in alle landen hetzelfde verhaal moet vertellen.

‘Wij komen gemiddeld vijf keer per jaar bij elkaar in Frankfurt, en hebben tussentijds vaak contact per telefoon en e-mail. We delen de vergadering altijd op in een ochtendssessie voor

Nederland erg veel behoefte was aan goed voorlichtingsmateriaal, is nog voordat de brochure verscheen, door DNB zelf een cd-rom uitgebracht, getiteld ‘Echt of vals?’.

‘We zijn ook druk bezig te bedenken hoe we juist de jongeren kunnen bereiken. Zij zijn de toekomst van Europa, en moeten later de verdere Europese eenwording vormgeven. Met de Ecco gaan we eind dit jaar een gezamenlijke lespakket (in stripvorm en op dvd) lanceren voor middelbare scholieren waarin wordt verteld waarom het heel belangrijk is dat er geen inflatie is.

‘In het Ecco-overleg merk je dat de persvoorlichters en communicatiemensen bij andere centrale banken eigenlijk met precies dezelfde problemen zitten als jijzelf. Dan is het fijn dat je bij iemand te rade kunt gaan die met min of meer dezelfde dingen te maken heeft. In Nederland is er niet zoveel af te stemmen; we zijn immers de enige centrale bank hier!’ •



Persvoorlichter Tobias Oudejans: ‘We zijn druk bezig te bedenken hoe we juist de jongeren kunnen bereiken.’

*Kijk ook eens op de website van de Europese Centrale Bank:
www.ecb.int*



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 eurobiljetten 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.



Vragen van consumenten en het antwoord van de Informatiedesk.

Indexatie van pensioenen, vanzelfsprekend of niet?

Met de ineenstorting van de beurzen vijf jaar terug kwam plotseling een einde aan jaren van economische groei. Pensioenfondsen zagen hun overschotten omslaan in tekorten, nadat hun beleggingen minder waard waren geworden. Om hun reserves op peil te brengen verhoogden zij de premies. Bovendien werden veel pensioenen niet, of slechts gedeeltelijk, verhoogd. Veel mensen zagen de waarde van hun pensioen dalen en daarmee hun koopkracht. Hoe kan dat?

Margot Brautigam

Wat is indexatie?

Jaarlijks stijgen de prijzen. Als de hoogte van uw pensioen niet meestijgt, kunt u minder besteden. Om dit te voorkomen worden de meeste pensioenen geïndexeerd. Dat wil zeggen dat het pensioen wordt verhoogd met een bepaald percentage, in de meeste gevallen gekoppeld aan de mate waarin de prijzen of lonen in een bepaalde periode zijn gestegen. Wordt

uw pensioen aangepast aan het niveau van de prijzen, dan spreekt men van een waardevast pensioen. Is uw pensioen gekoppeld aan de loonontwikkelingen, dan spreekt men van een welvaartsvast pensioen. Indexatie is er dus op gericht de koopkracht van uw pensioen te behouden.

Uw pensioenregeling en indexatie

Of en hoe uw pensioen wordt geïndexeerd is afhankelijk van wat er in uw pensioenregeling staat. Er zijn verschillende mogelijkheden: pensioenregelingen waarbij indexatie altijd plaatsvindt, men spreekt dan over *onvoorwaardelijke* indexatie; pensioenregelingen waarbij alleen wordt geïndexeerd als het pensioenfonds over voldoende geld beschikt, ook wel *voorwaardelijke* indexatie genoemd; pensioenregelingen waarbij *geen* indexatie plaatsvindt.

Wat wordt er geïndexeerd?

Indexatie kan plaatsvinden over opgebouwde pensioenaanspraken, maar ook over pensioenuitkeringen. Voor beide kunnen bovendien verschillende indexatieafspraken gelden. Zo zijn er bijvoorbeeld pensioenregelingen waarbij de opgebouwde aanspraken altijd worden geïndexeerd (onvoorwaardelijke indexatie) en de pensioenuitkering alleen wanneer de middelen van een pensioenfonds dat toelaten (voorwaardelijke indexatie).

