

# DNB MAGAZINE

Een uitgave van de Nederlandsche Bank  
oktober 2005



Lissabonstrategie: ambities Europa voor 2010 te hoog

Invloed terreur op economie gering

Nederlanders somber over economie, maar gelukkig



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

*Hoofdredactie*  
Mumtaz Khadjé  
*Eindredactie*  
Joyce Albers, Gitte van 't Hof  
*Aan dit nummer werkten mee*  
Hans Arendshorst, Margot Brautigam, Jacqueline van Breugel, Loek van Daalen, Frans van der Heijden, Marijke Hoogendoorn, Nicole Jonker, Paul Jurriëns, Kees Klaasse, Henriëtte Prast, Lucas Smid, Alexander Stengers, Rutger Vahl, Erica Verdegaaal, Dirk van der Wal, Benno van der Zaag.

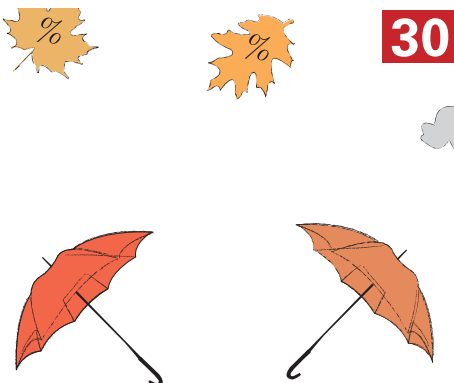
*Fotografie/Illustraties*  
Martijn Barth, Rob Meulemans, Leon Mussche (illustratie), ANP, Zefa (coverfoto).  
*Vormgeving en druk*  
Fd-Reproductie

*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** **Redt Lissabon!**  
DNB-seminar over de Lissabonstrategie en de ambities van Europa
- 8** **Telebankieren heeft een zetje nodig**  
Onderzoek naar het nut van prijsprikkels
- 12** **Aanslagen verstoren economie nauwelijks**  
Onderzoek DNB naar invloed terreur op economische groei
- 18** **Pensioenfondsen moeten snel aan de slag**  
Financieel toetsingskader biedt deelnemers vanaf 2007 grotere bescherming
- 23** **'Als je echt om iemand geeft, geef je hem geld'**  
Onderzoek naar het fenomeen van geven bekroond met Christiaan Huygens Wetenschapsprijs
- 30** **Nederlanders somber over economie, maar gelukkig**  
Verrassende uitkomst DNB Household Survey
- 36** **Centrale banken houden samen eurovoorraad op peil**  
Serie: DNB in Europa (deel 3)



## Verder

|    |  |
|----|--|
| 3  | Redactioneel                                       |
| 11 | Va Banque: Reputatie-effecten                      |
| 17 | Een kwestie van vertrouwen                         |
| 20 | Banktueel  |
| 27 | Kunstpodium:<br>Hans Broek: niets is wat het lijkt |
| 35 | Seminars   |
| 38 | U heeft een vraag?                                 |
| 39 | Informatie   |

### Bekend maakt bemind

Reputatie. Kortweg: wat vinden ze van je. Een goede reputatie werkt als magneet en schild tegelijk. De Nederlandsche Bank vindt het belangrijk wat de buitenwereld van haar vindt. Een goede reputatie maakt ons effectiever.

Geregeld laten we onze reputatie meten, zowel onder het grote publiek als onder onze professionele relaties. De uitkomsten stemmen tevreden, hoewel we beseffen dat er werk aan de winkel blijft. Onze naamsbekendheid blijkt bijzonder hoog. Wel hebben we onder het grote publiek nog een taak te vervullen waar het gaat om de bekendheid met onze kerntaken. Het meest bekend – het is in lijn met eerdere onderzoeken – zijn de materiële aspecten van het betalingsverkeer, zoals het uitgeven en innemen van bankbiljetten en het beheren van de goud- en deviezenvoorraad. Binnen het uitvoerende toezicht geniet het toezicht op banken de meeste bekendheid, waarbij het toezicht op verzekeraars en pensioenfondsen enigszins achterblijft. Een ruime meerderheid van de Nederlandse bevolking kent de kerntaak ‘zorgen voor prijsstabiliteit’ uitgevoerd in ECB-verband.

De waardering voor ons werk is verheugend hoog. Op een schaal van 1 tot en met 5, waarbij 5 staat voor uitstekend, komen onze algemene reputatie en het vertrouwen van het publiek uit op 4,2. Opvallend is dat mensen die beter bekend zijn met de organisatie, over het algemeen een iets hogere score geven.

Het blijkt eens te meer waar: bekend maakt bemind.

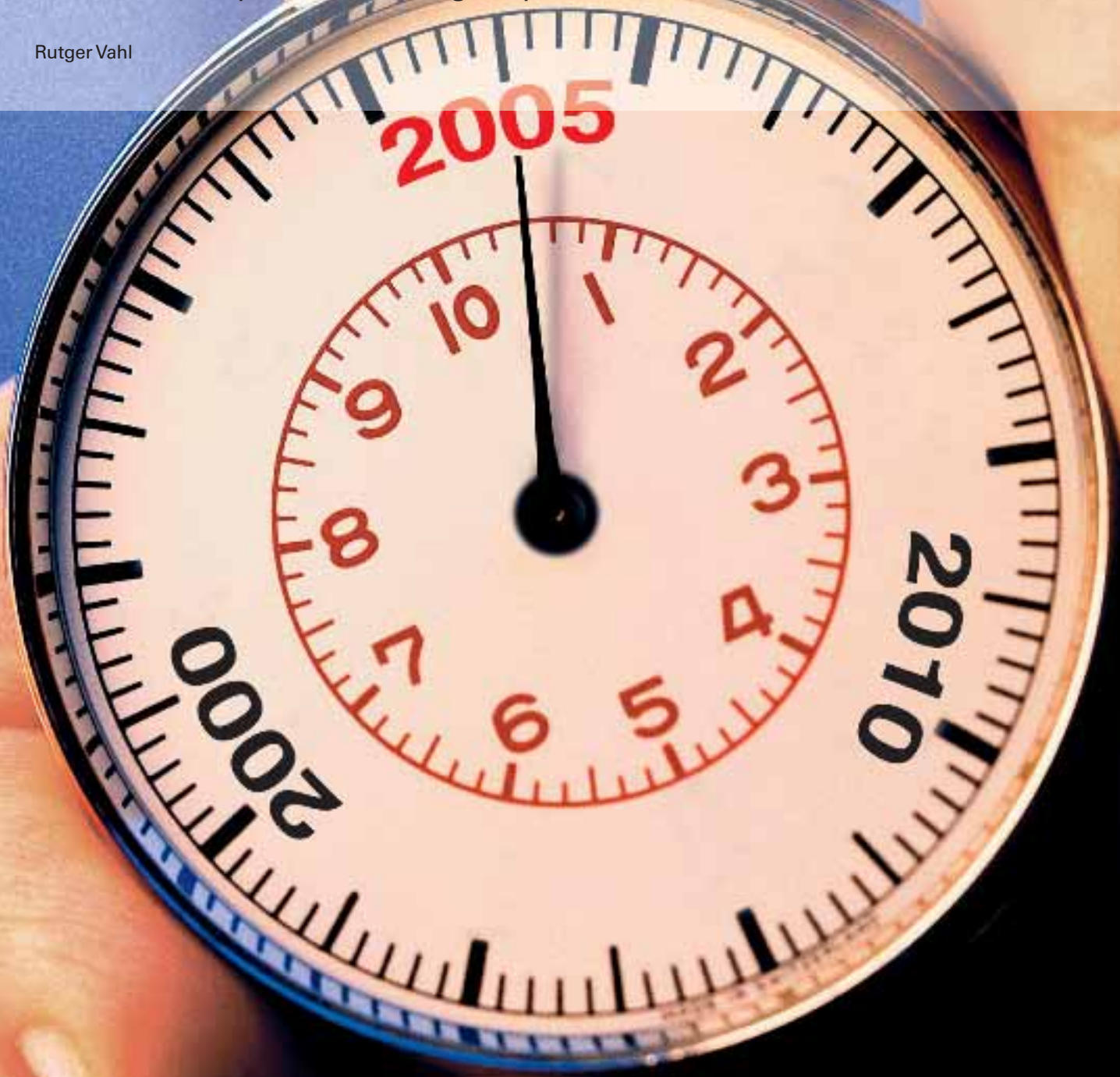
*De redactie*

# Redt Lissabon!

## DNB-seminar over de Lissabonstrategie en de ambities van Europa

Begin 2000 spraken de EU-leiders af dat Europa in 2010 de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie ter wereld moet zijn. Halverwege de rit blijkt van deze zogenoemde Lissabonstrategie nog weinig terechtgekomen. Hoe kunnen de ambitieuze doelstellingen van vijf jaar geleden worden gered? En wat gebeurt er met Europa mocht 'Lissabon' falen? Daarover organiseerde DNB onlangs een seminar. Een van de sprekers was Wim Kok. 'Europa kan zich echt geen pauze meer veroorloven.'

Rutger Vahl



Het is voorjaar 2000. Europa ligt er blakend bij. Economieën groeien als kool, de werkloosheid daalt, beurzen pieken, de girale euro is succesvol gelanceerd en het millenniumprobleem is geen probleem gebleken. In deze optimistische sfeer komen op 24 maart de vijftien leiders van de EU-lidstaten in Lissabon bij elkaar. Ze spreken af dat Europa in 2010 'de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie' van de wereld moet zijn. Meer concreet: Europa moet streven naar een economische groei van drie procent per jaar, een arbeidsparticipatie van zeventig procent en twintig miljoen werkenden erbij in 2010. Alleen zo kan Europa zijn bijzondere sociale model – de verzorgingsstaat die zich kenmerkt door sociale cohesie, solidariteit en bescherming van het milieu – ook op langere termijn handhaven, aldus de regeringsleiders. De 'Lissabonstrategie' is geboren.

Het Europa van 2005 lijkt weinig op dat van begin 2000. Met de economische neergang, het terrorisme en de oorlog in Irak heeft het optimisme plaatsgemaakt voor somberheid. Ook de Lissabonstrategie biedt weinig reden tot juichen. Na vijf jaar lijken de doelstellingen ver weg. Er zijn nog maar vier miljoen werkenden bijgekomen, de economische groei bedroeg sinds 2000 gemiddeld een magere 1,9 procent en de arbeidsparticipatie is blijven steken op 65 procent. Ter vergelijking: in dezelfde periode kwamen er in de Verenigde Staten (die minder inwoners hebben) zes miljoen werkenden bij, bedroeg de groei gemiddeld 2,8 procent en lag de arbeidsparticipatie boven de 71 procent. Met andere woorden: in plaats van in te lopen heeft Europa terrein verloren. Niet alleen op de VS, maar ook op 'booming' India en China.

### **Te ambitieus?**

Hoe kan Lissabon worden gered? Daarover organiseerde DNB onlangs een seminar. Hoofdspreker was Wim Kok. De Nederlandse ex-premier leidde vorig jaar een werkgroep die op uitnodiging van de Europese Commissie een kritisch rapport schreef over de toekomst van de Lissabonstrategie. Hoewel de

internationale ontwikkelingen sinds 2000 bepaald niet gunstig waren, moeten de lidstaten toch vooral de hand in eigen boezem steken, zo concludeerde de groep. Veel landen zijn traag in actie gekomen. Volgens het rapport kan 'Lissabon' alleen een succes worden als alle lidstaten zich concentreren op vijf doelstellingen: ontwikkeling van de kenniseconomie, liberalisering van de interne markt, een beter ondernemingsklimaat, hervorming van de arbeidsmarkt en aandacht voor duurzaamheid. Wat in elk geval niet moet gebeuren, is het naar beneden bijschroeven van de ambities. 'De doelstellingen van maart 2000 zijn zeker niet te ambitieus zoals tegenwoordig vaak wordt beweerd', zei Kok tijdens het seminar. 'Integendeel. Ambitieuze doelstellingen heeft Europa, met alle uitdagingen waarvoor het zich gesteld ziet, meer dan ooit nodig. Hooguit kun je zeggen dat we in

Lissabon te optimistisch waren. En dat het label 'grootste en meest dynamische kenniseconomie' meer kwaad dan goed heeft gedaan. Op die ambitie is erg sceptisch gereageerd. Dat heeft de aandacht afgeleid van de zaken waar het écht over gaat: economische groei, werkgelegenheid en duurzaamheid.'

### **Arbeidsmarkt**

Het beeld is niet alleen zwart. De afgelopen jaren heeft Europa zijn financiële sector geliberaliseerd en zijn interne handelsbelemmeringen weggevalen. Maar dat is niet genoeg. Problematisch blijven de socialezekerheidsstelsels, die werken ontmoedigen, en de niet optimaal functionerende arbeidsmarkten. Zo kent Europa structureel meer werklozen dan de Verenigde Staten en zijn er minder mensen bij het arbeidsproces betrokken. Ook werken Europeanen korter dan Amerikanen. Gemiddeld gaat het om zo'n tweehonderd uur per jaar, maar in Nederland wordt zelfs 450 uur per

jaar minder gewerkt dan in de VS. DNB-president Nout Wellink, die het seminar voorzat: 'Hervorming van de arbeidsmarkt is cruciaal om tot hogere welvaart te komen. Een recente studie van het IMF toont dit verband opnieuw aan. Probleem is echter dat het enkele jaren duurt voor hervormingen vruchten afwerpen.



*Een van de sprekers op het DNB-seminar was Wim Kok. 'Europa kan zich echt geen pauze meer veroorloven.'*

## 'Het gevaar van nationale actieplannen is dat de Europese Commissie zich er niet meer mee durft te bemoeien'

Dit verklaart waarom regeringsleiders tot nu toe weinig hebben gedaan.' Ook wees Wellink op de noodzaak van het aanpassen van het socialezekerheidsstelsel. 'Die bieden nu te weinig financiële prikkels om werk aantrekkelijk te maken.'

