

DNB MAGAZINE

Een uitgave van de Nederlandsche Bank
Nummer 2, april 2006

Economie vatbaar voor vogelgriep

Flip Klopper: 'Electronisch betalen veiliger'

Vloedgolf Poolse loodgieters blijft uit



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

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

Hoofredactie
Loek van Daalen
Eindredactie
Joyce Albers, Gitte van 't Hof
Aan dit nummer werkten mee
Margot Brautigam, Jacqueline van Breugel, Loek van Daalen, Marien Ferdinandusse, Mathijs Gerritsen, Harold Hendriks, Frans van der Heijden, Kees Klaasse, Ilse Kuiper, Rolf Pauli, Corry van Renselaar, Jorim Schraven, Alexander Strengers, Frederica Teppa, Rutger Vahl, Erica Verdegaal, Lidwin van Velden, Benno van der Zaag.
Fotografie/Illustraties
Martijn Barth, Rob Meulemans, ANP, IMF, RIOD
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** **Wereldwijde griepgolf heeft grote economische gevolgen**
Massaal ziekteverzuim grootste schadepost
- 8** **Op naar Europees en elektronisch betalen**
Directielid Flip Klopper over onvermijdelijke veranderingen in het betalingsverkeer
- 12** **Bankieren in oorlogstijd**
Biografie Walraven van Hall: premier van het verzet
- 16** **Prijzen in Europa behoorlijk star**
Internationaal onderzoek door centrale banken geeft verrassende uitkomsten
- 20** **Machtige meiden**
Vrouwelijke managers discussiëren over mannenbastions en vrouwonvriendelijke humor
- 26** **Vloedgolf Poolse loodgieters blijft uit**
Ervaringen en cijfers in de EU maken korte metten met de angst voor een doemscenario
- 30** **Vliegensvlug en stapvoets door Europa's geldverkeer**
Serie: DNB in Europa (deel 6)
- 34** **Hoe goed is uw verzekeraar eigenlijk zelf verzekerd?**
Alles draait om risk management in de verzekeringssector
- 38** **Koers van het IMF toe aan update**
Blijven inspelen op ontwikkelingen in de wereldeconomie



4



8



26

Verder

3	Redactioneel
15	Va Banque: Jorim Schraven
22	Banktueel
25	U heeft een vraag?
33	Kunstpodium: Mariëlle Buitendijk
42	Seminars
43	Informatie

Europa: Integratie versus Identiteit

Was vorig jaar *Vertrouwen* een belangrijk thema in de communicatie van de Nederlandsche Bank (DNB), dit jaar verleggen we letterlijk de grenzen. Het thema voor 2006 luidt *Europa: Integratie versus Identiteit*. Een verdergaande Europese integratie en de mondialisering doen de natiestaat hoe dan ook afkalven. Zullen de daarbij vrijkomende sentimenten de burger van Europa vervreemden en zal deze als tegenreactie sterker dan voorheen vasthouden aan de nationale of regionale identiteit? Om de bestaande kloof te overbruggen, zal de burger zich meer betrokken moeten voelen bij Europa. Het is dus van belang om te weten welke onderwerpen de burger wel en niet in Europees verband opgepakt zou willen zien. Ook zullen we in kaart brengen wat de nadelen zijn als de Europese integratie zou stagneren of zelfs een stapje terug zou doen. En op welke beleids-terreinen de pijn zich het heftigst laat voelen. Zo krijgen we een antwoord op de vraag of de hang naar nationale oplossingen terecht is, of dat we er toch echt slimmer aan doen om bepaalde zaken in Europees verband op te pakken en de Europese integratie te omarmen. In dit nummer van DNB Magazine belichten we als voorbeeld hiervan het betalingsverkeer, dat zich meer en meer ontwikkelt tot een pan-Europese betaalmarkt. Dat levert een grote kostenbesparing op, en een hoop gemak.

De redactie

Wereldwijde griepgolf heeft grote economische gevolgen

Massaal ziekteverzuim grootste schadepost

Deskundigen houden rekening met een wereldwijde grieppandemie in de komende jaren. De gevolgen van zo'n griepgolf zullen aanzienlijk zijn. Terecht gaat de meeste aandacht uit naar de gevaren voor de volksgezondheid. Maar hoe zit het met de economische impact van een pandemie? Twee economen van DNB concluderen dat de wereldeconomie een flinke klap kan krijgen.

Rutger Vahl





In 1997 werd bij Chinese ganzen een nieuw vogelgriepvirus ontdekt. Het virus, dat de naam H5N1 meekreeg, bleek bijzonder agressief. Al snel stierven in Oost-Azië duizenden vogels. Er werd alarm geslagen toen ook mensen met het virus besmet raakten. Opnieuw bleek hoe gevaarlijk H5N1 is. Van alle besmette mensen overleed de helft.

Eind 2005 bereikte het virus de randen van Europa en inmiddels zijn in de meeste EU-lidstaten besmette vogels aangetroffen. Daarmee is ook bij ons de discussie over het gevaar van een pandemie aangewakkerd. Gevreesd wordt dat het H5N1-virus muteert en overslaat van dieren op mensen. Gebeurt dit, dan zou een wereldwijde griep epidemie miljoenen slachtoffers kunnen maken. De kans op een dergelijke pandemie is volgens deskundigen groot. In een recente wetenschappelijke studie komen zestien Europese griepexperts aan het woord. Vijftien van hen noemen een wereldwijde griep epidemie een kwestie van tijd. Elf zien dit binnen tien jaar gebeuren en vijf verwachten een pandemie zelfs binnen vijf jaar.

In Nederland wordt vooralsnog vrij laconiek gereageerd op het risico van een pandemie

In Nederland wordt vooralsnog vrij laconiek gereageerd op het risico van een pandemie. Dat vinden althans de DNB-economen Ronald Bosman (afdeling Financiële Stabiliteit) en Jurriaan Eggelte (Economisch Beleid en Onderzoek). Onlangs brachten zij in kaart wat de economische gevolgen zullen zijn van een wereldwijde griepuitbraak. 'In het buitenland is meer aandacht voor de impact van een pandemie dan bij ons', stellen Eggelte en Bosman. 'Dat verbaast ons, omdat Nederland als open economie juist extra kwetsbaar is.'

Ziekteverzuim

De economische gevolgen van een pandemie liggen deels voor de hand. Allereerst zullen de medische kosten snel oplopen. Zo mogen ziekenhuizen rekenen op een toeloop van griepslachtoffers. Daarnaast zullen consumenten minder gaan besteden. Winkelen, naar het pretpark of het café gaan wordt uitgesteld uit angst besmet te raken. Ook het openbaar vervoer zal worden gemedend. Tijdens de Spaanse Griep in 1918 (zie kader op p. 7) reden vrijwel lege trams door Amsterdam en sloten horecagelegenheden hun deuren bij gebrek aan klanten.

De overheid zal mogelijk ook ingrijpen en massabijeenkomsten, zoals popconcerten, verbieden. Sommige landen (Nieuw-Zeeland) hebben al aangekondigd de grenzen te zullen sluiten als het H5N1-virus overslaat op mensen. En wat te denken van vakanties? Eggelte en Bosman verwijzen naar de gevolgen van SARS in Oost-Azië in 2003. 'Het toerisme in Azië liep daarvoor met tientallen procenten terug. Op basis van deze ervaringen mag je verwachten dat bij een wereldwijde pandemie het toerisme, ook in Nederland, grotendeels zal stilvallen. Mensen willen gewoon geen risico op besmetting lopen.'

Maar de grootste economische schade zal komen van het massale ziekteverzuim. De noodscenario's houden er rekening mee dat 25 tot 30 procent van de werknemers ziek wordt. Niet alleen zieke werknemers zullen thuisblijven, ook familieleden die voor hen moeten zorgen. En daarbij zullen veel gezonde mensen zich ziek melden om de kans op besmetting te minimaliseren. Dat geldt zeker voor Nederland, waar veel mensen met het openbaar vervoer naar hun werk reizen.

Ziekte en overheidsmaatregelen hebben ook hun uitwerking op toeleveranciers van bedrijven. Transportbedrijven zullen (deels) stilvallen en fabrieken waar onderdelen worden gemaakt, kunnen niet meer op volle kracht draaien. De consequenties voor de wereldeconomie zullen veel groter

zijn dan bij eerdere griep pandemieën, stellen Eggelte en Bosman. Dat komt door de mate waarin economieën met elkaar vervochten zijn. Veel producten worden samengesteld uit onderdelen die op verschillende plaatsen in de wereld worden gemaakt. Volgens beide economen bestaat naar schatting 45% van de handel uit eindproducten. De overige 55% betreft producten die gebruikt worden om andere producten van te maken. 'Hapert ergens de productie door ziekteverzuim vanwege griep, dan leidt dat ook tot verstoringen verderop in de keten.'