Pensioenfondsen hebben de taak mensen goed te informeren over hun pensioenvoorwaarden. Wanneer u vragen heeft over uw eigen pensioenregeling neemt u dan contact op met uw pensioenuitvoerder. Heeft u een algemene pensioenvraag of wilt u weten hoe u uw pensioen kunt achterhalen, belt dan met de Informatiedesk van de Nederlandsche Bank: tel. 0900 - 5200520 (35 cent per gesprek). U kunt ook een e-mail sturen naar: info@dnb.nl. Verder kunt u ook kijken op onze website www.dnb.nl onder de knop publiek. •



Uw pensioen: een appeltje voor de dorst.

Financiële reuzen vragen nieuwe aanpak toezicht

Risico's binnen financiële conglomeraten beter in beeld

De afgelopen tien jaar heeft in versneld tempo een fusiegolf de Europese financiële sector overspoeld. In Nederland heeft dit geleid tot de vorming van financiële conglomeraten, met zowel bank-, beleggings- als verzekeringsactiviteiten. De schaalvergroting en de samensmelting van de sectoren vragen een nieuwe aanpak van DNB voor het financieel toezicht.

Hans Pieters

Financiële conglomeraten hebben een groot aandeel in zowel de geld- als de pensioen- en verzekeringsmarkt. In tien jaar tijd heeft zich in Nederland een aantal financiële conglomeraten van indrukwekkende omvang gevormd. Zo vertegenwoordigde de balans van de ING Groep in 2001 een bedrag van 705 miljard euro. De combinatie van bank en verzekeraar markeerde een nieuwe situatie in het toezicht, en was een belangrijke reden voor de fusie van DNB en de Pensioen- & Verzekeringskamer (PVK). Hoewel de externe risico's voor financiële instellingen in essentie hetzelfde zijn gebleven, betekent de

combinatie van de verschillende activiteiten binnen één organisatie een nieuwe

situatie, zowel voor het bestuur van de groep

als voor de toezichhoudende

instanties. De vraag die beide zich stellen, is in hoeverre de gewijzigde structuur invloed heeft op de risico's die zich kunnen voordoen. Daaruit voortvloeiend volgt de vraag hoe het toezicht op financiële conglomeraten het beste kan worden vormgegeven.

De nieuwe situatie was aanleiding voor DNB om onlangs een conferentie over het toezicht op financiële conglomeraten te organiseren. Met sprekers als minister Gerrit Zalm, Henrik Bjerre-Nielsen (voorzitter CEIOPS, Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors), Bert Bruggink (CFO Rabobank) en José María Roldán (voorzitter CEBS, Committee of the European Banking Supervisors) ontstond een brede discussie waarin in Europees verband werd gesproken over het toezicht op financiële conglomeraten.

Perioden van stress

Een van de redenen voor het samengaan van banken en verzekeraars, is het vervagen van de grenzen tussen de verschillende sectoren, waarbij nieuwe, innovatieve producten worden gelanceerd. 'Een voorbeeld hiervan is de beleggingshypotheek, die zich op het snijvlak van verzekeren en beleggen bevindt', zegt Iman van Lelyveld, beleidsmedewerker Kwantitatief Risicobeheer bij DNB.

Voor banken en verzekeraars gelden verschillende risico-profielen. Het betekent dat de financiële conglomeraten gebruik moeten maken van nieuwe modellen om de risico's te bepalen en te beheersen. Hiervoor kunnen zij onder andere terugvallen op een tweetal instrumenten: *economic capital models* en *legal firewalls*. Het eerste is van financiële aard, gericht op het vinden van een



Voor banken en verzekeraars geldt verschillende risicoprofielen

veilige vermogenspositie van de onderneming; het tweede, juridische instrument, is bedoeld om het besmettingsgevaar van calamiteiten bij een van de dochters naar de andere activiteiten van de onderneming zo veel mogelijk tegen te gaan.