Kok hamerde erop dat de interne markt in Europa de komende jaren nu eindelijk eens voltooid moet worden. De liberalisering van diensten moet dus worden doorgezet, stelde hij. Uit cijfers van het Centraal Planbureau blijkt dat de dienstenrichtlijn van de Europese Commissie de handel in diensten met vijftien tot dertig procent kan laten toenemen. Die groei komt grotendeels ten goede aan het midden- en kleinbedrijf. 'Helaas is de trend op dit moment de verkeerde kant op', constateerde Kok die verwees naar het verzet van onder meer Frankrijk tegen de komst van

werknemers uit nieuwe lidstaten. Hij liet een krachtige waarschuwing horen: 'Protectionisme heeft op langere termijn nog nooit iets opgeleverd. Integendeel, protectionisme zal een vernietigende werking hebben op onze welvaart en hoe we samenleven. De prijs die we moeten betalen voor het niet liberaliseren van de dienstensector is ongelooflijk hoog.'

### Meer onderzoek

In het rapport-Kok staat dat onderzoek en onderwijs de hoogste prioriteit moeten krijgen. De twee wetenschappers die deelnamen aan het seminar, Sweder van Wijnbergen (UvA) en Sylvester Eijffinger (Universiteit van Tilburg), sloten zich aan bij dit advies, maar waren niet optimistisch over de huidige stand van het hoger onderwijs. Van Wijnbergen: 'Er wordt vooral geïnvesteerd in commercieel interessant onderzoek en steeds minder in fundamenteel onderzoek. Dat is een schadelijke ontwikkeling. Zonder fundamenteel onderzoek heb je over twintig jaar geen basis meer voor commercieel onderzoek. Galileo experimenteerde met kikkers zonder dat hij daarvoor een toepassing zag. Jaren later kwam uit zijn kikkeronderzoek de gloeilamp voort. Oftewel: door de bezuinigingen op fundamenteel onderzoek worden de stoelpoten onder onze toekomstige welvaart weggezaagd.' Van



*Op het seminar dat DNB organiseerde, spraken, onder voorzitterschap van President Nout Wellink (midden), oud-premier Wim Kok (links), Sweder van Wijnbergen (Universiteit van Amsterdam, op de voorgrond) en Sylvester Eijffinger (Raad van Economisch Adviseurs/Universiteit van Tilburg).*

## DNB-seminar 'Van woorden naar daden'

De Nederlandsche Bank voelt zich nauw betrokken bij de Lissabonstrategie, die van Europa in 2010 de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie ter wereld moet maken. Kortom: een Europese economie die zich verzekert van een stabiele en duurzame groei. Essentiële onderdelen van de strategie zijn het opheffen van interne handelsbelemmeringen, liberalisering van financiële markten en verdere eenwording van de Europese markt. Daarnaast zet 'Lissabon' in op hervorming van de arbeidsmarkt en sociaalezekerheidsstelsels. Die zijn noodzakelijk om meer Europeanen aan het werk te krijgen.

DNB wil een kennisinstituut zijn voor onderwerpen die de essentie van de centrale bank raken. De Lissabonstrategie, met al zijn economische en financiële dimensies, is zo'n onderwerp. Daarnaast wil DNB de structurele hervormingen bevorderen. Daarom organiseerde DNB in september een seminar onder de titel: 'Lissabon: van woorden naar daden'. Onder voorzitterschap van DNB-president Nout Wellink spraken oud-premier Wim Kok, Sweder van Wijnbergen (Universiteit van Amsterdam) en Sylvester Eijffinger (Raad van Economisch Adviseurs/Universiteit van Tilburg) over de toekomst van de Lissabonagenda. Ook gingen zij in discussie met ongeveer vijftig genodigden uit de wereld van overheid, bedrijfsleven en media.

Wijnbergen verweet het kabinet gebrek aan visie. 'Nederland geeft, als percentage van het bbp, veel minder uit aan onderwijs dan andere OESO-landen. Daarnaast is de overheid een grote bron van onzekerheid voor wetenschappers. Zij weten niet wat er morgen gaat veranderen. Die onzekerheid is een belasting op innovatie in Nederland.'

Wil Europa de meest concurrerende kenniseconomie worden, zo meende Sylvester Eijffinger, dan zullen we opnieuw moeten leren om te innoveren. Want die kennis zijn we de afgelopen decennia een beetje kwijtgeraakt. 'Lange tijd hebben we ons kunnen redden door te imiteren en te importeren. Dat is niet meer genoeg.' Volgens Eijffinger moet niet alleen de overheid

meer geld investeren in innovatie, maar ook bedrijven. 'De meest innovatieve bedrijven in Nederland trekken op jaarbasis vijf procent van hun omzet uit voor productvernieuwing. Veel bedrijven halen zo'n percentage niet.'

## Urgentie

Waar liggen de komende maanden de belangrijkste uitdagingen? Hoe kan Lissabon gerevitaliseerd worden? Wim Kok vestigde zijn hoop op de nationale actieplannen, die de lidstaten vanaf dit jaar moeten opstellen. 'De Lissabonstrategie heeft geleden onder vrijblijvendheid. Land A zei niet wat B moest doen, zodat B ook A met rust liet. Dan hadden we aan het eind van de dag weergoed met elkaar gedineerd, maar waren we niets opgeschoten.' De nationale actieplannen dwingen landen met de billen bloot te gaan. Toch zei Kok er niet helemaal gerust op te zijn. 'Het gevaar van nationale actieplannen is dat de Europese Commissie zich er niet meer mee durft te bemoeien.'

Nout Wellink stelde dat lidstaten snel werk moeten maken van een attitudeverandering. 'Inactiviteit moet als probleem worden gezien. Het gemak waarmee sommige landen een werkloosheidspercentage van tien procent accepteren, is schokkend. Het kan niet dat we een aanzienlijk deel van de Europeanen uitsluiten van ontplooiingsmogelijkheden en de zingeving van een betaalde baan.'

De slotconclusie luidde dat de lidstaten geen tijd te verliezen hebben, willen zij van 'Lissabon' alsnog een succes maken. Kok: 'Ik ben er alleen niet van overtuigd dat het gevoel van urgentie binnen Europa overal hoog genoeg is. Men onderschat vaak waar we op dit moment structureel staan: wat de vergrijzing voor onze samenlevingen betekent, maar ook wat onze positie in de wereld is.' Wellink: 'In de jaren negentig hebben de EU-lidstaten onder moeilijke omstandigheden hun overheidsfinanciën hervormd. Je zou dus zeggen: dan moet het ook nu lukken. Echter, in de jaren negentig hadden de lidstaten een beloning in het vooruitzicht: deelname aan de euro. Zo'n premie ontbreekt nu. Dat maakt structurele hervormingen een stuk moeilijker te verkopen.' •

**'Meer dan ooit heeft Europa  
ambitieuze doelstellingen  
nodig'**

# Telebankieren heeft een zetje nodig

Onderzoek naar het nut van prijsprikkels



Elektronisch betalen (in plaats van cash) bespaart veel geld. De pinpas wordt in Nederland al massaal gebruikt, maar het telebankieren kan nog wel een zetje gebruiken. De Amerikaanse wetenschapper Dave Humphrey onderzocht samen met de twee DNB-onderzoekers Wilko Bolt en Roland Uittenbogaard het effect van prijsprikkels. 'In Noorwegen gaat deze overgang daardoor sneller.'

Frans van der Heijden



Met papier betalen is veel duurder dan elektronisch betalen. Waarom eigenlijk? Het antwoord van prof. Dave Humphrey (Florida State University) is heel Amerikaans *to the point*: 'Omdat het meer kost!' Glimlachend laat hij een nadere toelichting over aan mede-onderzoeker Wilko Bolt van DNB. 'Overal waar papier wordt gebruikt zijn handen nodig om het te verzamelen, te checken wat er op staat en gegevens in te tikken. Dat brengt enorme kosten met zich mee: het verwerken van papieren betalingen is erg arbeidsintensief. Dit in tegenstelling tot elektronische transacties: als er eenmaal een netwerk is, zijn de kosten bijna nul om een extra betaling via dat netwerk te doen.' Humphrey: 'Voor elk land is het daarom goed om van contant en papier over te gaan op elektronisch betalen. Iedereen wint daar uiteindelijk bij. Europese landen kunnen, bij een volledige overstap, tot 0,5 procent van hun bruto binnenlands product besparen. In de Verenigde Staten zou dat zelfs kunnen oplopen tot 1 procent van het bbp. Maar dat komt doordat de Amerikaanse betalingssystemen veel minder efficiënt zijn dan de Europese: in de VS gebruiken we nog heel veel 'dure' cheques.'

### Gezamenlijk onderzoek

In Nederland heeft het elektronisch betalingsverkeer de afgelopen vijftien jaar een enorme groei doorgemaakt. Werden er in 1990 nog zestien miljoen betalingen met de pinpas gedaan (gemiddeld één per inwoner), nu zijn er dat jaarlijks 1,25 miljard: 77 per inwoner. Ook het goedkope telebankieren, via telefoon

brengt, per transactie. De Noren zijn dus ook de enigen die goede informatie hebben over het gebruik van de verschillende betaalmiddelen en bijbehorende prijzen. Dat maakt een goede vergelijking mogelijk met een land dat niet beprijst, maar óók veel gegevens over het betalingsverkeer heeft, in dit geval Nederland.'

In beide landen heeft het elektronisch betalen de laatste decennia een hoge vlucht genomen. De pinpas drong de portemonnee terug, en de elektronische giro won veel terrein op de papierwinkel. Het verschil is alleen dat de Noren voor elke transactie betalen; als ze geld uit de muur trekken, de pinpas gebruiken, gireren met papier of via internet. 'Maar', benadrukt Bolt, 'je betaalt aanzienlijk méér voor de dure betaalinstrumenten dan voor de goedkope. In 2004 kostte elke papieren girotransactie ongeveer € 2,75, terwijl dezelfde overschrijving via internet of telefoon slechts € 0,27 kostte; tien keer minder! Zo stuurt Noorwegen de consument naar de meest efficiënte en kostenbesparende betalingswijze – de elektronische.'

### Betalen kost geld

Wat de onderzoekers opviel is dat Nederland, net als Noorwegen, een snelle overgang maakte naar het gebruik van de pinpas, maar dan zónder enige prijsprikkel. De overstap van papieren naar elektronische giro gaat bij ons echter minder voortvarend dan in Noorwegen. Humphrey zegt over dat opmerkelijke verschil: 'Waarschijnlijk waarderen consumenten sowieso het gebruik

## 'Het verwerken van papieren betalingen is erg arbeidsintensief'

of internet, wordt steeds populairder. Maar er zit minder vaart in dan bijvoorbeeld in Noorwegen, ontdekten Humphrey en Bolt. Hun onderzoeksvraag luidde dan ook: in hoeverre hebben in Noorwegen prijsprikkels effect op de acceptatie van elektronische betaalinstrumenten? En: wat kunnen Nederland en andere landen daarmee?

Bolt: 'Dave en ik raakten op een DNB-seminar met elkaar aan de praat over de verschuiving van papieren naar elektronisch betalingsverkeer. Hij was daar al een tijd mee bezig, deed er onderzoek naar in Noorwegen, Spanje en Denemarken. We zagen een mooie mogelijkheid voor een gezamenlijk project. Mijn divisie, Wetenschappelijk Onderzoek, nodigde Dave uit als gast-researcher. In de maand augustus was hij *visiting scholar* bij DNB.'

Waarom werd in hun onderzoek Nederland nu juist met Noorwegen vergeleken? Humphrey: 'Noorwegen is vrijwel het enige land ter wereld dat betaalers direct kosten in rekening

van de pinpas, omdat het makkelijker, sneller en veiliger is dan contant geld. Dit soort aspecten weegt kennelijk zwaar mee voor mensen, daar is geen prikkel voor nodig. Maar wat het telebankieren betreft, lijkt het voor Nederland de moeite waard te overwegen er een prijskaartje aan te hangen. Veel betaalers zullen geneigd zijn een goedkope elektronische transactie te verkiezen boven een dure overboeking op papier.'

Rijst toch de vraag: wat zouden Nederlanders ervan vinden als ze ineens moeten gaan betalen voor iets wat eerst gratis was? 'De Noren maakte het niet zoveel uit', aldus Humphrey. 'Sommigen protesteerden wel even, maar anderen waardeerden het dat ze nu de keuze kregen. En eigenlijk betaalden ze er toch al voor, indirect.' Bolt: 'Precies, dat is het verschil: in Nederland zien we geen prijzen als we betalen. Maar het kost wel geld: je krijgt namelijk vrijwel geen rente op je lopende rekening. Op die manier betalen we met z'n allen, via de banken, wel degelijk mee aan het hele betalingsverkeer.'

## 'Noorwegen is vrijwel het enige land ter wereld dat betalers direct kosten in rekening brengt'

Aan een volledige overstap van papier naar elektronisch kleven ook nadelen en risico's. Ter illustratie houdt Humphrey een bankbiljet omhoog. 'Zo'n biljet is vijftig euro waard, maar het kost de overheid minder geld om het te produceren. Als het elektronisch betalen de contante transacties vervangt, zou het kunnen dat de overheid de verloren waarde van die biljetten, de zogeheten *seigniorage*, wil compenseren. Via hogere belastingen, bijvoorbeeld.'



De Amerikaanse wetenschapper Dave Humphrey (links) onderzocht samen met de twee DNB-onderzoekers Wilko Bolt (rechts) en Roland Uittenbogaard (niet op de foto) het effect van prijsprikkels.

Om dit probleem te ondervangen, zouden overheden zelf een smartcard of een chipknip kunnen uitgeven die alle kleine contante betalingen vervangt. Er is tot nu toe maar één staat die dit overweegt: Singapore, een cash-land bij uitstek. Humphrey: 'De meeste landen zullen er nog lang niet aan willen. Het is nogal gecompliceerd, allemaal. En er speelt natuurlijk de privacykwestie: elke financiële stap die je zet is te volgen. Maar goed, in Singapore kom je in de gevangenis als je kauwgom op straat gooit, dus daar zullen ze zich over die privacy niet zo druk maken...'