Financiële stabiliteit

Een griep pandemie heeft ook gevolgen voor het financiële systeem. Voor Nederland is dit extra van belang, omdat ons land relatief veel financiële instellingen kent. Zij zullen, zoals alle bedrijven, getroffen worden door het massale ziekteverzuim van werknemers, maar daarnaast ook te maken krijgen met de financiële gevolgen van ziekte en sterfte. Veel werkgevers hebben het risico van loondoorbetaling bij ziekte immers ondergebracht bij een verzekeraar. In het ergste geval, als een kwart van de Nederlanders zo'n vier weken ziek thuisblijft, zullen verzeke-



Tijdens de Spaanse Griep in 1918 reden vrijwel lege trams door Amsterdam

Nederland:

Vooraf internationale handel zal lijden

De economische gevolgen van een wereldwijde griepandemie kunnen groot zijn, stellen de DNB-onderzoekers Jurriaan Eggelte en Ronald Bosman. Nederland is extra vatbaar, omdat ons land een open economie is. 'Dat betekent dat we meer dan gemiddeld afhankelijk zijn van de handel', zeggen beiden. Juist de internationale handel zal lijden onder een griepandemie. Hapert ergens de productie als gevolg van de griep epidemie, dan leidt dat tot verstoringen verderop in de keten. Ook de transportsector, belangrijk voor de Nederlandse economie, zal bovengemiddeld last hebben van een wereldwijde griepgolf (door ziekteverzuim en beperkende overheidsmaatregelen). Verder heeft Nederland relatief veel financiële instellingen.

Zij kunnen zwaar getroffen worden door een pandemie. Zo moeten verzekeraars rekening houden met extra veel claims en banken met bedrijven die moeilijker aan hun verplichtingen kunnen voldoen of zelfs failliet gaan.

Wat de economische gevolgen exact zullen zijn voor het dichtbevolkte Nederland, is moeilijk te zeggen. Bosman en Eggelte willen daar in een volgende studie nauwkeuriger naar kijken. Daarbij zullen ze gebruikmaken van de economische modellen van de Nederlandsche bank.

raars veel meer moeten uitkeren dan ze aan premies ontvangen. Ziekenhuizen zien zich voor hoge kosten geplaatst, waardoor ook zorgverzekeraars op kosten worden gejaagd. Hun financiële situatie zal verslechteren waardoor premieverhogingen waarschijnlijk onvermijdelijk zijn. Levensverzekeraars krijgen te maken met extra overlijdensuitkeringen, al staat daar tegenover dat meer (lijfrente)uitkeringen stoppen omdat polishouders overlijden.

Ook banken zullen een wereldwijde griepandemie in hun portemonnee voelen. Door operationele problemen en economische onzekerheid is het waarschijnlijk dat bedrijven minder kredieten afnemen. De vraag naar hypotheeklen daalt omdat mensen de aankoop van een woning uitstellen. Door ziekteverzuim, overheidsmaatregelen en stagnerende leveringen zullen bedrijven minder makkelijk aan hun verplichtingen kunnen voldoen of zelfs failliet gaan.

Maar de gevolgen van een pandemie hoeven voor niet alle financiële instellingen gelijk te zijn. Pensioenfondsen kunnen de dans ontspringen. Als naar verhouding veel 65-plussers sterven, nemen de verplichtingen van fondsen namelijk af. Wel zullen de beleggingen van pensioenfondsen tijdelijk in waarde kunnen dalen. Bij banken en verzekeraars kan extra vraag ontstaan naar bepaalde verzekeringen. In China zijn al polissen te koop die uitkeren wanneer de verzekeringsnemer geïnfecteerd raakt met het H₅N₁-virus.

Stresstesten

Toch lijkt er geen twijfel dat een pandemie vooral negatieve economische gevolgen heeft. Het ligt voor de hand dat aandelenbeurzen kelderen, zoals in Hongkong gebeurde na het uitbreken van de SARS-epidemie. Lagere koersen resulteren in een slechtere financiële positie van banken, verzekeraars en pensioenfondsen. Wat een griepandemie concreet betekent voor de economie, kunnen Eggelte en Bosman niet voorspellen. 'Veel hangt af van



en sloten horecagelegenheden hun deuren bij gebrek aan klanten

de ernst van het virus', zeggen ze. 'Sommige studies voorzien een kortdurende recessie, andere denken dat de gevolgen wel vier jaar merkbaar zullen blijven en een griepandemie een langdurige economische dip zal veroorzaken. Zelf denken we dat in een ernstig griepscenario de economische groei in Nederland tijdelijk met wel 5%-punt kan dalen. Dan kom je op jaarbasis uit op een krimp van de economie, oftewel een flinke recessie.'

Vorbereidingen treffen

Wat kunnen we doen om de gevolgen van een pandemie te beperken? Volgens beide onderzoekers moeten bedrijven een 'business continuity plan' maken, waarin wordt beschreven hoe zij de mogelijke gevolgen van een griepgolf gaan opvangen. De meeste bedrijven zullen zichzelf nog nooit de vraag hebben gesteld: wat gebeurt er als een kwart van het personeel ziek thuis blijft? Laat staan dat daarvoor plannen op de plank liggen.

Als toezichthouder op banken, verzekeraars en pensioenfondsen is het handhaven van de financiële stabiliteit een van de grootste prioriteiten van DNB. Het betekent dat de mogelijkheid van een griepandemie ter sprake komt in de periodieke gesprekken met financiële instellingen. DNB wil hen zo bewust maken van de risico's. 'Omdat griepandemieën zo zeldzaam zijn, hebben banken, verzekeraars en pensioenfondsen geen ervaring met de effecten van dit soort extreme schokken', zeggen Bosman en Eggelte. 'Het is dan ook belangrijk dat zij stresstesten doen om de gevolgen van een griepandemie na te bootsen. Daarbij moeten zoveel mogelijk facetten getest worden. Dus systemen moeten niet alleen worden blootgesteld aan de impact van extra schadeclaims, maar ook de administratieve verwerking zal tegen het licht moeten worden gehouden. Zijn instellingen bijvoorbeeld bestand tegen duizenden telefoontjes van ongeruste klanten? Want die zullen er waarschijnlijk wel komen als Nederland getroffen wordt door een pandemie.' ●

Net zo erg als de Spaanse Griep?

Wie pandemie zegt, zegt 'Spaanse Griep 1918'. In dat jaar trok een zeer agressief griepvirus over de wereld. Volgens de Wereldgezondheidsorganisatie overleden ten minste 40 miljoen mensen aan de gevolgen van de griep (2% van de wereldbevolking), meer dan er in de Eerste Wereldoorlog waren omgekomen. Andere medische experts houden het zelfs op 50 tot 100 miljoen dodelijke slachtoffers.

De griep kwam in drie golven en duurde al met al meer dan een jaar. Opvallend was dat vooral mensen in de leeftijd van 20 tot 40 jaar het slachtoffer werden. Naar schatting een half miljard mensen liepen het virus op. In Nederland werd ongeveer een kwart van de bevolking ziek. Een op de vierhonderd Nederlanders overleed direct aan de griep (17.000 mensen). De dood van nog eens 10.000 mensen hield rechtstreeks verband met de ziekte. Of een nieuwe griepandemie net zo dodelijk zal zijn als de Spaanse Griep, is niet te zeggen. Dat hangt af van de vorm van het virus. Duidelijk is wel dat de economische gevolgen van een pandemie veel groter zullen zijn dan in 1918. Dit komt doordat de wereldeconomie in de afgelopen negentig jaar veel complexer is geworden, maar ook doordat de economieën veel meer dan toen met elkaar verbonden zijn. Economen houden rekening met een flinke daling van het nationaal inkomen.

Op naar Europees en elektronisch betalen

Directielid Flip Klopper over onvermijdelijke veranderingen in het betalingsverkeer

'Betalingsverkeer is zo essentieel als de zuurstof in de lucht', vindt Flip Klopper, directielid van DNB en voorzitter van het Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer (MOB). In het MOB overleggen DNB, de banken, winkeliers, de Consumentenbond en diverse belangenorganisaties over betalingsverkeer. Twee *hot topics* zijn de verdere verhoging van de efficiency van betalen en de naderende Single Euro Payments Area (SEPA). SEPA brengt Europa per 2008 universele Europese betaalproducten voor girale overboekingen, incasso's en kaartbetaling in euro's.

Erica Verdegaal





*Directielid
Flip Klopper*

Hoe belangrijk is

betalingsverkeer eigenlijk?

‘Betalingsverkeer is de bloedsomloop van onze maatschappij. Het lijkt vanzelfsprekend, maar het is essentieel voor ons economisch functioneren. Want stel dat onze pinpassen onveilig zouden zijn, waardoor mensen zomaar geld kwijtraken. Dan zou men ophouden de pinpas te gebruiken. Betaalmiddelen hebben slechts waarde als je erop kunt vertrouwen. En vertrouwen komt te voet en gaat te paard; het is moeilijk op te bouwen en heel gemakkelijk te verliezen. Het loont dus enorm om als maatschappij te investeren in een feilloos functionerend betalingsverkeer.’