‘Met de Economic Capital Models buigen wij ons over de vraag hoeveel kapitaal een financieel conglomeraat beschikbaar moet hebben om crisissituaties op te vangen’, aldus Van Lelyveld. De modellen die conglomeraten hanteren om de risico’s te becijferen, bestuderen in volgorde van belang de marktrisico’s (handelsportefeuilles), kredietrisico’s en verzekeringsrisico’s. Operationele risico’s, zoals fraude en fouten in het afhandelen van een transactie, en business risico’s, zoals wijzigingen in de belastingregelgeving, vormen ten slotte een relatief klein risico. ‘Per risicosoort worden verschillende modellen gehanteerd’, verklaart Lelyveld. ‘Meestal is er sprake van een positieve correlatie tussen de verschillende risico’s.

Risico’s doen zich zelden tegelijkertijd voor, waardoor je over het geheel minder kapitaal hoeft aan te houden. De risico’s hangen allemaal met elkaar samen. Economic Capital Models beoordelen deze samenhang,’ verklaart Lelyveld. ‘DNB wil graag weten hoe groot het diversificatievoordeel is in perioden van stress.’

De correlatie van risico’s kan variëren op een schaal van min één tot maximaal één. Is de correlatie tussen gebeurtenissen één, dan betekent dit dat de effecten over het algemeen tegelijkertijd optreden, waardoor de dreiging van een crisis versterkt wordt. Een correlatie van nul, houdt in dat de effecten niet met elkaar samenhangen. Van Lelyveld: ‘Samengevoegd krijg je een model dat rekening houdt met alle marktaspecten. Aan de hand van de verschillende correlaties helpt het om te bepalen welk kapitaal uiteindelijk voldoende is om de risico’s af te dekken.’

Kleine lettertjes

Naast de financiële modellen maken de conglomeraten gebruik van de zogenoemde *legal firewalls*. Deze juridische ‘brandschermen’ tussen de verschillende ondernemingen die deel uitmaken van een conglomeraat beschermen tegen het domino-effect waarbij financiële problemen kunnen overslaan naar de rest van het conglomeraat. ‘Waar het om gaat, is dat de concernleiding en de directies van de verschillende dochters hun onafhankelijkheid goed in het oog houden. Daaromheen moeten ze beleid bouwen en vastleggen’, zegt Joanne Kellermann, divisiedirecteur Juridische zaken. Voor een deel is sprake van bestaande structuren. ‘De verschillende onderdelen binnen een conglomeraat zijn aparte rechtsvormen, met beperkte aansprakelijkheid’.

Het gaat echter niet alleen om juridische structuren. De externe communicatie speelt minstens zo’n grote rol.

‘Het is natuurlijk aantrekkelijk om met de naam van het conglomeraat naar buiten te treden, maar je moet je afvragen welk beeld je daarmee oproept. Je kunt *legal firewalls* niet beperken tot de kleine lettertjes. Het moet voor de consument duidelijk zijn met

wie hij een overeenkomst aangaat.’

Legal firewalls zijn minder effectief in het geval van reputatieschade. Die is met juridische constructies niet te voorkomen. ‘Er is een trend naar grotere transparantie. Consumenten worden steeds mondiger. Het is belangrijk dat conglomeraten zich daar bewust van zijn en hun praktijk daarop inrichten’, meent Kellermann.

‘Oorspronkelijk zijn de *legal firewalls* en *economic capital models* ontwikkeld vanuit de financiële conglomeraten zelf’, zegt divisiedirecteur Toezicht beleid Klaas Knot. ‘Het toezicht volgt altijd de markt en het zou ook niet andersom mogen zijn’. Beide instrumenten hebben nog geen officiële status. Knot: ‘De discussie concentreert zich rond de vraag hoe betrouwbaar de financiële modellen zijn, hoe effectief de *legal firewalls* zijn tegen mogelijk besmettingsgevaar en hoe deze instrumenten gezamenlijk kunnen worden ingepast in het bestaande financiële toezicht.’ •



Constant Anton Nieuwenhuys (1920 – 2005)

Zijn tijd vooruit.....