### Maatschappelijk voordeel

Ondanks de mogelijke nadelen voor de overheid, ziet Bolt toch vooral veel profijt van een omschakeling naar elektronisch betalingsverkeer. 'Tegenover het verlies voor de overheid staan kostenbesparingen voor bijvoorbeeld de retailers en de commerciële banken – en indirect ook voor de consument. Als je al die plussen en minnen bij elkaar optelt, kom je tot een groot maatschappelijk voordeel.' Maar de DNB-researcher ziet ook grenzen aan de *cashless society*. 'Zolang ik niet even iets kan betalen met mijn chipknip naar jouw chipknip, heb ik toch gewoon contanten nodig!'

Willen we het goed doen, meent Humphrey, dan moet óók het over en weer betalen van kleine bedragen gedekt worden door een elektronische beurs. 'De vraag is alleen: wie gaat dat ding uitgeven? De overheid of de commerciële banken?' Wat

DNB betreft is zoiets een zaak voor het bedrijfsleven. Bolt: 'Wij hebben als centrale bank geen enkel mandaat om banken te dwingen een nieuwe service op de markt te brengen. Maar als er een commercieel voordeel is, zullen ze het vast en zeker doen. Hierover is volgens mij het laatste woord nog niet gezegd.'

Wat verwachten de onderzoekers dat er met hun rapport gebeurt? 'Het is altijd moeilijk om een academisch stuk direct te vertalen in praktisch beleid', stelt Wilko Bolt. 'Maar onze directie is in elk geval zeer geïnteresseerd in de werking van elektronisch betalingsverkeer. En ik ben er zeker van dat ons rapport serieus gehoor zal vinden, niet alleen bij DNB maar in de hele Nederlandse bankenwereld.'

Dave Humphrey zou het mooi vinden als de voorgestelde prijsprikkels om te bankieren te stimuleren wordt overgenomen. 'Aan de andere kant: eigenlijk

zijn jullie al heel ver. Er valt hier niet eens zoveel meer te schuiven van contant en papier naar elektronisch. Ons onderzoek is dan ook vooral nuttig voor landen die de overgang nog niet gemaakt hebben: *to price or not to price, that's the question...*' •

## Reputatie-effecten

Het is al eerder aan bod gekomen in Va Banque en andere artikelen in DNB Magazine: het belang van vertrouwen voor het reilen en zeilen van de economie. Vertrouwen is een noodzakelijke voorwaarde voor sociale cohesie en is een drijvende kracht achter economische ontwikkeling. Daar ligt voor DNB een belangrijke taak, denk maar aan het vertrouwen in financiële instellingen, in de euro, in het betalingsverkeer, in financiële stabiliteit.

Hoe heeft vertrouwen in Nederland zich ontwikkeld, en waar hangt het van af? Op die vragen probeert DNB door wetenschappelijk onderzoek in samenwerking met socioloog Ruud Luijkx en hoogleraar economische psychologie Fred van Raaij van de Faculteit der Sociale Wetenschappen van de Universiteit van Tilburg een antwoord te vinden. Uit de eerste resultaten van het onderzoek komen de volgende voorlopige conclusies naar voren. De mate waarin Nederlanders elkaar onderling vertrouwen is tussen 1981 en 2005 aanzienlijk toegenomen. Dat is mooi, want het staat vast dat in een samenleving waarin intermenselijk vertrouwen op een laag peil staat, erg veel energie gaat zitten in het opstellen van contracten en het elkaar in de gaten houden. Dat is vanuit economisch oogpunt een verspilling, je kunt je energie beter besteden aan het verrichten van productieve arbeid of aan genieten van je vrije tijd. Minder gunstig is de ontwikkeling in het vertrouwen in instituties in Nederland. Zo is het vertrouwen in de politiek in dezelfde periode flink afgenomen. Gelukkig hebben mensen wel heel veel vertrouwen in financiële instellingen en in DNB.

Waar hangt het vertrouwen in de economie en in instituties vanaf? Het lijkt erop dat naarmate mensen minder vertrouwen hebben in de integriteit van het bedrijfsleven en in de deskundigheid en integriteit van bestuurders van financiële instellingen, zij ook weinig optimistisch zijn over de economie in Nederland. Dat suggereert op het eerste oog een oorzakelijk verband en zou kunnen betekenen dat het gebrek aan consumentenvertrouwen in Nederland mede veroorzaakt is door de bedrijfsschandalen van de afgelopen jaren,

en de Legioplease-affaire. Maar dat is te kort door de bocht. Want het zou natuurlijk ook kunnen, dat het hier gewoon gaat om aanleg. Er zijn nu eenmaal pessimisten en optimisten, en wie weet hebben de pessimisten weinig vertrouwen in zowel instituties als economie, zonder dat het een de oorzaak is van het ander. Gelukkig is over de ondervraagden ook bekend of ze tot het pessimistische dan wel optimistische slag mensen behoren. En als je daarmee rekening houdt blijkt aanleg inderdaad van invloed te zijn op het consumentenvertrouwen, maar is er daarbovenop nog een effect van het vertrouwen in het bedrijfsleven.

De boodschap van dit alles? Reputatie komt te voet en gaat te paard. Des te belangrijker om ervoor te zorgen dat het vertrouwen in financiële instellingen en de financiële stabiliteit gehandhaafd blijft. ●



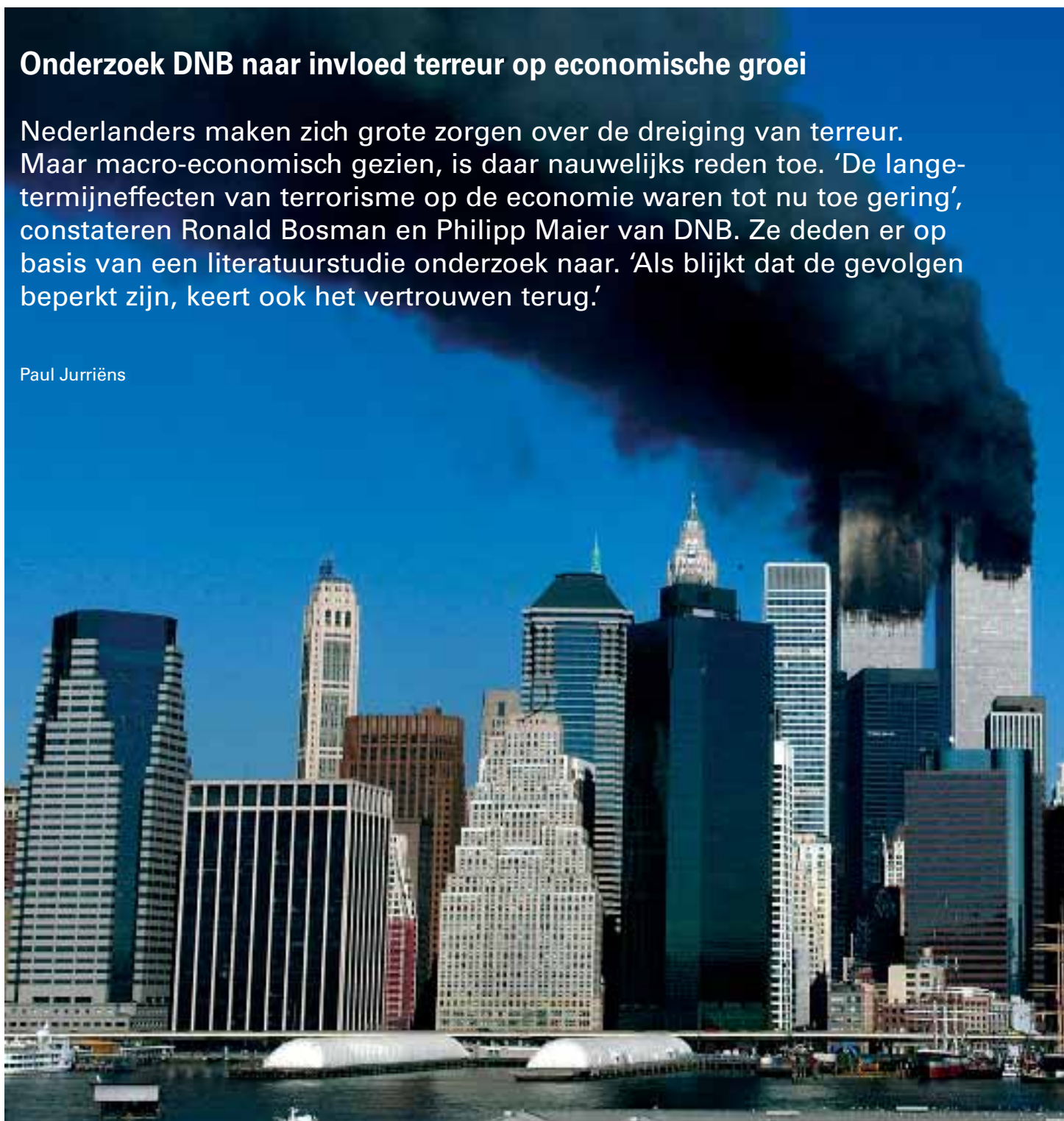
Henriëtte Prast is werkzaam als econoom bij DNB en is hoogleraar Persoonlijke Financiële Planning aan de Universiteit van Tilburg

# Aanslagen verstoren economie

## Onderzoek DNB naar invloed terreur op economische groei

Nederlanders maken zich grote zorgen over de dreiging van terreur. Maar macro-economisch gezien, is daar nauwelijks reden toe. 'De langetermijneffecten van terrorisme op de economie waren tot nu toe gering', constateren Ronald Bosman en Philipp Maier van DNB. Ze deden er op basis van een literatuurstudie onderzoek naar. 'Als blijkt dat de gevolgen beperkt zijn, keert ook het vertrouwen terug.'

Paul Jurriëns



# nauwelijks



Foto: ANP

Aan de wand van de werkkamer van DNB'er Philipp Maier hangt een paginagrote krantenfoto van de voormalige Twin Towers in New York. Hoewel het beeld nog haarscherp in het geheugen staat gegrift, is het al weer vier jaar geleden dat twee door moslimfundamentalisten gekaapte vliegtuigen zich in de torens boorden. Ze gaven terrorisme plotseling een ander gezicht. Maier: 'Het was een verschrikkelijke ramp. Het leed was niet te overzien. De poster heb ik opgehangen omdat ik het ook zulke mooie gebouwen vond. Erg indrukwekkend als je beseft dat er dagelijks, door elke toren, vijftigduizend mensen gingen.' Ronald Bosman: 'Dat is dan ook meteen de kanttekening die we bij ons onderzoek plaatsen. We hebben uitsluitend gekeken naar de economische gevolgen van terroristische aanslagen. Dat is een zakelijke analyse. Maar natuurlijk zijn we ons bewust van het menselijk leed als gevolg van een aanslag. Dat moet voorop staan bij de terreurbestrijding.'

## Madrid

Maier en Bosman, beiden econoom bij de divisie Monetair en economisch beleid van DNB, kwamen op het idee om hun onderzoek te doen tijdens een conferentie in de Verenigde Staten. Bosman: 'We constateerden een toenemende belangstelling voor de macro-economische gevolgen van terreur, die een steeds grotere bedreiging ging vormen voor westerse economieën. In de VS waren er diverse studies verschenen over dit onderwerp. Op basis daarvan leek het ons interessant te onderzoeken in hoeverre terreur de economische groei op de langere termijn beïnvloedt. Ten tijde van de conferentie vond de grote aanslag in Madrid plaats. Daardoor werd het onderzoek nog actueler. En tijdens ons onderzoek kwamen ook de aanslagen in Londen er bij.'

DNB is de eerste die publiceert over dit onderwerp. Je kunt je afvragen waarom de centrale bank een dergelijke publicatie als taak ziet. Maier: 'Als beleidsmakers hebben we dergelijke informatie nodig. Je kunt je bijvoorbeeld de vraag stellen of na een grote aanslag de rente veranderd moet worden vanwege de economische gevolgen. Je moet dan wel weten wat die consequenties precies zijn.'

## Natuurramp

Na tientallen boeken en andere publicaties te hebben bestudeerd, komen Bosman en Maier tot de conclusie dat de economische gevolgen van terroristische aanslagen over een langere periode van twintig tot dertig jaar vrij beperkt zijn. Maier: 'Ze tasten de economische groei nauwelijks aan. Dat betekent dat je als beleidsmaker vanuit die optiek niet meteen iets moet doen. Beter is afwachten en kijken wat er gebeurt. Alleen wanneer er grote verstoringen optreden, zoals de liquiditeitsproblemen bij de aanslag op 11 september 2001, moet je als beleidsmaker ingrijpen. Maar dat moet je zien als korte termijn crisesmanagement.' Bosman: 'Voor

Nederland is het effect van een aanslag 0,03 procent van het bruto binnenlands product. Dat is absoluut gezien klein, maar ook als je dat percentage vergelijkt met andere schokken, zoals een natuurramp of een stijgende olieprijs.'

Maier: 'Alleen als er een constante terreurdreiging met een enorme intensiteit bestaat, is de schade wél aanzienlijk. Door de ETA-terreur in Spaans Baskenland in de jaren tachtig en negentig is het bruto binnenlands product, het bbp per hoofd van de bevolking, tien procent lager uitgekomen. En volgens schattingen had Israël zonder terreur in de periode 2001-2003 een tien tot vijftien procent hoger bbp kunnen realiseren. Op een gegeven moment was de kans om in Israël bij een terroristische aanslag om het leven te komen zelfs groter dan in het verkeer. Dat zie je duidelijk terug in de economische groei.'

De uitkomst dat terreur nauwelijks invloed heeft op de economie, staat haaks op de heftige reacties direct na een aanslag. Zoals fluctuerende aandelenbeurzen en een daling van bepaalde onderdelen van de particuliere consumptie, bijvoorbeeld omdat toeristen wegblijven. Vooral landen als Egypte, Turkije en Spanje zijn daar gevoelig voor. Bosman: 'Zeker een eerste aanslag heeft op de korte termijn een relatief sterk effect. Toeristen laten het afweten en ook investeerders zijn minder geneigd risico te nemen. Maar als daarna blijkt dat de effecten kortstondig zijn, keert ook het vertrouwen terug. Bij een tweede aanslag is de schrik zelfs wat minder.'