Sinds mei 2005 bent u voorzitter van het Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer (MOB). Waar is het MOB nu mee bezig?

‘Het belangrijkste is dat de MOB-participanten zich samen inspannen om het betaalgedrag efficiënter te maken. Dat betekent vooral dat men manieren zoekt om het gebruik van contant geld terug te dringen. Deze samenwerking is historisch, want tot november vorig jaar stonden de MOB-participanten vaak lijnrecht tegenover elkaar. De strijdbijl is begraven met een convenant. De banken hebben de tarieven voor pinbetalingen structureel verlaagd en de winkeliersverenigingen hebben alle procedures naar de banken gestaakt. Ook hebben banken en ondernemers samen 10 miljoen euro bijeengebracht in de Stichting Bevorderen Efficiënt betalen voor projecten die de veiligheid en efficiency van betalingsverkeer bevorderen. Dat is buitengewoon belangrijk.

‘Als een eerste stap wordt nu gewerkt aan een diepgaand onderzoek om de kosten en opbrengsten van het betalingsverkeer in kaart te brengen. Daarop zullen vervolgens concrete verandervoorstellen worden gebaseerd. De effecten daarvan zullen we allemaal in de praktijk gaan merken.

‘Net zo uitdagend is de invoering van SEPA (Single Euro Payments Area). Door SEPA krijgt Europa vanaf 2008 één interne markt voor alle retailbetalingen. Het maakt dan niet meer uit of je een betaling of een incasso doet van Amsterdam naar Maastricht of van Amsterdam naar Athene. Je gebruikt

dezelfde formulieren, dezelfde procedure of dezelfde kaart. Daardoor verandert het begrip binnenland van betekenis. Voor SEPA is efficiënt betaalgedrag ook heel belangrijk. De ontwikkeling naar minder contant geld en SEPA zullen daardoor gaan samenlopen en elkaar beïnvloeden.

‘Maar verder doet het MOB ook gewoon heel praktische dingen. Dit jaar ontwikkelt het MOB pinautomaten met grotere knoppen waar blinden en slechtzienden beter mee uit de voeten kunnen. Want het betalingsverkeer is niet alleen van de banken, maar ook van u en mij, het energiebedrijf, de bakker op de hoek, en van slechtzienden, die moeite hebben met pinnen.’

Behalve voorzitter van het MOB bent u directielid van DNB, een instelling die partij is in het betalingsverkeer. Stroken die twee functies wel met elkaar?

‘Dat zijn twee petten, maar dat is niet ingewikkeld omdat DNB haar maatschappelijke rol altijd laat prevaleren boven de eigen belangen. Neem de *war on cash*. Eng bekeken is DNB gebaat bij zoveel mogelijk contant geld, want daar verdienen we aan. Maar dat belang maken we ondergeschikt aan het grotere belang dat er minder contant geld circuleert en meer elektronisch wordt betaald. Dat weten de andere MOB-deelnemers. Daarom is juist DNB gevraagd als gastheer voor de ondertekening van het convenant tussen banken en winkeliersverenigingen van 2005 dat de start van de *war on cash* markeerde.’

Onderzoek van het MOB laat zien dat de maatschappelijke kosten van ons betalingsverkeer jaarlijks 400 euro per huishouding belopen. Vooral contante betalingen zijn duur. Moeten we contant geld niet gewoon afschaffen?

‘De absolute *cashless society* is een illusie. Mensen zijn gek op knisperende bankbiljetten en klinkende munt. En soms is contant geld gewoon noodzakelijk, want twee personen kunnen elkaar niet ter plekke elektronisch betalen. Wel moeten we proberen de maatschappij cash-arm te maken, want elektronisch betalen is goedkoper en veiliger. Stel u pint geld uit een geldautomaat in Oisterwijk om een brood te kopen. Zodra u de pas in de automaat steekt, moet een boer in Amerika katoen gaan verbouwen, terwijl in Zwitserland iemand inkt gaat maken. Ondertussen gaat iemand het bankbiljet ontwerpen, terwijl in Duitsland de drukpersen worden klaargezet. Zijn de biljetten gedrukt en gesneden, dan worden ze in vrachtwagens met loeiende sirene naar de kluizen van DNB in Amsterdam gebracht. Van daar gaan ze – weer met loeiende sirene – naar ons agentschap in Eindhoven, waar een auto van Brinks ze naar een ABN Amro-filiaal in Den Bosch brengt. Die bank legt de biljetten in de geldautomaat in Oisterwijk, waar u staat. Nou tegen die tijd heeft u echt honger hoor. Even chippen was vele malen goedkoper en eenvoudiger geweest.



‘Het is de kunst om de ontwikkeling naar meer elektronisch betalen te versnellen. Dat zal tijd en inspanning vergen. Het gaat om een gedragsverandering en we moeten oplossingen vinden. Mensen vinden pinnen bijvoorbeeld gebruiksvriendelijker dan chippen, want aan je chipknip kun je niet zien hoeveel geld erop staat. Maar daar is wel iets op te vinden.’

Moeten de banken contante geldopnames niet gewoon duurder maken?

‘Uit wetenschappelijk onderzoek van DNB blijkt dat dit niet de oplossing is. Als je 50 cent voor een contante betaling rekent, gaan mensen inderdaad meer elektronisch betalen. Maar veel meer mensen gaan elektronisch betalen als je meer kassa’s maakt waar je alleen kunt pinnen of als de caissière vraagt: ‘Kunt u alstublieft elektronisch betalen?’ Deze kennis is revolutionair, want tot nu dacht iedereen dat je ermee kon volstaan fout gedrag duur te

‘We moeten proberen de maatschappij cash-arm te maken, want elektronisch betalen is goedkoper en veiliger’

maken en goed gedrag goedkoop. Nu weten we dat we waarschijnlijk een mix van maatregelen zullen moeten treffen. Prijsprikkels kunnen daarbij een rol spelen maar het zal niet de enige rol zijn en, naar mijn verwachting, ook niet de belangrijkste rol.’

U stelde al dat naast de cashless society ook de invoering van SEPA, de Single Euro Payments Area, het MOB voor grote uitdagingen stelt. Hoe belangrijk is het dat Europa vanaf 2008 één interne markt voor betalingen krijgt?

‘SEPA is nodig en onvermijdelijk en wordt heel belangrijk, al leeft dat besef nog niet overal. Kijk, we hebben nu één Europese markt voor leveranciers en consumenten. En we hebben nu één munt, waarmee je kunt betalen van Helsinki tot Athene, Lissabon en Dublin. Maar wil je elektronisch betalen, dan kun je in Maastricht een pinbetaling doen, maar in Luik en Aken weer niet. Het getuigt van visie van de Europese Centrale Bank en de Europese commissie dat SEPA wordt ingevoerd. Natuurlijk zijn de grote internationaal werkende banken meer van SEPA gecharmeerd dan kleine lokale banken. Dat maakt het zo bewonderenswaardig dat Gerard Hartsink van ABN Amro, de Nederlandse voorzitter van de European Payments Council, alle 9000 Europese banken unaniem achter SEPA heeft gekregen. Volgens rekensommetjes van de Europese Commissie gaat het maatschappelijke voordeel van SEPA voor heel Europa 50 tot 100 miljard euro bedragen, maar het is wel een megaklus.’

Waarom een megaklus?

‘Alle Europese lidstaten hebben nu hun eigen nationale betaal-circuit. Wij hebben Interpay dat jaarlijks drie miljard betaaltransacties verwerkt en Currence, de eigenaar van de PIN en Chipknip. Maar het buitenland heeft andere systemen. Door SEPA worden nu al die landen gevraagd hun systemen weg te gooien en iets heel nieuws te maken. Dat is even slikken, want het vergt enorme investeringen. Voor banken begrijpt iedereen dat wel, maar het geldt ook voor de klanten van de banken, en dan vooral de zakelijke klanten. Een energiebedrijf heeft zijn hele automatisering op nationale automatische incasso’s en acceptgiro’s ingericht. Vanaf 2008 komen er universele Europese SEPA-betaalproducten voor girale overboekingen, incasso’s en kaartbetaling in euro’s.



En vanaf 2010 begint de actieve uitfasering van de huidige nationale betaalproducten. Ook bedrijven en banken die alleen nationaal werken, moeten hun betaalsystemen vervangen. Verder is de kans behoorlijk dat we van bankrekeningnummers overgaan op de langere IBAN-nummers. Dat heeft voordelen, maar het vergt voorlichting. Als je nu iemand naar zijn IBAN-nummer vraagt, staat hij met zijn mond vol tanden.

Wat is de rol van DNB bij SEPA?