Constant Anton Nieuwenhuis is van groot belang geweest voor de ontwikkeling van de Nederlandse kunst na 1945. Deze vernieuwer is met 23 werken vertegenwoordigd in de kunstcollectie van de Nederlandsche Bank. Constant overleed 2 augustus j.l. op 85-jarige leeftijd.

utopie maar als een te verwezenlijken ideaal) is de arbeid volledig overgenomen door de techniek en heeft de mens alleen vrije tijd. Hierdoor krijgt de mens alle ruimte om zijn creativiteit te ontwikkelen. De nieuwe mens die hierdoor zou ontstaan noemde hij homo ludens (spelende mens). Constant werkte het idealistische gedachtegoed van het New Babylon project niet alleen uit in tekeningen en grafiek, maar ook in manifesten en maquettes. Uit deze periode verwierf de kunstcommissie elf litho's uit de serie 'Labyrismen'.



Constant, detail van litho uit de serie Labyrismen, 1986, lithografie 38 x 47 cm, verworven in 1999.

Constant werd vooral bekend door zijn bijdrage aan de internationale kunstenaarsbeweging Cobra (1949 – 1951), waarvan hij met Karel Appel en Corneille de fameuze Nederlandse tak vormde. Waar Appel en Corneille voortborduurden op het Cobra-succes en grote faam verwierven bij het grote publiek, sloeg Constant met zijn werk steeds nieuwe richtingen in. Iemand die voor de troepen uitloopt en nieuwe paden verkent wordt niet altijd begrepen. Net als de Cobrakunst die nu algemeen wordt gewaardeerd, maar aanvankelijk werd afgedaan als 'geklad, geklets en geklodder', gingen er ook jaren overheen voordat zijn latere werk werd gewaardeerd. Een voorbeeld hiervan is het werk dat hij maakte in zijn New Babylon-periode van 1955 – 1966, waarin hij zijn verfspullen inruilde en een utopische samenleving bedacht. In New Babylon (dat hij overigens zelf niet zag als

Hierin verbeeldde Constant zijn visioenen door architectonische constructies (labyrinten) waarin abstracte figuren dwalen, omringd door speelse elementen.

Dat hij zijn tijd vooruit was en zijn ideeën nog steeds actueel zijn, blijkt uit de integrale expositie van het New Babylon-project in 2002 op de Documenta in Kassel, het prestigieuze kunstevenement over actuele ontwikkelingen in de kunst. De collectie van DNB was in deze expositie vertegenwoordigd met het werk 'Labyrinthische ruimte'. Zelf geloofde hij toen niet meer in de realisatie van zijn idealen. In een recent interview sprak hij somber: 'Ik was in die jaren wel veel optimistischer dan tegenwoordig. In die tijd geloofde ik nog dat de wereld maakbaar was, daar ben ik wel van teruggekomen.' •

Wende Wallert

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

Samenvatting Research Seminar van 14 april 2005:
Communication and Decision-Making by Central Bank Committees: Different Strategies, Same Effectiveness?
van Marcel Frazscher (ECB) en Michael Ehrmann (ECB).

Het artikel van Marcel Frazscher en Michael Ehrmann (Europese Central Bank) bevat een empirische analyse van uitspraken gedaan door functionarissen van de Europese Centrale Bank, de Federal Reserve en de Bank of England, en van het effect dat deze uitspraken hebben gehad op de financiële markten.