Maier: 'Een van de belangrijkste doelen van terroristen is de samenleving te ontwrichten. Direct na de aanslag in Londen zag je dat mensen op internet schreven dat dit niet zal lukken. Dit is precies in overeenstemming met het snel terugkerende consumentenvertrouwen na een aanslag.'

### Internationale handel

Als een van de belangrijkste nadelige gevolgen van terreur zien Bosman en Maier het toenemende aantal veiligheidsmaatregelen dat bedrijven en overheden moeten nemen. Dit heeft op de korte termijn een gunstig effect op de economie. 'Maar op de langere termijn werken ze negatief', stelt Bosman vast. 'De overheid gaat namelijk de maatregelen financieren met een belastingverhoging of met leningen op de kapitaalmarkt. Dat laatste geeft een opwaartse druk aan de rente. In beide gevallen gaan bedrijven minder investeren en burgers minder consumeren.'

'Door de toenemende veiligheidsmaatregelen wordt het voor ondernemingen een stuk moeilijker om internationale handel te voeren. De transactiekosten, waaronder verzekeringspremies, stijgen, en leveringstijden kunnen toenemen. Op de langere termijn zie je dit terug in de cijfers. Landen met een open economie, zoals Nederland, kunnen daar last van hebben.'

Maier: 'Handel is historisch gezien een belangrijke drijfveer van economische groei. Als die belemmerd wordt, belemmert dat de groei.' Bosman: 'Eerdere studies over perioden van twintig tot dertig jaar tonen aan dat bij een verdubbeling van het aantal terroristische



*Een dubbeldeksbus is opengereten door een explosie in Londen. De Britse hoofdstad werd op 7 juli 2005 getroffen door een reeks aanslagen op metrostations en een stadsbus*

*Foto: ANP*

aanslagen de handel tussen twee landen met ongeveer 4 procent afneemt. Daar komt nog eens bij dat productie steeds vaker plaatsvindt in verschillende delen van de wereld. Daardoor neemt het belang van handelsstromen toe. Bovendien sluiten logistieke processen vanwege de *just in time*-productie steeds fijnmaziger op elkaar aan. Dat versterkt de gevoeligheid voor verstoringen in de handelsstromen.'

### Gevoelens van onzekerheid

Het interview vindt plaats op de dag dat het Sociaal en Cultureel Planbureau zijn tweejaarlijkse 'Sociale Staat van Nederland' wereldkundig maakt. Een van de uitkomsten van dit langetermijnonderzoek is dat de Nederlander sterke gevoelens van onzekerheid en ongerustheid heeft. Behalve zijn ontevredenheid over 'de overheid', draagt ook de dreiging van terreur bij aan het gebrek aan vertrouwen. Dat laatste sluit aan op de uitkomsten van het DNB *householdpanel*, waarin ongeveer tweeduizend gezinnen periodiek vragen beantwoorden. Veertig procent van hen verwacht dat de terreurdreiging negatieve gevolgen heeft voor de economische groei. Deze groep vindt het ook meer dan de anderen een ongunstig moment om duurzame goederen aan te schaffen. Bosman: 'Mogelijk stellen deze mensen duurzame consumptie uit omdat ze die terreurdreiging ervaren. Of ze dat daadwerkelijk doen, weten we niet. Dat hangt ook af van de actualiteit. Na enkele maanden kan hun somberheid voorbij zijn. En als ze zien dat het beter gaat met de economie, besluiten ze alsnog die nieuwe auto te kopen. Niettemin kan de dreiging van terreur alleen al de consumptie negatief beïnvloeden.'

Maier: 'Tot nu toe leert echter de praktijk dat angst niet wordt omgezet in gedrag. Of slechts kortstondig. Dat neemt niet weg dat je voorzichtig moet zijn met waarschuwingen voor aanslagen. Je kunt er mensen bang mee maken, waardoor ze hun consumptiepatroon

bij aan het herstel van het vertrouwen van de burgers in de overheid en de economie. Dit vertrouwen is weer belangrijk voor het aangaan van verplichtingen op de lange termijn, zoals een hypotheek. En zo draagt terreurbestrijding toch weer bij aan economische groei op langere termijn.'

Hoe is dan de kopersstaking te verklaren, waarvan momenteel sprake zou zijn? Bosman: 'Hier zijn een hoop factoren samengevallen: instortende aandelenmarkten, slechte economie, grote hervormingen in pensioen en sociale zekerheid, lastenverhogingen... Die hebben wél direct gevolgen voor het eigen inkomen en de arbeidsmarkt.'

### Schade

Het religieus terrorisme is de laatste vijftien jaar enorm toegenomen. In tegenstelling tot politieke terreur is dit erop uit om zoveel mogelijk slachtoffers te maken. De vraag is of het onderzoek wel voldoende rekening houdt met dit vernietigende religieus extremisme.

Bosman: 'Met uitzondering van 11 september is er geen teken dat de schade die moslimfundamentalisten toebrengen vele malen groter is dan schade van aanslagen in het verleden. Ook de terreurintensiteit is niet veel toegenomen. En bij vliegtuigkapingen waren vroeger ook veel mensen betrokken.'

Maier: 'De IRA pleegde in Londen dezelfde soort aanslagen als die in juli plaatsvonden. Bovendien hebben we ook gekeken naar aanslagen in bijvoorbeeld Azië, waar eveneens talrijke slachtoffers vielen. Zelfs een mega-aanslag op het World Trade Centre in New York, met een geschatte materiële schade van 27,2 miljard dollar, bedroeg slechts 0,3 procent van het bbp. Ofwel 99,7 procent werd niet door de aanslag beschadigd.'

Een opvallende bevinding is dat het effect van terrorisme op de economie kleiner is naarmate de democratie in een land groter is. Een mogelijke verklaring hiervan is dat in democratische landen veel

## 'Zeker een eerste aanslag heeft op de korte termijn een relatief sterk effect: toeristen laten het afweten, investeerders nemen geen risico'

wijzigen, ook al is er eigenlijk niets aan de hand.' Hoe het vertrouwen zo snel kan terugkeren verklaart Bosman als volgt: 'Aanvankelijk is er een grote schrikreactie. Maar het consumentenvertrouwen herstelt zich vervolgens snel omdat mensen merken dat een aanslag geen gevolgen heeft voor hun inkomens en hun kansen op de arbeidsmarkt. Die factoren spelen een belangrijke rol bij het consumentenvertrouwen. Maier: 'Temeer omdat de overheid na een aanslag maatregelen neemt die de veiligheid vergroten. Dit draagt

economische en politieke besluiten decentraal worden genomen. Dat maakt het voor terroristen moeilijker een land te ontwrichten dan bij een centraal gezag.

Maier: 'Bovendien is een rechtsstaat voorspelbaarder dan een niet-democratisch land. Saoedi-Arabië bijvoorbeeld, kan maatregelen nemen in welke richting dan ook, zonder dat daar tegenwicht aan wordt gegeven. De regering van een democratisch land moet worden herkozen. Deze zal niet zo snel radicale wijzigingen doorvoeren.' •



## 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 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](mailto:info@dnb.nl), en zijn ook online beschikbaar op onze website, [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl), en kunnen daar worden gedownload.





Vertrouwen is een kernbegrip bij het uitvoeren van de taken van de centrale bank. Hoe werkt DNB aan het vertrouwen van het publiek en hoe is het vertrouwen verweven in haar taken? DNB magazine laat medewerkers aan het woord over hun dagelijkse werk en welke rol vertrouwen daarin speelt. Dit keer Maarten van Rooij van de Divisie Wetenschappelijk onderzoek.

Joyce Albers

Maarten van Rooij is onderzoeker. 'Wij verrichten onderzoek op het gehele werkterrein van DNB. In mijn dagelijks werk zie ik steeds hoe vertrouwen in alle taakgebieden een belangrijke rol speelt en bijvoorbeeld hoe nauw verweven vertrouwen is met het gedrag van huishoudens en de ontwikkeling van de economie.

Momenteel lijken consumenten weinig vertrouwen in de toekomst te hebben, terwijl kabinet en voorspellers het zonniger inzien. Onlangs kwam Nout Wellink dan ook met een onderzoeksvraag bij onze afdeling. 'Hebben Nederlandse huishoudens wel een goed beeld van de economie of zijn ze misschien te pessimistisch?'

Samen met stagiaire Céline Christensen van de Vrije Universiteit van Amsterdam ging Van Rooij na of mensen een goed beeld hebben van de laatste ontwikkelingen op het gebied van economische groei, inflatie, werkloosheid, koopkracht en consumptie. Ook onderzochten zij of de verwachtingen van de consument overeenkomen met die van economen in het algemeen. 'Als onderdeel daarvan wilden wij graag weten hoe mensen vier jaar na de invoering van de euro tegen de inflatie aankijken. Als zij het gevoel hebben dat de prijzen snel stijgen, zullen ze meer (of juist minder) sparen en hogere lonen eisen. Stabiele prijzen zijn een belangrijke voorwaarde voor een gezonde economie. Het is dus belangrijk dat consumenten erop kunnen vertrouwen dat DNB en de Europese Centrale Bank zorgen voor prijsstabiliteit.'



Maarten van Rooij

Voor het onderzoek benaderde DNB tweeduizend Nederlandse huishoudens. De ondervraagden werden opgedeeld in twee groepen. 'De eerste groep werd gevraagd naar hun beleving van de inflatie over de afgelopen vier jaar. Deze mensen schatten de totale prijsstijging van het gehele consumptiepakket op twaalf procent. Dit is hoger dan de werkelijk door het CBS gemeten prijsstijgingen (8,4 procent). Bij de tweede groep ondervraagden werd bij dezelfde onderzoeksvraag terloops genoemd dat in die afgelopen vier jaar ook de introductie van de euro plaatsvond. Deze groep schatte vervolgens dat de prijzen in vier jaar tijd met vijftien procent zijn gestegen. Drie procentpunten van deze stijging zijn dus terug te voeren op een directe associatie met de invoering van de euro.'

Wat doet DNB met deze onderzoeksresultaten?

'Allereerst tonen de resultaten nog eens haarscherp aan dat de euro bij velen negatieve associaties oproept als het om prijsstijgingen gaat'. Van Rooij vertelt dat de feitelijke gemiddelde inflatie in Nederland het laagste is sinds vijftien jaar. Die ligt nu al bijna twee jaar rond 1,5 procent, terwijl het gemiddelde over een langere periode 2 à 2,5 procent is. Van Rooij vindt het belangrijk dit te benadrukken. 'Het is echter zo dat er een bepaalde overtuiging is ontstaan, die je niet van de ene op de andere dag kunt veranderen. Het werkt psychologisch zo dat mensen vooral die informatie onthouden die hun gevoel bevestigt. Onderzoek toont aan dat je geheugen selectief werkt, zodra je eenmaal ergens van overtuigd bent. In dit geval betekent

dit dat prijsdalingen nauwelijks opvallen en prijsstijgingen des te meer. Hameren op verschillen in gevoelsinflatie en feitelijke inflatie heeft dus niet zo veel zin. Het is van belang om te blijven communiceren dat de euro helpt om de inflatie, ook op de lange termijn, laag te houden. Zo zal de euro wellicht op den duur in een gunstiger daglicht komen te staan en zal het vertrouwen in de positieve effecten van de gemeenschappelijke munt toenemen.' •

# Pensioenfondsen moeten snel aan de slag

## Financieel toetsingskader biedt deelnemers vanaf 2007 grotere bescherming

Het toezicht op pensioenfondsen is aan grote veranderingen onderhevig. Een belangrijke wijziging is de invoering van het Financieel toetsingskader (FTK), het stelsel van regels en rekenvoorschriften dat toetst of een pensioenfonds aan haar verplichtingen kan voldoen. Dit vormt een onderdeel van de nieuwe Pensioenwet. Het FTK wordt in 2007 ingevoerd.

Lucas Smid

Met een knipoog naar de Belastingdienst, kan de verandering voor de pensioenfondsen worden samengevat met het bekende 'leuker kunnen we het niet maken, duidelijker wel'. Het Financieel toetsingskader (FTK) maakt de financiële positie van pensioenfondsen namelijk transparant. En dat schept duidelijkheid voor zowel de toezichthouder, de fondsen zelf als ook voor de deelnemers, zodat zij weten waar ze recht op hebben. De invoering van het FTK is onderdeel van de nieuwe Pensioenwet, de opvolger van de Pensioen- en Spaarfondsenwet.

Om bestuurders van pensioenfondsen op de hoogte te houden van de ontwikkelingen en achtergronden van het Financieel toetsingskader, organiseerde DNB onlangs een 'pensioenmiddag' waarop het merendeel van de pensioenfondsen vertegenwoordigd was. DNB-directeur Dirk Witteveen maakte bekend dat in overleg met het ministerie van Sociale zaken en Werkgelegenheid besloten is het FTK in te voeren op 1 januari 2007. Het FTK is onderdeel van de Pensioenwet en de discussie over deze wet is in de Tweede Kamer nog in volle gang. De beoogde invoeringsdatum van het FTK was 1 januari 2006. Pensioenfondsen die er klaar voor zijn hoeven overigens niet tot 2007 te wachten. Zij hebben nu al de mogelijkheid vrijwillig over te stappen op het FTK. Maar aangezien werkgevers en pensioenfondsen binnenkort ook nog geconfronteerd worden met de aanpassingen in het vroegpensioen en de levensloopregeling, lijkt het jaar uitstel de sector enigszins lucht te geven.