We hebben een operationele rol, een katalyserende rol en een toezichtsrol, maar bij SEPA speelt nu vooral onze rol als katalysator. We helpen SEPA verder te brengen. Het meeste overleg over SEPA speelt nu tussen het Eurosysteem en de Europese Commissie en met de European Payments Council over de precieze vormgeving van SEPA. Daarnaast brengen we in Nederland partijen rond de tafel in het MOB en geven we interviews zoals deze, om de maatschappij te laten weten dat SEPA eraan komt.

Welke belangrijke hobbels moeten nog genomen worden voordat SEPA er is?

‘Dat zijn er diverse. De precieze specificaties van SEPA-producten moeten nog worden bepaald. Daarna wordt afgesproken hoe we overgaan van nationale naar SEPA-producten. Na 2008 bestaat er nog een tijd een markt voor nationale betaalproducten, die goed bediend moet blijven. DNB speelt een belangrijke rol in de bewaking van het ordelijke verloop van die overgangperiode.

‘Verder zal SEPA zeker in eerste instantie waarschijnlijk minder efficiënt zijn dan ons huidige betalingsverkeer, wat tot een kostenopslag zal leiden. Tegelijkertijd wil het MOB, wegens efficiency, burgers beter laten beseffen wat de verschillende betaalvormen eigenlijk kosten. Nu voelt de consument niet dat een contante betaling duurder is dan pinnen, want die kosten zitten verstopt in je banktarieven, in de lage rente op je betaalrekening of in valuteringskosten. Daar willen we van af. Dat heeft op zich niet met SEPA te maken; deze ontwikkeling zouden we in Nederland sowieso moeten doorlopen. Maar vanwege de samenloop in de tijd bestaat het risico dat de consument zal concluderen dat SEPA betalen dus duurder maakt. We moeten dus heel goed uitleggen wat SEPA is en waarom het er komt.



Uit onderzoek uit 2005 blijkt dat ons betalingsverkeer het goedkoopste van Europa is. Kunnen andere landen niet gewoon onze betaalproducten overnemen?

‘Zo werkt dat helaas niet. Het is echt niet zo dat Frankrijk snikend in de armen van Nederland valt en roept, ‘Goh, wat ben ik blij met jouw systeem.’ Dat zou ook een geweldig concurrentievoordeel voor Nederland scheppen, die dan als enige nauwelijks investeringen in SEPA zou hoeven doen. Wel wil DNB dat de prijs-kwaliteitverhouding van de nieuwe betaalmiddelen het huidige Nederlandse niveau zoveel mogelijk zal benaderen. Of dat meteen bij invoering al het geval zal zijn, betwijfel ik. Maar we zullen er wel ons stinkende best voor doen.’ •



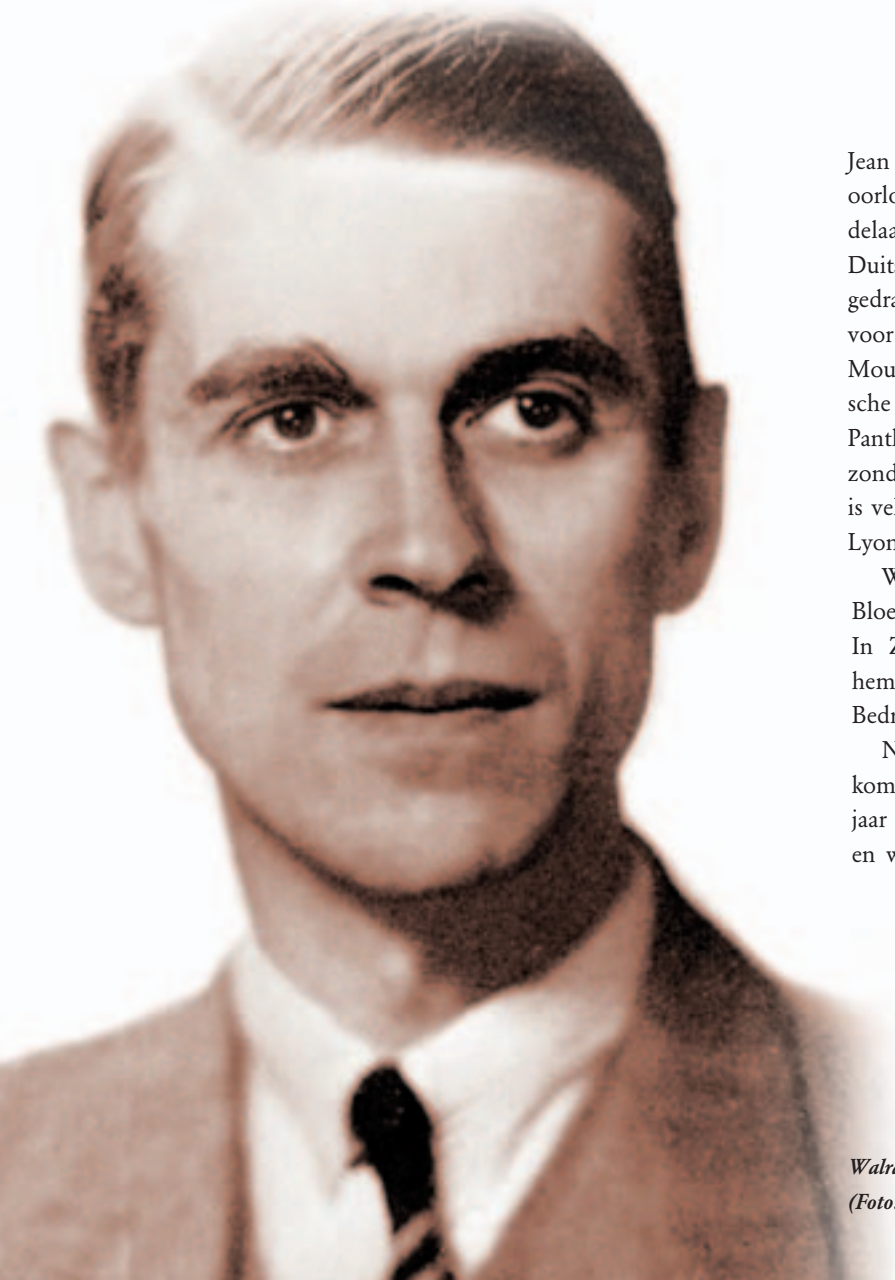
**‘Het maatschappelijk
voordeel van SEPA zou
voor heel Europa
tot honderd miljard euro
kunnen oplopen’**

Bankieren in oorlogstijd

Biografie Walraven van Hall: premier van het verzet

Onlangs verscheen de biografie *Walraven van Hall: premier van het verzet*. Op de honderdste geboortedag van Van Hall, 10 februari 2006, kreeg president Nout Wellink het eerste exemplaar overhandigd. Van Hall behoort tot de belangrijkste verzetslieden in de Tweede Wereldoorlog. Samen met zijn broer Gijs speelde hij een onmisbare rol als bankier van het verzet.

Corry van Renselaar



Jean Moulin en Walraven van Hall hebben veel gemeen. In de oorlog groeiden ze, de een ambtenaar - de ander effectenhandelaar, uit tot onbetwiste steunpilaren van het verzet tegen de Duitse bezetter. Geen van tweeën heeft daarbij ooit een wapen gedragen en beiden stierven, door verraad van landgenoten, voor het executiepeloton. Maar dan houdt de vergelijking op. Moulin is in Frankrijk uitgegroeid tot nationale held van mythische proporties. Met onder andere Napoleon heeft hij in het Panthéon zijn laatste rustplaats gevonden. Geen dorp of stad zonder een straat, plein of gebouw met zijn naam. Zijn leven is vele malen verfilmd, het aantal biografieën niet te tellen en Lyon heeft een Universit  Jean Moulin.

Walraven van Hall, begraven op de Erebegraafplaats in Bloemendaal, is daarentegen onbekend bij het grote publiek. In Zaandam, destijds zijn woonplaats, is een straat naar hem genoemd en Amsterdam heeft een Walraven van Hall Bedrijfsopleidingen BV.

Nederland gaat onachtzaam met zijn helden om, maar daar komt in Van Halls geval nu verandering in. En terecht. Vorig jaar schonk de televisie uitgebreid aandacht aan zijn leven en werk en onlangs verscheen een biografie. President Nout

Walraven van Hall.
(Foto: RIOD)

Wellink kreeg op 10 februari, de honderdste geboortedag van Van Hall, het eerste exemplaar overhandigd. Het boek draagt de titel *Walraven van Hall: premier van het verzet*. Daarmee is geen woord te veel gezegd. Van Hall zou bij leven de oorlog zeker als potentiële regeringsleider zijn uitgekomen, onder meer omdat hij in de winter van 1944/1945 het zwaar verdeelde verzet tot eendrachtiger samenwerking wist te bewegen. Maar niet alleen door zijn uitzonderlijke persoonlijke en leidinggevende kwaliteiten behoort Van Hall tot de belangrijkste verzetslieden van de Tweede Wereldoorlog.