De schrijvers constateren dat de consistentie tussen de uitspraken en daarop volgende beleidsbeslissingen veel sterker is in het geval van de Europese Centrale Bank en de Bank of England dan in dat van de Federal Reserve. Bij eerstgenoemden is de consistentie zelfs zo sterk dat de uitspraken geacht kunnen worden een signaal af te geven omtrent toekomstige beleidsbeslissingen. De auteurs analyseren tevens de onderlinge consistentie van de uitspraken en concluderen dat de Federal Reserve een individualistische communicatiestrategie voert (de inhoudelijke spreiding is groot), terwijl bij zowel de Europese Centrale Bank als de Bank of England sprake is van een collegiale communicatiestrategie (geringe spreiding).

Op basis van deze bevindingen formuleren de auteurs een aantal toetsbare hypothesen ten aanzien van de invloed op de financiële markten: (1) beleidsbeslissingen van de Europese Centrale Bank en de Bank of England zouden een hoge, respectievelijk gemiddelde voorspelbaarheidsgraad moeten vertonen; (2) de reactiviteit van de markt zou in het geval van de Europese Centrale Bank hoog en eenvormig moeten zijn, in het geval van de Federal Reserve hoog maar selectief (het hoogst als het gaat om uitspraken van de bestuursvoorzitter van de Federal Reserve), en in het geval van de Bank of England gemiddeld en eenvormig.



De empirische resultaten bevestigen dat de voorspelbaarheidsgraad van monetaire beleidsbeslissingen van de Europese Centrale Bank en de Federal Reserve vrij hoog is in vergelijking met die van de Bank of England. Ook de geschatte omvang van marktreacties bevestigt de hypothesen van de auteurs.

Op grond van hun bevindingen ten aanzien van de communicatiepraktijk in combinatie met de invloed daarvan op de financiële markten concluderen de auteurs dat wellicht niet één aanpak het meest geschikt (d.w.z. meest effectief) is als uitgangspunt bij het formuleren van een communicatiestrategie voor een centrale bank.

Beata Bierutt

Seminars die geweest zijn en waarvan een paper is op te vragen:

12 juni

Precautionary Savings and Entrepreneurship, Annamaria Lusardi (Dartmouth College, Visiting Scholar), co-auteurs: E. Hurst, A. Kennickell, F. Torralba.

30 juni

Monetary Policy, Determinacy and Learnability in the Open Economy, Eric Schaling (Universiteit van Johannesburg), co-auteur: James Bullard (Federal Reserve Bank of St. Louis).

28 juli

Opening the Black Box: Finding the Source of Cost Inefficiency, Dave Humphrey (Florida State University, Visiting Scholar), co-auteurs: S. Carbó Valverde, R. López del Paso.

18 augustus

Uncovering Yield Parity, Zsolt Darvas (Cornivus University Budapest, Visiting Scholar), co-auteurs: G. Rappai and Z. Schepp.

Programma 2005

6 oktober

Welfare aspects of tax differences and real exchange rate changes in the EU, John Lórié (ABN Amro).

25 oktober

Solving the Value Metrics Puzzle, Hans Le Grand en Tom Wamsbeek (DNB), co-auteurs: Kees Cools, Erik Meijer.

27 oktober

Titel onbekend, Maria Luisa Alcoforado Farinha (Banco de Portugal).

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.

De volgende uitgaven van de Nederlandsche Bank zijn verkrijgbaar:

- Waar het om draait (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?' en folder 'Kijken, Kantelen, Voelen' over de echtheidskenmerken van de eurobiljetten



Periodiek verschijnen:

- Jaarverslag
- Kwartaalbericht
- Statistisch Bulletin

DNB publiceert ook over haar wetenschappelijk onderzoek:

- Working Papers
- Occasional Studies

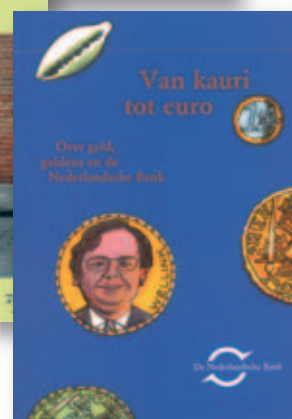
Alle uitgaven zijn online beschikbaar.

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

'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.