Uitgangspunt voor het wettelijke toezichtkader op pensioenfondsen is de bescherming van de deelnemer. Een deelnemer moet ervan uit kunnen gaan dat de afspraken die zijn vastgelegd in de pensioenovereenkomst altijd worden nagekomen. Maar wat verandert er nu precies? Om te beginnen moeten de afspraken over (de hoogte van) het pensioen duidelijk zijn. Meer dan voorheen zal daarom in de Pensioenwet aandacht worden besteed aan communicatie over de pensioenovereenkomst (de afspraken tussen de sociale partners over het pensioen). Zo moet van tevoren duidelijk zijn of de aanpassing van de hoogte van het pensioen aan de inflatie (indexatie) in de toekomst zeker is. Als de indexatie niet zeker is, moet duidelijk zijn waar de beslissing om eventueel te indexeren van afhangt. In de Pensioenwet komen voorschriften waaraan de communicatie over indexatie moet voldoen.

Ook de regels waaraan een pensioenfonds financieel moet voldoen worden duidelijker. Hierbij gaat het om een aantal afspraken. Ten eerste moet het vermogen voldoende zijn om de huidige verplichtingen na te kunnen komen. Het FTK bevat voorschriften over hoe vermogen en verplichtingen gewaardeerd moeten worden. Ten tweede moeten de financieringsafspraken zo geregeld zijn dat het fonds voor de toekomstige verplichtingen genoeg premie ontvangt. In het FTK worden regels gesteld voor de hoogte van de jaarlijks vast te stellen premie. Een derde voorwaarde is dat de risico's waaraan het fonds blootstaat, voldoende beheerst worden. In het FTK geldt: hoe meer risico

een pensioenfonds aangaat, hoe groter de financiële buffer moet zijn. Risico's betekenen dat de vermogenspositie in één jaar tijd substantieel kan veranderen, zowel positief als negatief. Er bestaat daardoor een kans dat na één jaar het vermogen niet meer genoeg is om aan de verplichtingen te voldoen. Er is dan een situatie van onderdekking. Het FTK gaat uit van de regel dat de kans op onderdekking binnen één jaar niet groter dan 2,5 procent mag zijn. In het wettelijke jargon heet dit een zekerheidsmaatstaf van 97,5 procent. De toets waarmee de vereiste buffer wordt berekend heet de solvabiliteitstoets.

duidelijkheid. Een voorbeeld is de pensioenovereenkomst tussen pensioenfondsen en deelnemers/gepensioneerden. In veel gevallen zullen daarbij algemene bewoordingen meer expliciet gemaakt moeten worden, zodat alle partijen dezelfde verwachting hebben. Het is mogelijk dat daarbij verschillende interpretaties aan het licht komen waarover opnieuw door de partijen onderhandeld moet worden. Ten tweede moeten fondsen rekentechnische aanpassingen doorvoeren. De belangrijkste verandering daarbij is dat onder het FTK de waarde van de verplichtingen marktconform wordt berekend. Toekomstige uitkeringen worden daardoor



**'Start niet te laat!'**

In het FTK wordt ook naar de risicobeheersing op lange termijn gekeken. Van belang daarbij is dat een pensioenfonds (toekomstige) risico's in beeld heeft en kan beheersen. In hoeverre is een fonds bijvoorbeeld in staat premies te verhogen of indexatie te verlagen als het tegen zit. En geeft dat het gewenste hersteltempo? Hiertoe moet een fonds geregeld, ten minste één keer per drie jaar, een continuïteitsanalyse maken: een analyse over ten minste vijftien jaar van de ontwikkeling van de financiële positie van het pensioenfonds onder bepaalde scenario's.

Kort gezegd zijn de benodigde aanpassingen in twee soorten te verdelen. Ten eerste moeten de fondsstukken waarin de afspraken tussen de verschillende partijen vastliggen worden gescreend op

niet meer contant gemaakt tegen een vaste rekenrente van vier procent maar tegen de marktrente van het moment. Dit betekent niet alleen een aanpassing in de rekenprogrammatuur, maar ook een aanpassing in het denken van bestuurders: de hoogte van de voorziening wordt immers afhankelijk van de hoogte van de marktrente.

Op de pensioenmiddag in Apeldoorn werd een presentatie gegeven door één van de fondsen die al vrijwillig is overgegaan op FTK. Zo hoorden de pensioenfondsbestuurders de ervaringen en aandachtspunten uit de eerste hand. Een belangrijke boodschap voor de pensioenfondsen, die ook door DNB werd benadrukt, is: start niet te laat! •



## Nout Wellink geeft geldjes aan scholieren

*Op 5 september gaf Nout Wellink een gastles aan de leerlingen van groep 8 van basisschool De Wereld in Den Haag. Met behulp van de Geldkoffer legde hij de leerlingen alles uit over geld. Deze koffer bevat een lespakket dat speciaal is ontwikkeld door het Nibud in de strijd tegen de geldproblemen van een groeiend aantal jongeren. Ook de Nederlandsche Bank leverde een bijdrage aan het pakket. De koffer is te bestellen via [www.podium-vooronderwijs.nl/geldkoffer](http://www.podium-vooronderwijs.nl/geldkoffer).*

## DNB in het nieuwe zorgstelsel

**Zestien miljoen Nederlanders krijgen tegelijk een nieuwe zorgverzekering. Zoiets is nog nooit eerder voorgekomen. DNB wordt verantwoordelijk voor het prudentieel toezicht op alle zorgverzekeraars: zowel de particuliere ziektekostenverzekeraars als de huidige ziekenfondsen. Voor hen hield DNB op 14 oktober een informatiebijeenkomst.**

Met de invoering van de Zorgverzekeringswet zal er volgend jaar voor iedereen veel veranderen: zowel voor de consument, als voor de zorgverzekeraar, de toezicht-

houder(s) en voor zorgaanbieders. Door marktwerking wil de overheid de dienstverlening in de publieke sector verbeteren en prijzen verlagen. Er ontstaan nieuwe marktverhoudingen, wat een andere manier van denken en handelen vergt van verzekeraars én verzekerden.

Om deze overgang naar het nieuwe stelsel zo soepel mogelijk te laten verlopen, kwamen alle betrokken zorgverzekeraars onlangs bij DNB. Directeur Dirk Witteveen ging in op de veranderingen in het nieuwe stelsel en de rol van DNB als prudentieel toezicht-houder.

DNB probeert verzekeraars zoveel mogelijk tegemoet te komen. 'De toezichthouders van DNB zullen de zorgverzekeraars niet meer dan nodig lastigvallen, zonder afbreuk te doen aan de verstandige, prudentiële uitgangspunten. Daarop leveren wij niet in', aldus Dirk Witteveen. Het gaat immers om zestien miljoen verplicht verzekerden en er is een groot financieel en maatschappelijk belang aan verbonden. De totale uitgaven aan zorg bedragen jaarlijks ongeveer 10% van het BNP, waarbij de technologische ontwikkelingen en de vergrijzing deze kosten de komende jaren verder

zullen opstuwten. Naast de veranderingen in de markt, verandert in het nieuwe stelsel ook de taakverdeling tussen de toezichthouders. Het prudentieel toezicht van DNB concentreert zich op de financiële positie en de integere bedrijfsvoering van instellingen. Dat betekent onder meer het toezicht op EUR 30 miljard aan premies.

Naast DNB wordt een geheel nieuwe toezichthouder opgericht: de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa). De NZa zal zich onder andere richten op het zorgspecifieke gedragstoezicht en het toezicht op de rechtmatige uitvoering van de Zorgverzekeringswet.

## DNB-symposium over Vertrouwen, cement van de samenleving en aanjager van een gezonde economie

**Vertrouwen heeft een groot aantal raakvlakken met het werk van de Nederlandsche Bank, maar het reikt uiteraard verder. Het is de basis voor sociale cohesie.**

In 2005 besteedt DNB in haar communicatie veel aandacht aan het onderwerp, ook omdat vertrouwensherstel een wezenlijk onderdeel is voor herstel van de economie. Zo wordt op 22 november van dit jaar

in De Rode Hoed te Amsterdam een symposium gehouden onder de titel 'Vertrouwen, cement van de samenleving en aanjager van een gezonde economie'.

Daar zal DNB-president Nout Wellink onder andere beleidsaanbevelingen formuleren hoe vertrouwen kan worden hersteld. Hij zal dat doen aan de hand van een studie door Fred van Raaij, hoogleraar Economi-

sche psychologie aan de Universiteit van Tilburg, Henriëtte Prast, eveneens hoogleraar aan de Universiteit van Tilburg en onderzoeker bij DNB en Robert Mosch, onderzoeker bij DNB.

Paul Scheffer, bijzonder hoogleraar Grootstedelijke vraagstukken aan de Universiteit van Amsterdam en publicist in NRC Handelsblad, zal het onderwerp kritisch belichten in zijn lezing getiteld

*Balansverlies: over de economie en cultuur van vertrouwen.*

In een paneldiscussie onder leiding van Marcel van Dam, met als deelnemers Frits Bolkestein (politicus), Roderick Munsters (directeur Vermogensbeheer van het ABP) en Henriëtte Prast zal het thema stevig worden bediscussieerd.

## Guldens tot eind volgend jaar nog om te wisselen



**Heeft u nog guldenmunten in een oude sok of in een spaarvarkentje op zolder? Uiterlijk tot eind volgend jaar kunt u die nog omwisselen voor euro's. Vanaf 1 januari 2007 is dat niet meer mogelijk. De guldenbiljetten kunt u nog tot 2032 omwisselen.**

DNB verwacht dat er nog een grote hoeveelheid guldenmunten in omloop is. Sinds begin januari 2003, na de invoering van de euro, is minder dan twee procent van de guldenmunten die nog in circulatie zijn, ingewisseld. De schatting is dat er momenteel zo'n 3,5 miljard guldenmunten in omloop zijn met een waarde van 500,5 miljoen euro. DNB gaat er van uit dat een groot deel

hiervan verloren is gegaan in afvoerputjes of beland is tussen het grof vuil.

Guldens, munten en/of biljetten, kunt u niet alleen persoonlijk inwisselen bij de agentschappen van de Nederlandsche Bank in Amsterdam, Eindhoven, Hoogeveen en Wassenaar, maar u kunt ook het geld per post naar één van de agentschappen van DNB opsturen. Voor informatie, kunt u de brochure 'Help ik vind nog guldens' aanvragen door een e-mail te versturen naar [info@dnb.nl](mailto:info@dnb.nl) of door contact op te nemen met de Informatiedesk van de Nederlandsche Bank op het telefoonnummer 0900-5200520 (35 cent per gesprek).

## Veel interesse voor DNB op 50 Plus Beurs

De Informatiedesk van DNB heeft veel mensen mogen verwelkomen op de 50 Plus Beurs, die van 21 t/m 25 september plaatsvond in de Jaarbeurs in Utrecht. Deze beurs was dé gelegenheid om met geldvragen bij DNB langs te gaan.

De vijftigplussers waren vooral ook verrast DNB op deze beurs aan te treffen. Ze maakten meteen van de gelegenheid gebruik om te vragen of ze hun guldens nog bij ons in konden wisselen. Dit bleek uiteindelijk ook

de meest gestelde vraag. De bezoekers verlieten de stand over het algemeen met een aantal voorlichtingsbrochures, een DNB Magazine of de cd-rom 'Echt of vals', maar zeker ook met chocolademunten en de unieke zakjes met geldsnippers die werden uitgedeeld; versnipperde, afgekeurde eurobiljetten die dagelijks uit de sorteermachines van DNB komen. De Informatiedesk vond het erg prettig zoveel geïnteresseerden te kunnen ontmoeten.



## Op naar de universiteit!

In september is het academische studiejaar weer begonnen. Bij veel economie-opleidingen zijn de colleges over het bank-, geld en kredietwezen al weer enkele weken aan de gang. Omdat de economieboeken vaak vooral gaan over de Amerikaanse situatie, gaan DNB-medewerkers van de divisie Betalingsverkeer Beleid dit najaar bij zes universiteiten gastcolleges verzorgen over het reilen en zeilen van het

Nederlandse en Europese betalingsverkeer. Naast de werking en de rol van DNB in het betalingsverkeer wordt uitgebreid aandacht besteed aan onderzoek dat door DNB is uitgevoerd op het gebied van betalingsverkeer, zoals het Kostenonderzoek Toonbankbetaalproducten, het Belevingsonderzoek Toonbankbetaalproducten en de tweezijdigheid van de betaalmarkt.



# 'Als je echt om iemand geeft, geef je hem geld'

## Onderzoek naar het fenomeen van geven bekroond met Christiaan Huygensprijs

Waarom geven mensen elkaar cadeautjes? Deze vraag intrigeerde econoom Jeroen van de Ven en hij schreef er een proefschrift over. Zijn conclusie: mensen geven elkaar cadeaus uit eigenbelang. Zonder dat Van de Ven het wist, werd zijn proefschrift genomineerd voor de prestigieuze Christiaan Huygens Wetenschapsprijs, dit jaar gesponsord door DNB. Binnenkort neemt hij deze prijs voor zijn proefschrift over de economie en de psychologie in ontvangst.

Henriëtte Prast

Jeroen van de Ven (1975) begon zijn studie economie aan de Universiteit van Tilburg (UvT) met de bedoeling bedrijfseconomie te studeren en daarna registeraccountant te worden. Al snel merkte Van de Ven dat het terrein van de algemene economie hem veel meer interesseerde. Toen hij na zijn afstuderen een proefschrift wilde schrijven, kwam professor Theo van der

Klundert, emeritus hoogleraar aan de UvT, met een suggestie. 'Hij vond het de moeite waard na te gaan waarom er in een markteconomie toch nog zoveel dingen niet via de markt van hand tot hand gaan.'

Zo kwam Van de Ven op het idee het geven van cadeautjes te onderzoeken. Volgens economen is dit namelijk, aldus Van

de Ven, inefficiënt. Geld geven voor een verjaardag, Sinterklaas of bij een andere feestelijke gelegenheid is beter, want dan kan de ontvanger zelf bepalen waaraan hij het uitgeeft. Dat is consumentensoevereiniteit. Van de Ven noemt cadeautjes anders dan in de vorm van geld inadequaaf. Want, zo zegt hij: 'Als je echt om iemand geeft, geef je hem geld'. En de vraag die hem met name boeit is dan ook waarom we elkaar toch willen verrassen, de moeite nemen om naar de winkel te gaan, iets uit te zoeken en in te pakken. Het antwoord is: niet uit naastenliefde, maar uit eigenbelang.