Kassier-generaal C.W. Ritter hielp Van Hall vanuit DNB om ruim vijftig miljoen gulden uit de kluisen achterover te drukken ten behoeve van het verzet. (foto uit DNB archief, 1948)

Walraven speelde, met broer Gijs, een onmisbare rol als bankier van het verzet. Het door hen geleide Nationaal Steun Fonds (NSF) zette tot mei 1945 ruim 85 miljoen gulden uit. Het NSF heeft, zonder overdrijving, het verzet op de been gehouden. Van alle kanten werd een beroep op de broers gedaan, voor de hulp aan nabestaanden van omgekomen verzetstrijders en onderduikers – joden, spoorwegstakers en opgeroepen voor

over stalen zenuwen hebben beschikt. Van Hall bracht de valse promessen persoonlijk langs. Nadat de echte promessen uit de kluisen waren gehaald vergeleken zij, op de kamer van Ritter aan de Oude Turfmarkt, de echte en valse promessen op nummers, data en andere kenmerken. Was alles in orde, dan vond de uitruil plaats en verliet Van Hall het Bankgebouw met de originele exemplaren onder de arm. Vijftien keer hebben zij

elkaar in de herfst en winter van 1944 zo getroffen. Liever dan te spreken van de grootste bankfraude ooit, kwalificeerde Wellink dit als een ongelooflijk staaltje van moed. De operatie is de geschiedenis ingegaan onder de weinig tot de verbeelding sprekende codenaam ‘Tante Betje’. Ritter heeft de oorlog wél overleefd maar hield nadien de lippen stijf op elkaar. Hij voelde er niets voor met zijn ‘frauduleuze handelingen’ te koop te lopen. Voor de officiële geschiedschrijving van het NSF maakte hij een uitzondering. Maar ook toen beperkte hij zich tot feiten en liet hij weten slechts zijn plicht te hebben gedaan.

Liever dan te spreken van de grootste bankfraude ooit, kwalificeerde Wellink dit als een ongelooflijk staaltje van moed

de *Arbeitseinsatz* – tot aan het vervalsen van persoonsbewijzen aan toe. Ruim 50 miljoen gulden van dat bedrag kwam uit de kluisen van de Nederlandsche Bank. Het idee DNB op te lichten was afkomstig van Gijs van Hall. Hij liet zich inspireren door de Zweeds luciferfabrikant Ivar Krueger die in de jaren dertig een reeks banken valse schatkistpromessen in de maag had gesplitst. Het ingenieuze plan stond of viel met hulp van binnenuit. Kassier-generaal C.W. Ritter was bereid die hulp te bieden. Op eigen gezag, maar met de zegen van de in 1941 afgetreden Bankpresident Trip en de regering-in-ballingschap in Londen. Met groot gevaar voor eigen leven – de Nederlandsche Bank was in handen van NSB'ers – verruilde hij valse schatkistpromessen voor echte. Deze werden vervolgens aan een achttal banken verkocht, en de opbrengst viel, met medeweten van die banken, aan het NSF toe. Ritter en Walraven van Hall moeten

Met de biografie lijkt het einde in zicht van de grijssluiers die sinds een aantal jaren over de geschiedschrijving van de Tweede Wereldoorlog hangt. Exponent daarvan is het in 2001 verschenen geruchtmakende boek van Chris van der Heijden, *Grijs verleden. Nederland en de Tweede Wereldoorlog*. Van der Heijdens boek was een aanval op het zwart-witdenken dat onder aanvoering van De Jong en Presser decennialang de visie op de bezetting had gedomineerd. Nu hadden nuchterheid en nuance binnen de academische wereld al eerder hun intrede gedaan – onder meer door de oraties van de historici Jan Bank en Hans Blom in 1983 – maar voor een breder publiek was daar nu de verregaande relativisering van Van der Heijden. In weerwil van de titel schetst Van der Heijden een inktzwart beeld van de Nederlanders: een stelletje slappelingen, dat meedeinde op de golven van het Duitse bezettingsregime en toeliet dat driekwart van de joodse mede-

Met groot gevaar voor eigen leven – de Nederlandsche Bank was in handen van NSB'ers – verruilde kassier-generaal C.W. Ritter valse schatkistpromessen voor echte

burgers naar de vernietigingskampen werd afgevoerd. Voor de meesten stelde de oorlog eigenlijk niets voor en ging het leven door alsof er niets aan de hand was. Voor een gehoor dat een fikse delegatie familieleden van Walraven van Hall telde, vroeg Wellink zich af of Van der Heijden niet al te zeer is doorgeschoten. Zijn boek, vond hij, 'doet onrecht aan de mensen die wél kozen en aan de vrouwen en mannen bij wie de oorlog het beste naar boven bracht. Het doet bovenal onrecht aan Walraven van Hall'.

Een volgend televisieprogramma op zoek naar de 'Grootste Nederlanders ooit' kan er niet omheen ook Van Hall in het rijtje op te nemen. •



Een schatkistpromesse uit 1944.



Was alles in orde, dan vond de uitruil plaats en verliet Van Hall het bankgebouw aan de Oude Tuufmarkt in Amsterdam met de originele promessen onder de arm.

Pensioen: vol verwachting klopt ons hart

De pensioenverwachtingen van Nederlanders zijn hooggespannen. Te hoog naar mijn smaak. De meerderheid verwacht al voor het 65^e levensjaar met pensioen te kunnen met behoud van *netto zo'n 70%* van het laatstverdiende loon. Dat is behoorlijk vroeg en rijkelijk veel. Waarom? De meesten hebben al lang geen pensioenfondsen meer dat een eindlooppensioen belooft. Bovendien is nu gemiddeld onvoldoende geld in kas om volledig te indexeren. Pensioenrechten én uitkeringen kunnen dan niet volledig meestijgen met de lonen en prijzen. De gemiddelde Nederlander heeft verder nog een pensioengat door loopbaanonderbrekingen en maakt carrière. Dus die 70% zit er volgens mij niet in. En dan die leeftijd van 65. Die is al realistischer. De gemiddelde pensioenleeftijd ligt nu immers zo'n drie jaar eerder. Maar in de landen om ons heen zien we de staatspensioenleeftijd steeds vaker boven 65 uitstijgen. Het is toch ook niet meer dan redelijk als die wat met de levensverwachting meebeweegt? Kortom, het wordt langer doorwerken of minder pensioen trekken.

Desondanks blijft de Nederlander optimistisch. Op pensioengebied luidt het credo: vertrouwen op de toekomst. Voor mijn generatie is een verstandiger credo: bouwen aan de toekomst. Het beste is om op meerdere paarden tegelijk te wedden. Mijn tips voor winners zijn: sparen, kennis vergaren en kinderen baren. Hierbij geldt: regeren is vooruit zien. Neem die kinderen. Mijn vader roept al jaren dat hij zijn pensioengat heeft gevuld met zijn kroost. Ouderwets? Wellicht, maar wel goed gepland. Voor een goed kinderpensioen moet je eigenlijk kinderen krijgen rond je twintigste. Met veertig krijgen jouw kinderen weer kinderen en op je 65e zijn die kleinkinderen uit huis. Je kroost heeft dan tijd en geld om voor hun ouders te zorgen en als je oud wordt kunnen de kleinkinderen ook meehelpen. Mijn vader heeft het goed bekeken, mijn zusje heeft het ook begrepen en ik heb de kinderpensioenboot al gemist.

Sparen en kennis vergaren blijven over. Ik vraag me wel eens af wat voor vaardigheden ik nodig heb om straks op mijn zeventigste

nog leuk te kunnen bijbeunen. Alleen zo kom ik nog in de buurt van die 70%... Leren schrijven lijkt me handiger dan leren timmeren of straten leggen, maar bijvoorbeeld een meditatie of taalcursus geven werkt ook. Ik denk dat ik ga voor het Nederlandse lezingen circuit: lucratief en door de taalbarrière onderdeel van de 'non-tradables' sector, dus geen last van competitie uit China.

Ook voor het laatste paard, sparen, geldt snel starten: een vroeg begin is het halve werk. Vroeger kon je bijna niet anders, zonder aanbetaling immers geen huis. Nu zijn aanbetalen en aflossen passé. In plaats daarvan ga je voor een top-beleggingshypotheek en papa tekent mee. Zo laat menig starter zich vrijwillig in de financiële boeien slaan. Maar geld is een goede dienaar en een slechte meester. Ik laat me liever bedienen door een spaarpot dan beheersen door een lening. Op de koop toe bouw ik zo aan mijn vrijheid, voor nu en later. •

Dit was de laatste column van econoom Jorim Schraven, geschreven vanuit de ECB in Frankfurt. Inmiddels is hij niet meer werkzaam bij DNB.



Prijzen in Europa behoorlijk star

Internationaal onderzoek door centrale banken geeft verrassende uitkomsten

Alles wordt duurder, luidt een populaire opvatting die zich niet beperkt tot de borreltafel. Maar is die klacht terecht? Nee, zo blijkt uit onderzoek van een groot aantal Europese centrale banken. Prijzen stijgen niet alleen, ze kunnen ook dalen. En de opvallendste conclusie uit het onderzoek is dat de prijzen in de Europese Unie eigenlijk weinig veranderen.

Rutger Vahl

Hoe vaak verandert de prijs van een product of dienst in een bepaalde periode? Worden prijzen even snel verhoogd als verlaagd? Zijn er verschillen tussen de uiteenlopende sectoren in de economie? En hoe verhoudt Europa zich ten opzichte van de Verenigde Staten?

Voor het eerst hebben de centrale banken van de eurolanden (verenigd in het Europees Stelsel van Centrale Banken, ESCB) een groot onderzoek gedaan naar de ontwikkeling van prijzen in het eurogebied. Tien nationale centrale banken, waaronder de Nederlandsche Bank (DNB), deden mee. De banken baseerden zich op statistische gegevens en op enquêtes waaraan zo'n 11.000 bedrijven meededen.

De uitkomsten van het onderzoek zijn verrassend, vindt Ad Stokman, werkzaam bij de DNB-Divisie Economisch Beleid en Onderzoek. Zo blijken prijzen in Europa minder snel te veranderen dan in de Verenigde Staten. 'De prijzen in de eurolanden zijn behoorlijk star. In Amerika wordt veel sneller gereageerd op schokken in de economie, zoals het stijgen of dalen van loonkosten', zegt Stokman. Wat verder opvalt is dat Europese bedrijven die veel concurrentie ondervinden hun prijzen sneller aanpassen dan bedrijven die weinig concurrentie kennen. Ook de bedrijfsgrootte blijkt van belang. Kleine ondernemingen zijn veel minder flexibel in hun prijsbeleid. 'Een interessant, nieuw inzicht', noemt Stokman dat.

Centrale banken in Europa hebben veel kennis van prijsontwikkelingen. Maar dat is vooral kennis op macroniveau. Hoe het aanpassen van prijzen op de winkelvloer in zijn werk gaat,

het microniveau dus, is minder bekend. Wanneer besluiten ondernemers hun prijzen aan te passen? Om welke redenen? En is het zo dat prijzen makkelijker omhoog gaan dan naar beneden, zoals je vaak hoort beweren? In dat laatste geval is er sprake van een vorm van prijsstarheid. Starre prijzen, die dus niet 'meebewegen' met economische ontwikkelingen, zijn meestal niet gunstig voor de economie en kunnen bijvoorbeeld hardnekkige inflatie veroorzaken.

In Nederland zijn ruim 1.200 bedrijven geënquêteerd. Daarnaast heeft DNB gebruik gemaakt van een vast internet-paneel met 12.000 eigenaren, directeuren en managers.

Dalers en stijgers

Prijzen voor energie en voedsel blijken in het eurogebied het snelst te veranderen. De energieprijz wordt gemiddeld één keer per maand aangepast. Het meest star zijn de prijzen in de industrie en de dienstensector, waar het gemiddeld anderhalf jaar duurt voordat prijzen veranderen. De starheid van prijzen in de dienstensector lijkt kenmerkend voor Europa. 'In de Verenigde Staten worden prijzen veel sneller aangepast, vooral die van diensten', zegt Stokman. 'We denken dat dit te maken heeft met verschillen tussen de beide arbeidsmarkten. In de VS kunnen bedrijven hun loonkosten sneller omlaag brengen als de economische omstandigheden daarom vragen, bijvoorbeeld door *outsourcing* in te voeren. In Europa hebben werkgevers te maken met strengere wetgeving op het gebied van arbeidsrecht en zijn werknemers beter beschermd. In de dienstensector, die arbeids-



Is het zo dat prijzen makkelijker omhoog gaan dan naar beneden? Dan is er sprake van een vorm van prijsstarheid.

Het goede nieuws is dat prijsverlagingen weliswaar minder vaak voorkomen, maar doorgaans wel groter zijn dan prijsverhogingen

intensief is, vertaalt zich dat in prijsstarheid. Maar waarschijnlijk spelen ook andere factoren mee. In Amerika heb je bijvoorbeeld enorme hypermarkten, waar je werkelijk alles kunt kopen. Deze anonieme winkels passen hun prijzen veel gemakkelijker aan dan de kleinere, persoonlijke supermarkten en detailzaken zoals we die in Europa kennen.'

In weerwil van de populaire opvatting stijgen de prijzen niet alleen, maar treden ook prijsdalingen op. Het bekendste voorbeeld is de supermarktoorlog, die al een paar jaar woedt in Nederland

en waardoor inmiddels duizenden levensmiddelen in prijs zijn verlaagd. Maar ook ICT, telecom en textiel zijn sectoren waar producten de afgelopen jaren goedkoper zijn geworden. Het idee dat prijzen vooral stijgen, komt echter niet helemaal uit de lucht vallen, zo maakt het ESCB-onderzoek duidelijk. Prijsverlagingen treden beduidend minder op dan prijsverhogingen. Tegenover elke prijsdaling staan gemiddeld twee prijsverhogingen. Het goede nieuws is dat prijsverlagingen weliswaar minder vaak voorkomen, maar doorgaans wel groter zijn dan prijsverhogingen.



DNB-onderzoekers v.l.n.r.: Ad Stockman, Carsten Folkertsma, Marco Hoeberichts en Nicole Jonker.

Het onderzoek concludeert dat hoe kleiner bedrijven zijn hoe minder snel prijzen worden aangepast

Klein maar belangrijk

Elke nationale centrale bank bracht eigen speerpunten aan in het onderzoek naar prijsstarheid. DNB richtte zich specifiek op de invloed van concurrentie en bedrijfsgrootte. Bedrijven in een sterk concurrerende omgeving blijken hun prijzen sneller aan te passen aan veranderingen. Ze worden als het ware gedwongen actief te reageren op ontwikkelingen en de prijzen van concurreren.

Prijsstarheid en prijsstabiliteit

In het eurogebied zijn prijzen star, concluderen de centrale banken. Het lijkt een opmerkelijke conclusie. Voor de Europese Centrale Bank draait het immers allemaal om prijsstabiliteit. Zijn de prijzen stabiel, is het weer niet goed... Maar volgens Ad Stockman, onderzoeker bij DNB, zit er een belangrijk verschil tussen prijsstarheid en prijsstabiliteit. 'Bij prijsstarheid gaat het om het prijsveranderingen op microniveau. Voor een goede werking van de economie is het belangrijk dat prijzen van individuele producten en diensten zich kunnen aanpassen aan specifieke ontwikkelingen. Binnen en tussen sectoren moeten prijzen dus flexibel zijn. Bij prijsstabiliteit kijken we naar de hele economie als totaal. Alle prijsveranderingen bij elkaar opgeteld moeten ongeveer tegen elkaar wegvallen. Van prijsstabiliteit is sprake als de gemiddelde prijsverandering per jaar minder dan twee procent bedraagt.'

renten. Stockman: 'In Amerika zie je dit minder. Daar zijn bedrijven in een concurrerende markt in de regel wat bang voor prijsverlagingen uit angst om een prijzenoorlog te ontketenen.'

Voor het eerst is ook de rol van kleine bedrijven onder de loep genomen. Die kleintjes worden door economen wel eens over het hoofd gezien, zegt Ad Stockman. 'Dat is niet terecht. Het Midden en Klein Bedrijf is ontzettend belangrijk voor de Europese economieën. Zij dragen flink bij aan het nationaal product en zorgen voor veel werkgelegenheid.' De onderzoekers van DNB concluderen dat hoe kleiner bedrijven zijn hoe minder snel prijzen worden aangepast. Kleine bedrijven en met name eenmanszaken veranderen hun prijzen verreweg het minst.

Het onderzoek geeft ook enkele verklaringen voor het ontstaan van prijsstarheid. Nederlandse bedrijven willen hun prijzen niet aanpassen uit angst dat klanten daardoor weglopen, of omdat ze bang zijn dat prijsverlagingen worden geassocieerd met kwaliteitsverlies. Daarnaast wordt in veel sectoren gewerkt met langer lopende contracten, waardoor het simpelweg onmogelijk is om tussentijds prijzen te veranderen. Psychologische prijsdrempels (de reden waarom een product € 1,99 kost en niet € 2,00) blijken geen zwaarwegende reden om prijzen te laten zoals ze zijn. ●

Verder lezen? Kijk op www.dnb.nl onder 'de kennisBank' en klik door naar 'workingpapers' nr. 73 (2005).



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

De folders of de cd-rom bestellen

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



Machtige meiden

Vrouwelijke managers discussiëren over mannenbastions en vrouwonvriendelijke humor

Hoe kom je als vrouw aan de top?' 'Wat moet je in je rugzak hebben om carrière te maken?' Het was de rode draad tijdens de bij DNB georganiseerde bijeenkomst voor vrouwelijke managers, met als gast de auteur Marike van Zanten. 'Machtige meiden' discussieerden over glazen plafonds en mannelijke bastions.