Ven zijn horizon verbreden. Hij ging zich verdiepen in het terrein van de psychologie. Met behulp van inzichten daarvan en aan de hand van economisch-theoretische modellen, kwam hij tot een aantal verklaringen voor het bestaan van de gewoonte, ook in een markteconomie als de onze, om elkaar presentjes te overhandigen. 'Eigenlijk is er altijd een egoïstisch motief. Je wilt bijvoorbeeld sociale waardering krijgen van anderen. Of je wilt het mooiste cadeau geven, niet om de ander blij te maken maar in een concurrentiestrijd met de andere bezoekers van de verjaardag. Je ziet dat bijvoorbeeld duidelijk op verjaardagsfeestjes'.

## 'Mensen schatten de waarde van kerstcadeautjes tussen de tien en dertig procent lager dan de werkelijke geldwaarde'

### Concurrentiestrijd

Om de centrale vraag van zijn proefschrift te onderzoeken, namelijk waarom mensen elkaar cadeaus geven, moest Van de



*Econoom Jeroen van de Ven ontvangt eind oktober de prestigieuze Christiaan Huygensprijs voor zijn proefschrift over de economie en de psychologie.*

Maar het gaat er toch om dat je de ander wilt laten merken dat je hem of haar goed kent, en dat je je best hebt gedaan iemand iets te geven dat echt bij hem past? Daar heb je tijd in gestoken, en dat is toch ook iets waard? Van de Ven raakt niet onder de indruk van deze redenering. 'Voor de ander is geld toch beter. Je kunt bij wijze van spreken opschrijven dat je ergens iets hebt gevonden dat bij hem of haar past, en het geld daarvoor erbij stoppen. Dan geef je de jarige alsnog de keuze om het geld al dan niet aan dat cadeau uit te geven. Die is dan beter af.'

### Geefceremonie

Van de Ven noemt in zijn proefschrift de primitieve stam van de Kwakiut, die aan de noordwestkust van Canada leven en aan het eind van de negentiende eeuw door cultureel antropologen werden ontdekt. Ze bleken op geen enkele manier beïnvloed te zijn door elementen uit de Westerse cultuur. De antropologen stuitten op een geefceremonie die voor de leden van deze stam enorm belangrijk bleek te zijn. Het betrof het ritueel overhandigen van cadeaus, vooral dekens en koper, aan andere leden van de stam. Tot zover niets aan de hand. Maar het eigenaardige was, dat het ritueel vereiste, dat de cadeaus meteen na de overhandiging vernietigd werden. Grote hoeveelheden dekens en koper verdwenen naar de bodem van de oceaan.

Volgens Van de Ven is deze ceremonie een illustratie van het zelfzuchtige status- en concurrentiemotief van het geven van cadeaus: 'Door het vernietigen maak je het cadeau waardeloos. Dat maakt het voor de ontvanger moeilijk om er overheen te gaan. Stel dat hij honderd dekens zou krijgen. Dan is het gemakkelijk om er 150 terug te geven, het kost je dan maar vijftig dekens. Nu je er honderd hebt gekregen, maar ze vernietigd zijn, moet je zelf maar liefst 150 dekens afstaan om de ander te overtroeven. Het vernietigen geeft de gever dus een enorme voorsprong.



Het schijnt overigens dat de Amerikaanse autoriteiten hebben geprobeerd om dit ritueel te verbieden, maar ik weet niet zeker of dat gelukt is.'

Datzelfde geldt volgens Van de Ven voor het geven van waardeloze maar wel geld kostende cadeautjes in onze eigen cultuur. 'Je hebt iets gekregen waar je niets aan hebt. Maar je moet iets teruggeven wat je wel geld kost, en dat is lastig omdat je ook nog iets moet kopen waar je zelf wel wat aan hebt.' Denk aan de persoon die voor zijn verjaardag een dvd krijgt maar geen dvd-speler heeft. Die moet nu de begeerde film zelf op video kopen, dat kost geld, en bovendien de ander een cadeau teruggeven voor diens verjaardag wat in geldwaarde niet mag onder doen voor de dvd.

### Donaties

Van de Ven deed zelf geen experimenten, zijn proefschrift is geheel theoretisch, maar hij wil dat in de toekomst wel gaan doen aan de Universiteit van Utrecht, waar hij docent is geworden. In het onderwijs kan hij zijn ei niet helemaal kwijt, maar zijn onderzoek zal zich gaan richten op de psychologische rol van beloningen in een arbeidsmarktsituatie. Samen met de Rus Anton Suvorov doet hij onderzoek naar het effect van prestatiebeloningen en bonussen. 'Het voorlopige resultaat laat zien, dat als je een bonus van tevoren vastlegt, deze een ongunstig effect heeft op het zelfvertrouwen van werknemers. De bonus zegt als het ware: dit is een vervelende, lastige taak, die jij misschien niet kunt uitvoeren. Maar als je achteraf een bonus geeft, nadat iemand een klus goed heeft geklaard, dan bevordert dat juist het zelfvertrouwen'. Het onderzoek is deel van een groter project op het terrein van '*personnel economics*'. Daarmee verbreedt Van de Ven zijn horizon, van het geven in privé-situaties naar het belonen op de werkvloer.

Overigens noemt Van de Ven in zijn proefschrift wel de resultaten van experimenten die anderen deden op



## DNB sponsort C. Huygens Wetenschapsprijs 2005

Op 27 oktober zal dr. J. van de Ven 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. Ook DNB-president Nout Wellink zal bij de gelegenheid aanwezig zijn en de prijswinnaar toespreken.



De Christiaan Huygens Wetenschapsprijs is in 1998 ingesteld en bestaat uit een bedrag van EUR 10.000, een oorkonde en een bronzen beeld van Christiaan Huygens. De prijs wordt jaarlijks toegekend aan een onderzoeker die een dissertatie verdedigt die een vernieuwende bijdrage levert aan het vakgebied.

het terrein van geven en krijgen. Daaruit blijkt bijvoorbeeld, dat mensen de waarde van kerstcadeautjes tussen de tien en dertig procent lager schatten dan de werkelijke geldwaarde. Volgens Van de Ven is dat een bevestiging van de gedachte dat cadeautjes inadequaat zijn.

Als het bij geven vooral gaat om egoïstische motieven, waarom stoppen mensen dan anoniem geld in een collectebus, en maken ze elke maand donaties over aan een goed doel? Van de Ven: 'Dat geven aan goede doelen is minder anoniem dan het lijkt. Mensen die aan de deur hebben gegeven krijgen een sticker op de deur. Het Wereld Natuur Fonds geeft je een mok in ruil voor donatie, die kun je op de schoorsteenmantel zetten. En uit een experiment van een andere onderzoeker op dit terrein blijkt dat mensen er meestal voor kiezen om niet anoniem te blijven als het gaat om het geven aan goede doelen. Je kunt dat egoïsme noemen, je kunt ook zeggen dat sociale waardering een soort primaire levensbehoefte is. En voor de ontvangers is het gunstig,

### 'Eigenlijk draait het bij geven altijd om een egoïstisch motief'

want als het niet anoniem is, blijkt er meer gegeven te worden.' Een van de functies van geven is te laten zien dat je rijker bent dan een ander. Betekent dat nu, dat in een samenleving waarin iedereen even rijk is, we elkaar geen cadeaus meer zouden geven? Van de Ven denkt dat ook dan het geven blijft bestaan. 'Dan gaat het er niet om het laten zien dat je rijk bent, maar om het krijgen van sociale waardering'. Inmiddels is het hier en daar wat meer geaccepteerd om geld voor huwelijk of verjaardag te vragen. Dat moet Van de Ven plezier doen. Een logische volgende stap, zo zou je denken, is dat mensen die tijdens een verjaardag een stukje taart krijgen aangeboden zeggen: nee, geef me maar wat geld. Dan kunnen ze vervolgens zelf zien wat ze er mee doen. Waarom is dat sociaal onacceptabel? 'Daar heb ik eigenlijk niet over nagedacht. Ook het geven van taart geeft status en is inadequaat, wat dat betreft ligt het op hetzelfde terrein'. Van de Ven krijgt voor zijn onderzoek in elk geval een geldbedrag. 'En het is vrij te besteden, geloof ik'. •

## Hans Broek: niets is wat het lijkt

Mooie en interessante kunstwerken aankopen van jonge startende kunstenaars: dat is de uitdaging voor de Kunstcommissie van DNB. Na een paar jaar is de voldoening dan ook groot als blijkt dat zo'n jonge kunstenaar zich blijft vernieuwen. Een tweede en daarna een derde aankoop ligt dan in het verschiet. Goed voor de kunstenaar natuurlijk, maar ook goed voor de opbouw van de kunstcollectie zelf.

kunstenaar nu sinds enige jaren woont. Het zijn architectonische landschappen in donkerbruine tinten waarin de lichten van de gebouwen en huizen fel oplichten. Van een afstand lijken de contouren heel vanzelfsprekend, maar van dichtbij is de omgeving volstrekt abstract. Het lijkt alsof de kunstenaar met deze schilderijen het artificiële karakter van de Westcoast wil aangeven. De werken zijn heel glad geschilderd en niets is wat het lijkt. DNB verwierf één van deze metropolitane landschappen, zoals Broek ze zelf noemt.



Van Hans Broek (Veenendaal, 1965) kocht de Kunstcommissie kort na zijn opleiding aan de Rijksacademie te Amsterdam in het begin van de jaren negentig een groot schilderij dat een landschap in snelheid voorstelt. Dat klinkt gek, maar als toeschouwer lijkt het alsof je vanuit een snel rijdende auto kijkt. We zien een landschap van strakke horizontale lijnen met verticale elementen die bosschages en bomen voorstellen, onder een donkere dreigende lucht. Deze omgeving is afkomstig uit een film van Andrei Tarkovski over de horizon van de 'tragische mens'.

Een paar jaar geleden organiseerde de Kunstcommissie in de expositieruimte van DNB een tentoonstelling met de zogenoemde *Sketches for night-paintings*. Deze schilderijen van Broek tonen nachtelijke landschappen van Los Angeles, de stad waar de

Op zijn meest recente expositie bij Galerie Torch in Amsterdam toonde Broek schilderijen met afbeeldingen van vrouwen. Zijn werk lijkt meer biografisch te worden. DNB kocht *The Anarchist Bedroom* aan, waarop een naakte vrouw is afgebeeld, liggend op een bed in een kamer vol boeken. De sensatie van dit schilderij is dat het niet alleen een mooi intiem werk is, maar ook lijkt te verwijzen naar het Russische landschap. Net als in eerder werk toont Broek horizontale versus verticale lijnen. Zelfs de liggende naakte vrouw is in horizontale penseelstreken weergegeven. DNB blijft het intrigerende werk van Broek volgen. •

*Alexander Strengers*

# Op zoek naar Statistieken?

Door haar taak als hoedster van financiële stabiliteit verkrijgt DNB zeer veel informatie op monetair en financieel gebied. In het *Statistisch Bulletin* probeert de centrale bank om deze rijke schat aan statistische gegevens toegankelijk te maken voor een breed publiek. Elk kwartaal verschijnt een nummer met daarin een analytisch deel (met langere en kortere artikelen) en een tabellendeel. U leest onder meer over opvallende ontwikkelingen die met het eigen cijfermateriaal uit rapportages worden toegelicht (zoals trends in de kredietverlening of in de directe investeringen in het buitenland). Daarnaast gaat het bulletin in op economische onderwerpen die DNB standaard uit enquêtes beschikbaar krijgt (bijvoorbeeld actuele ontwikkelingen in het externe vermogen, het landenrisico, het buitenlands effectenbezit of nieuwe cijfers over de inleg bij beleggingsinstellingen). Eén van de invalshoeken bij de artikelen is in hoeverre de data van DNB economische ontwikkelingen of discussies ondersteunen die momenteel in Nederland plaatsvinden. Zo meldde DNB in het juni-nummer dat de stijgende omzetten in hypotheeklen in 2005 voor een groot deel tegen een variabel of kort rentevast percentage worden afgesloten. Dit weerspiegelt enerzijds vertrouwen in een blijvend lage rente, maar vergroot anderzijds

**DNB maakt de rijke schat  
aan statistische gegevens  
toegankelijk**

de kwetsbaarheid van een groeiend aantal huishoudens bij een eventuele rentestijging. De pers besteedde hier ruim aandacht aan. Het publiek heeft immers behoefte aan een nuchtere analyse van de jongste monetaire-financiële gegevens van Nederland. Uit een onlangs uitgevoerde enquête bleek dat het *Statistisch Bulletin* als betrouwbaar en volledig wordt gezien: ook de mix van een analytisch en een tabellendeel wordt positief gewaardeerd. Aldus ondersteunt het *Statistisch Bulletin* de rol die DNB als onafhankelijk kennisinstituut vervult. Hiermee kunnen kwalitatief goede statistieken en hoogwaardige artikelen worden geleverd.

Recent zijn de statistieken opnieuw uitgebreid: door de fusie van DNB met de Pensioen- & Verzekeringskamer krijgt de centrale bank ook de beschikking over onder meer pensioendata. In het september-nummer, in het gedeelte 'Pensioenmonitor', zijn daarom de jongste gegevens over pensioenregelingen opgenomen (bijvoorbeeld deelnemers eind- en middelloon, ontwikkelingen in de indexatie van aanspraken).

Het *Statistisch Bulletin* verschijnt aan het eind van elk kwartaal en is ook als pdf-bestand via internet te raadplegen op [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl). Tevens zijn edities in de Engelse taal beschikbaar. Wie langere tijdreeksen wil raadplegen, kan op de statistiekensite van DNB terecht, waar tevens een publicatiekalender beschikbaar is.