Ilse Kuiper

De weg lijkt geëffend: steeds meer bedrijven willen maar al te graag vrouwen op hoge posities. Niet alleen omdat ze zo een betere afspiegeling vormen van de maatschappij, maar ook omdat uit onderzoek blijkt dat bedrijven met veel vrouwen aan de top het financieel beter doen. Alleen zijn vrouwen die zo'n toppositie ambiëren, nog altijd schaars in Nederland. Want net als hun minder begaafde zusters, kiezen ook die vrouwen meer dan elders in Europa vaak voor een parttime baan, omdat ze meer tijd willen voor hun gezin. Of ze wijken af van het pad

naar de top en kiezen voor een baan met minder status, maar met meer plezier. Lol in het werk is voor vrouwen belangrijker dan voor mannen, zo blijkt ook uit het boek *Mevrouw, mijne heren...* waarin Marike van Zanten de ervaringen van 25 vrouwen op weg naar de top beschrijft.

DNB-divisiedirecteur Jacqueline Rijdsdijk, tevens een van de vijftientig geïnterviewden in het boek van Van Zanten, behoorde tot het selecte gezelschap van tien DNB'ers en vijftien leidinggevenden van andere bedrijven die op de bijeenkomst aanwezig



Op de bijeenkomst waren tien DNB-managers, vijftien leidinggevenden van andere bedrijven en auteur Marike van Zanten (rechts) aanwezig.

Vrouwen binnen DNB

De eerste vrouwelijke beambte bij DNB trad ooit op 1 oktober 1914 in dienst. Zij verdiende 450 gulden per jaar. Als hoofd van de telefooncentrale luidde zij een nieuw tijdperk in. Momenteel is een derde van alle DNB'ers vrouw en vormen zij ruim twintig procent van alle managers.

waren. Volgens Rijdsijk springt DNB er positief uit als het gaat om het percentage vrouwelijke managers. 'Meer dan 20% van het management is vrouw, een hoger percentage dan elders. Zelf heb ik binnen DNB, waar ik sinds 1980 werkzaam ben, nooit iets gemerkt van onderscheid tussen mannen en vrouwen. Vroeger niet. En tegenwoordig al helemaal niet. Er is in een kwart eeuw juist veel ten positieve veranderd. De teams zijn meer gemêleerd, de kinderopvang is beter geregeld en de flexibiliteit van werktijden is toegenomen. We hebben ontdekt dat het ook binnen een 32- of 36-urige werkweek mogelijk is een kwalitatief hoogwaardige invulling te geven aan een managementfunctie. Flexibiliteit doet vrouwen goed.'

Dikke huid

Ondanks het feit dat competenties waar vrouwen over het algemeen goed in zijn – zoals communicatie, organisatiesensitiviteit en empathisch leiderschap – binnen het management meer prioriteit hebben gekregen, (h)erkennen vrouwelijke managers anno 2006 nog steeds het bestaan van typische mannenbastions met hun eigen cultuur en (vrouwonvriendelijke) humor. Daar moet je als topvrouw (in spe) wel tegen kunnen. 'Af en toe meedoen met de mannen – naar de kroeg of eens goed dronken worden – kan geen kwaad', stelt Rijdsijk. 'Mannelijk reageren is ook effectief bij tegenvallers op je werk. Gewoon eens de boel de boel laten en denken: 'Hoepel op met je zootje!' Volgens DNB-manager Antoinette Dorresteijn, samen met Carola Couwenberg organisator van de



DNB-divisiedirecteur Jacqueline Rijdsijk (links): 'Af en toe meedoen met de mannen kan geen kwaad.'

discussiemiddag, is een thema als mannencultuur voor vrouwen een herkenbaar discussiepunt. 'Zowel op deze bijeenkomsten, die we ongeveer twee keer per jaar organiseren, als op netwerken met alleen DNB-vrouwen is het altijd weer een dankbaar en leuk onderwerp.' In de loop der tijd heeft Dorresteijn zelf als manager een behoorlijk dikke huid gekweekt, want: 'Anders kom je er niet.' Ook Marike van Zanten adviseert vrouwen die naar de top willen gewoon mee te doen met de politieke spelletjes die mannelijke

'Mannen zijn ratten, vrouwen zijn slangen'

concurrenten spelen. Bij het gevecht om zaken als status, macht en geld, vertonen mannen volgens de schrijfster vaak 'rattengedrag'. In plaats van te weigeren het spel mee te spelen, wat vrouwen volgens Van Zanten vaak doen, moeten ze er juist aan meedoen. Want: 'Mannen zijn ratten, vrouwen zijn slangen.' •



DNB-manager Antoinette Dorresteijn: 'Mannencultuur is voor vrouwen een herkenbaar discussiepunt.'

Het actuele getal: 1 biljoen euro

Kijk ook eens op onze website www.dnb.nl naar de rubriek: Het Actuele getal. In deze rubriek wordt steeds een actueel getal belicht uit de statistische gegevens die DNB verzamelt en publiceert. Iets meer dan 1 biljoen euro is de waarde van de leningen die de gevestigde banken in Nederland in januari 2006 hebben uitstaan aan ingezetenen van het gehele eurogebied.

Dit bedrag bestaat voor ruim een derde (38%) uit woninghypotheken. Aan het bedrijfsleven is bijna een kwart van de leningen verstrekt (24%). Het aandeel van leningen aan financiële instellingen – banken, verzekeraars, pensioenfondsen en overige financiële instellingen (zoals financieringsmaatschappijen) – is bijna een derde (30%).

Meer hierover lees je op de homepage van www.dnb.nl.



Het onvervalsbare bankbiljet

De vraag 'hoe maak je het ultieme, niet te vervalsen bankbiljet?' houdt veel mensen bezig. DNB krijgt vaak spontaan originele suggesties en ideeën aangereikt van buitenstaanders.

Soms kloppen mensen daadwerkelijk met hun ideeën bij DNB aan, een andere keer verschijnen er onderzoeken over in de dagbladen. Zo kopte de Gelderlander onlangs 'Nanotechnologie maakt het valsemunten moeilijk'. In het artikel stelden natuurkundigen van de TU Delft voor om nanodeeltjes in een uniek patroon op biljetten te plakken. Nanodeeltjes bewezen hun nut al bij verflagen waar graffiti vanaf glijdt en autolak die niet krast. Toepassing ervan vergt wel erg veel kennis van natuurkunde bij de vervalsers maar heeft uiteindelijk ook een beperkte houdbaarheidsdatum.

De afdeling Chartaal Beleid

en Strategie van DNB heeft regelmatig nationaal en internationaal contact over innovaties op beveiligingsgebied. Zo is er bijvoorbeeld een nieuw publiekskenmerk in ontwikkeling, gebaseerd op zogenaamde 'lenticulaire lenzen'. Door minuscule lensjes op bankbiljetten te plaatsen, kan er een bewegende afbeelding gecreëerd worden. Dit effect is enigszins te vergelijken met de ouderwetse platiëken, geribbelde ansichtkaarten met een bewegend plaatje erop. De techniek is zo doorontwikkeld dat het ook in het drukproces van bankbiljetten meegenomen kan worden. Het onvervalsbare bankbiljet zal waarschijnlijk nooit het daglicht zien, maar het zoeken naar beveiligingskenmerken met een zo lang mogelijke houdbaarheidsdatum is dagelijks werkelijkheid voor DNB. Originele ideeën van particulieren zijn daarom ook altijd welkom.

Kruip eens in de huid van Wellinks adviseur

Het nieuwste lesprogramma over DNB heet 'Scoren met beleid.' Dit is een interactief on-line lesprogramma voor bovenbouwscholieren HAVO / VWO over economische verbanden en beleid. In dit programma kruipt de scholier in de huid van een adviseur van Nout Wellink. Door goed werk te leveren

ziet de adviseur zijn salaris stijgen. En omgekeerd natuurlijk!

DNB communiceert intensief met de doelgroep Onderwijs. Bijvoorbeeld via het Bezoekerscentrum waar dagelijks groepen scholieren een rondleiding volgen over de rol van de Nederlandsche bank in de economie. Ook is

DNB betrokken bij de ontwikkeling van praktische lesopdrachten over diverse onderwerpen. Reeds verschenen zijn de lesopdrachten over 'Betalen in Nederland', 'Inflatie en monetair beleid' en 'De Argentijnse economische crisis'.

De handleiding voor leraren



Werken bij een bank met overzicht

Met een flitsende nieuwe stand en beelden van de nieuwe arbeidsmarkt campagne presenteerde DNB zich op 3 en 4 maart op de Carrièrebeurs in de Amsterdamse RAI.

Een enthousiast team van DNB'ers informeerde de overwegend jonge bezoekers over banen of stages bij DNB. Onder hen waren vooral veel (aankomende) economen, accountants en juristen, maar ook ICT'ers en bezoekers met een minder voor de hand liggende opleiding zoals Historische Economie of Communicatie.