# Kijk eens in het Statistisch Bulletin



- **Verschijnt vier keer per jaar**
- **Mix van artikelen en tabellen**
- **Actuele financiële ontwikkelingen**
- **Eerder verschenen onderwerpen zijn:**  
*spaargelden, special purpose vehicles, landenrisico's  
bankwezen, pensioenmonitor*

**Gratis het Statistisch Bulletin ontvangen?**  
Mail naar [info@dnb.nl](mailto:info@dnb.nl). Voor een digitale versie (pdf)  
gaat u naar [www.dnb.nl/onderzoek&statistiek](http://www.dnb.nl/onderzoek&statistiek).

## of op de DNB Statistiekensite



- **De nieuwste cijfers**
- **Lange tijdreeksen**
- **Diverse frequenties**
- **Praktisch excel-formaat**

**Kijk op [www.statistics.dnb.nl](http://www.statistics.dnb.nl)**

of surf naar [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl) en klik op Onderzoek & Statistiek

# Nederlanders somber over economie, maar gelukkig

Verrassende uitkomst DNB Household Survey



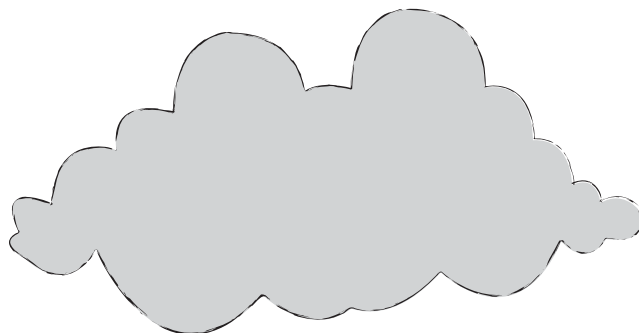
Tussen 2003 en 2004 werden we gemiddeld tien procent rijker. Toch blijven we somber over onze financiële toekomst. Zijn Nederlanders soms niet gelukkig? En wat bepaalt ons lage consumentenvertrouwen? DNB wil het weten, want al enkele jaren is onze koopbereidheid laag, wat de economische groei belemmert.

Erica Verdegaal



‘Verbazingwekkend’ noemt onderzoekster Kerstin Bernoth de uitkomsten over consumentenvertrouwen en persoonlijk geluk in de DNB Household Survey (DHS) van 2005. DNB peilde via de DHS behalve de financiële situatie van huishoudens, ook de mening van consumenten over hun verwachte inkomensontwikkeling en over hun geluksgevoel. Maar liefst 84 procent van de Nederlanders is gelukkig of zeer gelukkig, terwijl je toch steeds in de media leest dat de mensen erg pessimistisch zijn en niet willen consumeren. Hoe dat kan? De DHS van 2005 kan deze vraag maar ten dele beantwoorden. Bernoth: ‘We zien dat een toename van het vermogen mensen niet optimistischer maakt. Maar we zien ook dat 84 procent van de mensen zich gelukkig of zeer gelukkig voelt. Dat geluksgevoel is al jarenlang hoog en constant. We kunnen het lage consumentenvertrouwen van 2005 dus niet verklaren uit de financiële situatie of de individuele kenmerken van mensen.’

Waarschijnlijk hangt ons consumentenvertrouwen meer af van macro-economische factoren zoals de werkloosheid, de aandelenkoersen en de stand van de economie, aldus de onder-



zoekster. ‘Ik denk dat mediaberichten over werkloosheid, pensioentekorten of matige economische vooruitzichten bij consumenten negatieve verwachtingen kunnen oproepen. Dat negatieve gevoel zie je daarna in het consumentenvertrouwen terug.’

Via de jaarlijkse DHS verzamelt de centrale bank informatie over de inkomsten, uitgaven, bezittingen en schulden van huishoudens. Daartoe vult een representatieve groep van 1.500 mensen jaarlijks een lange vragenlijst in. Het consumentengedrag dat daaruit blijkt, is belangrijk voor conjunctuurvoorspellingen, want het economische belang van alle gezinshuishoudingen samen is groot. Veel mensen hebben een huis, een hypotheek en effecten. Hun beslissingen daarover beïnvloeden de (toekomstige) consumptie, en de huizen- en effectenprijzen.

Dit jaar waren woning hypotheek en het consumentenvertrouwen belangrijke speerpunten in de enquête. Het laatste aandachtspunt, het consumentenvertrouwen, peilt het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) elke maand. Het is de persoonlijke (emotionele) mening van consumenten over de economie en over hun eigen financiële situatie. Het CBS stelt daartoe maandelijks duizend consumenten vragen zoals ‘Denkt u dat uw financiële situatie in de nabije toekomst zal verbeteren?’ en ‘Vindt u dat het nu voor de mensen een gunstige of een ongunstige tijd is om grote aankopen te doen?’ Het saldo van hun positieve en negatieve antwoorden in procenten van het totale aantal antwoorden heet het consumentenvertrouwen. DNB wil inzicht krijgen in de drijfveren van dit consumentenvertrouwen.

**Consumentenvertrouwen wordt  
meer dan het geluksgevoel  
bepaald door berichten op  
televisie, radio en in kranten**

## Geluksgevoel

Bernoth: 'Het consumentenvertrouwen fluctueert veel meer met de stand van de economie dan het geluksgevoel van mensen. Consumentenvertrouwen wordt namelijk meer dan het geluksgevoel bepaald door berichten op televisie, radio en in kranten. Geluk is een constant gevoel. Het draait nauwelijks om geld; meer om zaken als een partner of kinderen hebben of gezond zijn.' Bernoth analyseerde de invloed op het consumentenvertrouwen en op het geluksgevoel van factoren als leeftijd, geslacht, vermogen, inkomen, opleiding, kinderaantal, wel of geen partner, gezondheid en het geslacht van het gezinshoofd. De uitkomsten verrassen. Het consumentenvertrouwen blijkt af te nemen naarmate men ouder is. Jonge mannen met een goede opleiding, veel kinderen en een goede gezondheid hebben het meeste vertrouwen in de toekomst, aldus het onderzoek.

'Opvallend is ook dat mensen meer worden geraakt door veranderingen in

hun inkomen dan door veranderingen in hun vermogen', aldus Bernoth. Een hoger netto huishoudinkomen zorgt voor meer consumentenvertrouwen én meer geluk, terwijl het netto vermogen van huishoudens nauwelijks een *link* met vertrouwen en geluk vertoont. Bernoth: Een daling van aandelenprijzen of een stijging van woningprijzen beïnvloeden het consumentenvertrouwen veel minder dan een daling van het inkomen. Ook maakt het bezit van drie huizen en vijf boten niet per definitie gelukkig.'

Bernoth blijft nieuwsgierig. 'Ik zou hier graag verder onderzoek naar doen. Verschilt bijvoorbeeld het consumentenvertrouwen van aandelen- en obligatiehouders? Is er een verband tussen consumentenvertrouwen, bezittingen en schulden? De drijfveer achter het consumentenvertrouwen is helaas nog grotendeels een *black box*.'

## Woninghypotheken vormen verreweg de grootste schuldenpost van de huishoudens

## Spaarpuzzel

Bernoths collega-onderzoeker Marco Hoeberichts analyseerde de 'harde cijfers' uit de DHS over de waardeontwikkeling van onder meer woninghypotheken, spaarsaldi, pensioenvermogenbeleggingen. Hoeberichts: 'Die cijfers gebruikt DNB om de financiële risico's van gezinshuishoudens in te schatten. Dat is belangrijk, want eventuele risico's kunnen via huishoudingen weer bij banken terecht komen.' Een paar cijfers. Het gemiddelde netto vermogen van huishoudens steeg van 134.000 euro in 2004 naar 148.000 euro in 2005, een groei van tien procent. Dat geld geeft huishoudens niet direct extra financiële armslag, want het zit vooral in de eigen woning.

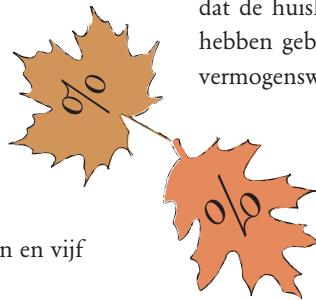
Net als Bernoth stuitte Hoeberichts bij deze enquête ook op onverklaarbare feiten. 'We zitten met een spaarpuzzel', zegt hij. 'Uit onze cijfers en die van het Centraal Planbureau zien we dat de tegoeden op spaarrekeningen in 2005 weer hard zijn gestegen. Toch blijkt tegelijk uit de Nationale rekeningen (jaarcijfers over de Nederlandse economie van het CBS, red.)

dat de huishoudens in 2005 spaargeld voor consumptie hebben gebruikt. Wij vermoeden dat huishoudens hun vermogenswinst op beleggingen hebben verzilverd en de opbrengst op spaarrekeningen hebben gezet.' Het gemiddelde bedrag dat de gezinnen aanhouden op betaal- en spaarrekeningen groeide de afgelopen vijf jaar gestaag van 9.400 euro in 2000 tot maar liefst 18.400 euro dit jaar. Samen met het gestegen aandelenbezit, vooral indirect

door beleggingsfondsen, bezitten de huishoudens gemiddeld 41.000 euro aan spaargeld en beleggingen. Dat is vijftien procent meer dan vorig jaar en zelfs meer dan eind 2001, toen de aandelenmarkten nog een stuk hoger stonden.

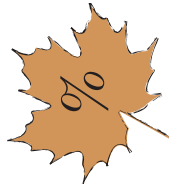
Behalve de spaarpuzzel is een interessante uitkomst van deze enquête dat de spaarloonregeling vooral populair blijkt te zijn bij mensen met een hoog inkomen. Hoeberichts: 'Het is opmerkelijk dat het voordeel ervan vooral terecht komt bij de hoge inkomens.'

De DHS van 2005 besteedde dit jaar speciale aandacht aan woninghypotheken. Hoeberichts: 'Woninghypotheken vormen





verreweg de grootste schuldenpost van de huishoudens. DNB volgt de risico's daarvan natuurlijk met argusogen, want via de huishoudens kunnen risico's weer bij banken terechtkomen.' Anno 2005 blijkt het volgende. Terwijl de huizenprijzen al een tijdje niet meer sterk stijgen, groeit nog wel de hypotheekschuld per gezin. Bovendien blijken de huishoudens in 2005, wegens de lage rentestand, gemiddeld te kiezen voor weer kortere rentevaste perioden. Maar liefst drie van de tien hypotheekhouders die het afgelopen jaar zijn afgesloten, heeft een rentevaste periode van twee jaar of korter. 'Een korte rentevaste periode is gunstig als de rente daalt, maar riskant als de rente ineens stijgt. Daarom volgt DNB de gemiddelde periode dat de rente van hypotheekhouders nog vastligt.' Moest in 2003 bij 21 procent van de hypotheekgevers binnen twee jaar de rente opnieuw worden vastgesteld, in 2004 en 2005 was dat percentage opgelopen tot respectievelijk 28 en 31 procent. Hoeberichts: 'Vooral gezinnen met een hoog inkomen kiezen graag een korte rentevaste periode en nemen dus het risico van een rentestijging. Mensen met lagere inkomens kiezen juist vaker voor een langere rentevaste periode.'



Ook kozen huizenbezitters het afgelopen jaar vaker voor een tophypotheek. Dat is een hypotheek die hoger is dan de aankoopwaarde van het huis. In de vorig jaar gehouden DHS had 4,9 procent van de eigenwoningbezitters zo'n tophypotheek. Dit jaar blijkt dit aandeel te zijn gestegen naar 5,2 procent. Om de risico's daarvan te peilen, berekent DNB elk jaar wat er zou gebeuren als de huizenprijzen met twintig procent zouden dalen. In dat geval zou nu voor 14,6 procent van de woningbezitters gelden dat hun hypotheek hoger is dan de waarde van hun woning. Vorig jaar lag dat percentage nog wat lager, op 13,5 procent. Hoeberichts: 'De gevoeligheid voor een daling van de woningprijzen is dus gestegen. Gezinnen met een lager inkomen lopen daarbij, net als vorig jaar, nog extra financieel risico als de woningmarkt zou instorten.' •



## Meer weten over financiële situatie van de Nederlandse huishoudens?

Vier keer per jaar publiceert DNB haar Kwartaalbericht. Daarin vindt u een mix van informatie over economische ontwikkelingen en artikelen over actuele onderwerpen in de financiële wereld. In de laatst verschenen uitgave van september zijn bijvoorbeeld artikelen opgenomen over het vertrouwen, geluk en de financiële situatie van huishoudens, welvaart door Europese economische integratie en de gevolgen van terrorisme voor de economie.

U kunt het Kwartaalbericht downloaden van onze website [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl), onder 'de Kennisbank' of bestellen via [info@dnb.nl](mailto:info@dnb.nl). Zie voor meer publicaties pagina 39 van dit Magazine.

## '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](mailto:bezoekerscentrum@dnb.nl)

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



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

Samenvatting Research Seminar van 28 juli 2005:  
*Opening The Black Box: Finding the Source of Cost Inefficiency* van Dave Humphrey (Florida State University, Visiting Scholar). Co-auteurs: Santioga Carbó Valverde en Rafael López Paso

Banken maken kosten voor het leveren van hun diensten. Uit studies is naar voren gekomen dat de gemiddelde bank 20-25 procent meer kosten maakt voor het leveren van hetzelfde pakket aan diensten dan de goedkoopst opererende bank. Dit percentage lijkt vrij stabiel te zijn over de tijd. Onderzoek naar de oorzaken en ontwikkelingen van kostenverschillen tussen banken is nuttig, omdat het inzicht biedt in welke mate de banken zelf invloed kunnen uitoefenen op de kosten en omdat het informatie verschaft over het verloop van de relatieve kostenverschillen tussen banken over de tijd.

De auteurs van bovenstaand artikel zijn van mening dat een kosten inefficiëntie van 20-25 procent voor een gemiddelde bank onwaarschijnlijk hoog is. Het betekent namelijk dat de gemiddelde bank zijn winst zou kunnen verdubbelen als zij op dezelfde wijze zou gaan opereren als de meest efficiënte bank. Op basis van Spaanse bankgegevens uit de periode 1992-2001 hebben zij de standaard kostenanalyse uitgebreid door ook rekening te houden met factoren zoals de externe omgeving waarin een bank opereert (wetgeving, arbeidsmarkt, huisvestingskosten, economische ontwikkeling). Bij het openen van



de 'black box' door het in beschouwing nemen van deze extra invloeden, vonden zij dat het kostenverschil tussen de gemiddelde en de meest efficiënte bank slechts enkele procenten bedraagt, hetgeen realistischer lijkt dan de eerder gevonden 20-25 procent.

Belangrijker dan de relatieve kostenverschillen tussen banken blijkt echter de ontwikkeling van de kosten over de tijd te zijn: tussen 1992 en 2001 heeft de Spaanse banksector grote kostenbesparingen kunnen bewerkstelligen als gevolg van technologische ontwikkelingen (bijvoorbeeld de invoering van betalen met de pinpas). Deze sectorbrede besparingen zijn vijf maal zo hoog als de besparingen ten gevolge van verbeteringen in de relatieve efficiëntie tussen banken.

De auteurs concluderen dat de besparingen vanwege een verbeterde relatieve efficiëntie stabiel lijken, omdat deze in het niet vallen ten opzichte van gelijktijdig plaatsvindende sectorbrede kostenbesparingen. Hieruit volgt dat het informatiever is om na te gaan waardoor kostenbesparingen over de tijd worden beïnvloed dan om de aandacht puur te richten op veranderingen in efficiëntie tussen banken onderling. •

Nicole Jonker

### Programma 2005

#### 20 oktober

*Divide et Impera: Financial Supervision Unification and Central Bank Fragmentation Effect*, Donato Masciandaro (Bocconi University, Visiting Scholar bij DNB).

#### 27 oktober

*Wars, Redistribution and Civilian Federal Expenditures in the U.S. over the Twentieth Century*, Roel Beetsma (Universiteit van Amsterdam, Visiting Scholar bij DNB). Co-auteurs: Alex Cukierman en Massimo Giuliodori.

#### 24 november

*Is the Convergence of Business Cycles a Global or Regional Issue? The UK, US and Euroland*, Andrew Hughes Hallett (Vanderbilt University, Visiting Scholar bij DNB). Co-auteur: Christian Richter.

Het actuele programma van 2005 is te vinden op onze website: [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl). Voor meer informatie en het opvragen van papers van seminars die al geweest zijn, kunt u contact opnemen met Jacqueline van Breugel, tel. 020-524 3665, e-mail: [j.f.van.breugel@dnb.nl](mailto:j.f.van.breugel@dnb.nl).



Serie: DNB in Europa (deel 3)

# Centrale banken houden samen eurovoorraad op peil

Bankbiljetten krijgen veel te verduren. Ze gaan van hand tot hand, belanden in broekzak of portemonnee, maar ook wel in wasmachines en magnetrons. Centrale banken van de eurolanden houden bij hoe snel biljetten slijten. Op basis hiervan brengen de landen weer nieuwe in circulatie. Over het Europese samenwerkingsproject van het drukken, produceren en distribueren van eurobiljetten.

Joyce Albers en Hans Arendshorst

Soms als je zo'n klein versleten biljet van vijf euro in je hand houdt, sta je er bij stil. Geld heeft een houdbaarheidsdatum en moet dus om de zoveel tijd vervangen worden. Elk jaar bepalen de Europese Centrale Bank (ECB) en de nationale centrale banken (NCB's) tezamen, aan de hand van de gemiddelde afkeur van biljetten, hoeveel er bij moeten komen. Dit om de biljetten te vervangen die terugkeren bij een centrale bank en die na keuring te vies of te beschadigd zijn voor recirculatie. Ook de toename van het aantal biljetten in omloop en het gewenste voorraadniveau in het Eurosysteem worden in de berekeningen meegenomen.

DNB'er Stijn Schmitz weet alles van de verdeling van de bankbiljettenproductie in de eurozone. Hij werd begin dit jaar bij de ECB in Frankfurt gedetacheerd. Daar was hij met twee collega's verantwoordelijk voor het bepalen van de productiebehoefte aan eurobankbiljetten in 2006. Zij maakten een raming van de totale behoefte in Europa.

De basis voor deze raming is een econometrisch voorspellingsmodel van een andere Europa-werkgroep waarmee de behoefte aan bankbiljetten voor het gehele eurogebied voor de periode 2005-2009 kan worden berekend. Onderzocht is hoeveel bankbiljetten er per land nodig zijn en hoe snel de verschillende biljetten slijten en dus ook weer vervangen en gedrukt moeten worden. Aan dat onderzoek nam DNB-collega Nicole Jonker deel. Jonker werkte met twee collega's van de Duitse centrale

bank aan een schatting van de verwachte gemiddelde afkeur van biljetten. Het totale onderzoek is gedaan door de ECB en een zestal centrale banken van landen uit de eurozone.

Uitkomsten zijn onder meer dat de kleine coupures van vijf en tien euro maar zo'n anderhalf jaar meegaan, wat overigens maar enkele maanden korter is dan de levensduur van de briefjes van tien en vijftig gulden in het guldentijdperk. Opvallend is dat in veel eurolanden de bankbiljettenbehoefte door de euro is veranderd. In Griekenland, Portugal en Spanje bijvoorbeeld, landen waar ze voor de invoering van de euro geen biljetten hadden van zeer hoge coupures, worden nu wel biljetten van hoge coupures in gebruik genomen. In Nederland zijn juist de biljetten van tien en vijftig euro populair.

De eerste schatting van de behoefte aan bankbiljetten in 2006 zorgde meteen voor opschudding, want dat aantal was aanzienlijk hoger dan in 2004 en 2005. Het aantal afgekeurde biljetten was in de afgelopen jaren hoger geweest dan na de euroconversie werd verwacht en ook de groei van de circulatie was onderschat. Na de eerste schatting maakten de twaalf nationale centrale banken

**DNB drukt graag de biljetten  
van tien en vijftig euro**

(NCB's) elk een schatting van hun behoefte. De som van deze schattingen moest overeenkomen met de totaalschatting van de ECB en na enkele correcties waren de schattingen inderdaad in overeenstemming met elkaar. Nu kon de verdeling van de productie beginnen.

Alle landen die de euro als betaalmiddel hebben, dragen door het drukken van het geld bij aan de kosten. Die worden dus als het ware in natura betaald. Elke nationale centrale bank betaalt zijn eigen productie en laat maximaal drie coupures drukken. De kostenverhouding is vastgelegd in een verdeelsleutel. De kleinere landen betalen minder en drukken dus minder. De grote landen, zoals Duitsland en Frankrijk, drukken meer.

Welke coupures door welk land worden gedrukt, wordt vanuit de ECB in samenwerking met de nationale banken van de eurolanden bepaald. Landen kunnen hun voorkeur aangeven en deze wensen worden, zo mogelijk, verwerkt in de verdeelschema's. Zo drukt Frankrijk graag biljetten van vijf euro, omdat het een veelgevraagde coupure is. Het is voor de papierfabrieken van

een land wel zo gemakkelijk om maar één bepaalde coupure te drukken en daar specialist in te worden. Voor DNB gaat de voorkeur uit naar de briefjes van tien en vijftig euro. In Nederland heeft Johan Enschedé, de meeste ervaring met deze coupures en het zijn hier ook populaire biljetten. Bovendien verdwijnen deze biljetten weer vaak naar het buitenland. Dit in tegenstelling tot de biljetten van twintig euro, die door toeristen veel worden ingebracht en waar Nederland juist een overschot aan heeft. Soms zelfs zo dat Nederland de coupures van twintig euro weer naar andere landen transporteert. Dit is daarom niet een coupure die Nederland graag wil drukken.

Stijn en zijn collega's ontwierpen een distributie- en leveringschema, waarin staat wanneer de productie gereed moet zijn en hoeveel biljetten tussen NCB's onderling moeten worden uitgewisseld. Landen houden voorraden aan voor noodgevallen. Er zal maar een transportstaking zijn in een land dat juist biljetten naar Nederland zou vervoeren. •



*Kwaliteitscontrole bij de productie van de eurobiljetten*

Vragen van consumenten en het antwoord van de Informatiedesk.

## Kan ik betalen met een herdenkingsmunt?

Zo'n drieënhalve jaar na de invoering van de euro zijn de euromunten aardig ingeburgerd. Iedereen weet hoe ze er uit zien en van de meeste euromunten kunnen we ook vertellen uit welk land ze afkomstig zijn. Maar naast gewone euromunten, ook wel circulatiemunten genoemd, heeft elk land het recht om bijzondere munten in omloop te brengen: herdenkings- of verzamelaarsmunten. Leuk voor verzamelaars, maar menig consument en winkelier staat vertwijfeld met zo'n munt in handen: is dit nu een wettig betaalmiddel?

Margot Brautigam



### Verschillen

Waar men in het Engels spreekt van *commemorative coins* en *collectors coins* worden in het Nederlands de termen herdenkings- en verzamelaarsmunten door elkaar gebruikt. Toch zijn er belangrijke verschillen. Hoewel het in beide gevallen gaat om munten die worden uitgegeven naar aanleiding van een bijzondere

gebeurtenis, zijn *commemorative coins* wettig betaalmiddel in het hele eurogebied en *collectors coins* alleen in het land van uitgifte.

*Commemorative coins* zijn als gewone 2-euromunten waarbij de nationale zijde is vervangen door een afbeelding die herinnert aan een bijzondere gebeurtenis. Per jaar mag elke eurolidstaat één zo'n herdenkingsmunt uitgeven. Deze munten zijn net zoals de gewone euromunten wettig betaalmiddel in alle eurolanden. De eerste van deze herdenkingsmunten werd in 2004 uitgegeven door Griekenland ter gelegenheid van de Olympische Spelen. In Nederland kennen wij geen 2-euro herdenkingsmunt. Een overzicht van deze herdenkingsmunten vindt u op de website van de Europese Centrale Bank: [www.ecb.int](http://www.ecb.int) (onder *banknotes & coins*).

*Collectors coins* zijn gemakkelijk te herkennen omdat ze een andere waarde hebben: vaak 5 of 10 euro, soms meer. Deze munten worden in verschillende kwaliteiten en van verschillende materialen geslagen. Als ze in bijvoorbeeld goud worden geslagen zijn ze alleen te koop tegen een veel hogere prijs dan de waarde vermeld op de munt. Deze munten zijn voornamelijk bedoeld voor verzamelaars en komen zelden in omloop. Worden ze geslagen in 'omloopkwaliteit', dan kunnen ze wel in circulatie komen en kunt u er gewoon mee betalen. Belangrijk verschil is dat deze *collectors coins* alleen wettig betaalmiddel in het land van uitgifte zijn! Een voorbeeld van zo'n munt in Nederland is de Van Gogh-munt. Uitgebreide informatie over bijzondere munten uitgegeven in Nederland vindt u op de site van de Koninklijke Nederlandse Munt: [www.knm.nl](http://www.knm.nl).



### DNB en munten

Wie denkt dat het uitgeven van munten een taak van DNB is heeft het mis. Munten worden in Nederland geslagen door de Koninklijke Nederlandse Munt onder verantwoordelijkheid van het ministerie van Financiën.

Centrale banken en ministers van Financiën overleggen wel over het aantal munten dat moet worden geslagen. Bovendien draagt DNB zorg voor de muntendistributie en bevoorraadt de centrale bank de officiële muntverwerkers met munten, die op hun beurt de winkels en banken bevoorraden.

*Heeft u nog vragen dan kunt u contact opnemen met de Informatiedesk van de Nederlandsche Bank. Bereikbaar van maandag tot en met vrijdag van 09.00 - 17.00 uur. Tel. 0900 - 5200520 (35 cent per gesprek). U kunt ook kijken op onze site [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl) of een e-mail sturen naar [info@dnb.nl](mailto:info@dnb.nl).*



**De volgende uitgaven van de Nederlandse Bank zijn verkrijgbaar:**

- Waar het om draait (publieksbrochure)
- Van kauri tot euro, een korte geschiedenis van het geld, de gulden en de Nederlandse 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:**

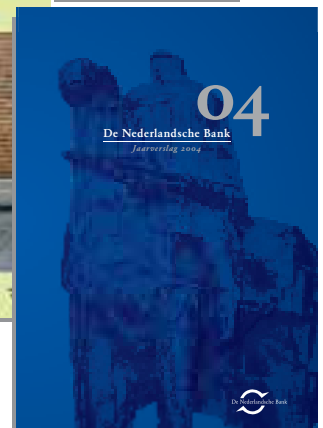
- Working Papers
- Occasional Studies

Alle uitgaven zijn online beschikbaar.

U vindt ze op [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl).

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

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



**DNB op het Internet: [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl)**

Op onze website vindt u informatie over het werkteerain van de Nederlandse 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 Nederlandse Bank kunt u bellen met de Informatiedesk van de afdeling Communicatie.

0900 – 520 0520 (€ 0,35 p/gesprek)  
[info@dnb.nl](mailto: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](mailto:Toezichtslijn@autoriteit-fm)

# Nieuwe reeks voorlichtingsfolders!

Bij de Informatiedesk van DNB zijn in het afgelopen jaar zo'n 60.000 vragen van het publiek binnengekomen. Over de meest gestelde vragen zijn nu de volgende voorlichtingsfolders uitgebracht: *Hoe achterhaal ik mijn pensioen?*, *Heb ik garantie op mijn banksaldo?*, *U heeft een klacht?*, *Betalen in de Europese Unie: makkelijker en goedkoper*. Wilt u weten met welke vragen u bij de Informatiedesk van DNB terecht kan, dan kunt u de folder *Een vraag? Een antwoord!* opvragen. Bestellen kan via [info@dnb.nl](mailto:info@dnb.nl) of [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl)

**Een vraag? Een antwoord!**  
De Informatiedesk van de Nederlandsche Bank