Van de achthonderd standbezoekers toonden er 128 serieuze belangstelling voor een baan (112) of stage (16). Driekwart van de belangstellenden had een WO achtergrond. De verde-

ling tussen mensen met en zonder werkervaring was ongeveer gelijk. Dit sluit aan bij de arbeidsmarktstrategie van DNB die zich niet alleen richt op starters maar ook op mensen met werkervaring.

Voor wie inspiratie wilde opdoen voor een toekomstige carrière was er een live forumdiscussie georganiseerd met mensen aan de top, waaronder president Nout Wellink. Presentator Jeroen Smit (van het BNR radioprogramma Mediazaken, zie foto) legde hen vragen voor als 'Is carrière een *way of life*?' of 'Moet je een droom hebben om aan de top te komen?' De antwoorden waren over het algemeen heel aards: hard werken, goed willen zijn in wat je doet en vooral lol hebben in je werk.



Voorlichting in de DNB-stand.



Nout Wellink in gesprek met presentator Jeroen Smit (links).

Intensievere samenwerking met CBS

Begin dit jaar is een nieuwe Samenwerkingsovereenkomst voor de sectorrekeningen ondertekend tussen het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en DNB. In de sectorrekeningen worden de relaties tussen de verschillende economische sectoren, zoals overheid, banken, institutionele beleggers, niet-financiële vennootschappen

en buitenland, beschreven. Tot nu toe maakte het CBS de sectorrekeningen op jaarbasis. Vanwege nieuwe Europese regelgeving is nu echter meer informatie nodig met een hogere frequentie. CBS en DNB hebben de handen ineen geslagen en bekeken hoe zij de benodigde gegevens zo efficiënt mogelijk kunnen verzamelen. Beperking van

de administratieve lasten is daarbij de belangrijkste drijfveer. In de samenwerkingsovereenkomst spreken het CBS en DNB af wie welke informatie verzamelt voor de sectorrekeningen en wie wat publiceert. DNB zal zich daarbij vooral richten op het verzamelen van de informatie bij de financiële instellingen. De intensieve gegevensuitwis-

seling uit hoofde van deze samenwerking wordt gefaciliteerd door een volledig nieuwe beveiligde webportalverbinding tussen beide instellingen.

Uitwerking van de CGR in het faillissement van Van der Hoop

Kort geleden heeft minister Zalm van Financiën *voorgesteld* om de Nederlandse Collectieve garantieregeling (CGR) nog eens goed tegen het licht te houden en het garantiebedrag te verhogen naar EUR 40.000. Met het faillissement van Van der Hoop bankiers N.V. is het voor het eerst sinds lange tijd dat de garantieregeling weer wordt gebruikt. Ruim de helft van de rekeninghouders van Van der Hoop heeft inmiddels bij DNB een aanvraag gedaan voor een uitke-

ring uit hoofde van de CGR. Voor deze rekeninghouders hebben de banken aangeboden dat het verhoogde bedrag van EUR 40.000 ook al wordt toegepast. Dat betekent dus dat alle gedupeerde rekeninghouders in het faillissement van Van der Hoop niet een garantie tot maximaal EUR 20.000 per persoon hebben, maar tot EUR 40.000. Deze verhoging is niet van toepassing op vorderingen vanwege beleggingsverrichtingen. Rekeninghouders die een

aanvraag voor de CGR-uitkering al bij DNB hebben ingediend, hoeven in principe niets extra's te doen. DNB zorgt er voor dat rekeninghouders/aanvragers het juiste bedrag tot maximaal EUR 40.000 uitgekeerd krijgen. Rekeninghouders die de aanvraag voor een CGR uitkering nog niet hebben ingediend, kunnen dit tot en met 22 mei a.s. doen, de uiterste datum voor het indienen van de aanvraag. Meer informatie is te vinden op de website van DNB (www.dnb.nl).

Voor vragen over de garantieregeling kunt u contact opnemen met de Informatiedesk van DNB, tel. 0900 520 0520 (35ct. per gesprek) van maandag tot en met vrijdag van 9.00 tot 17.00 uur. U kunt ook een e-mail sturen naar: info@dnb.nl

Voor vragen over de afwikkeling van het faillissement kunt u zich richten tot de curatoren van Van der Hoop, bereikbaar via e-mailadres vraag@vanderhoop.nl.

Op zoek naar statistieken?

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. Voor een digitale versie (pdf) gaat u naar www.dnb.nl/onderzoek&statistiek.

U heeft een vraag?

Vragen van consumenten en het antwoord van de Informatiedesk.

Een nieuwe baan! Wat betekent dat voor mijn pensioen?

Een nieuwe baan brengt veel veranderingen met zich mee: ander werk, andere collega's, soms een ander huis en meestal ook een nieuwe pensioenregeling. Maar hoe zit dat met opgebouwde pensioenrechten? Verhuizen die ook mee?

Waardeoverdracht

Als u uw pensioen overdraagt van het ene pensioenfonds (of verzekeraar) naar het andere dan spreekt men van waardeoverdracht. U kunt uw pensioenaanspraken niet alleen binnen Nederland overdragen maar ook naar het buitenland. Hierbij gelden wel bepaalde voorwaarden. Overigens is het aan u om te besluiten of u uw pensioen wel of niet overdraagt. In sommige gevallen is het gunstiger om uw pensioenaanspraken niet over te dragen.

Binnen Nederland

Binnen Nederland heeft u wettelijk recht op waardeoverdracht, onder voorwaarde dat u uw pensioen overdraagt aan het pensioenfonds of de pensioenverzekeraar van uw nieuwe werkgever. Deze zijn vanaf 1994 verplicht om hieraan mee te werken. Er moet echter wel sprake zijn van een nieuwe baan. Als u besluit uw pensioen over te dragen moet u dat binnen zes maanden melden bij uw nieuwe werkgever of bij de pensioenuitvoerder. Deze termijn gaat in nadat u bent opgenomen in de nieuwe pensioenregeling. Na deze zes maanden is het ook nog mogelijk uw pensioen over te dragen maar dan zijn de betreffende pensioenfonds en verzekeraars niet verplicht hieraan mee te werken. Pensioenfonds en verzekeraars zijn ook niet verplicht mee te werken aan de overdracht van pensioenrechten die opgebouwd zijn voor 1994 of als het niet gaat om een individuele beëindiging van de deelneming aan de pensioenregeling van uw (oude) werkgever. Voor opgebouwde prepensioenrechten gelden dezelfde regels.

Naar het buitenland

Als u uw pensioen wilt overdragen naar het buitenland is er een ontheffing nodig van de Pensioen- en spaarfondsenwet (PSW). Deze ontheffing kunt u schriftelijk aanvragen bij de Nederlandsche Bank. Als voorwaarde geldt dat uw aanspraak op pensioen zoveel mogelijk

gewaarborgd is en de pensioenbestemming van de overdrachtswaarde behouden blijft. Er wordt geen ontheffing verleend als u in het buitenland geen dienstverband heeft. Uw eigen pensioenfonds moet natuurlijk ook meewerken maar is daartoe niet verplicht. Hoe u een verzoek tot ontheffing kunt aanvragen kunt u lezen op onze website www.dnb.nl. U kunt ook onze Informatiedesk bellen, zie onderstaand telefoonnummer.

Vanuit het buitenland naar Nederland

U kunt uw pensioenaanspraken ook vanuit het buitenland overdragen naar een pensioenfonds of verzekeraar in Nederland. Dit kan alleen als de wetgeving in het land van waaruit u uw pensioenaanspraken wilt overdragen dit toelaat. Neemt u daarvoor contact op met het buitenlandse pensioenfonds en de buitenlandse toezichthouder. In Nederland gelden geen wettelijke belemmeringen. Maar pensioenfonds en verzekeraars in Nederland zijn niet verplicht mee te werken aan het overnemen van buitenlandse pensioenaanspraken naar Nederland. Neemt u daarom ook contact op met het pensioenfonds of de levensverzekeraar in Nederland. •

Nog vragen?

Voor meer informatie kunt u bellen met de Informatiedesk op werkdagen van 09.00 tot 17.00 uur.
Telefoon: 0900 – 520 0520 (35 cent per gesprek).
E-mail: info@dnb.nl.
Website: www.dnb.nl.



Vloedgolf Poolse loodgieters blijft uit

Ervaringen en cijfers in de EU maken korte metten met de angst voor een doemscenario

Voor de werknemers uit de nieuwe lidstaten van de Europese Unie (EU) is het nog net zo moeilijk in Nederland te werken als vóór de uitbreiding van de EU. De ervaringen in de eerste twee jaar na de uitbreiding tonen aan dat het doemscenario van een massale toestroom van 'Poolse loodgieters' overdreven is. Over de zin en onzin van restricties voor vrij werknemersverkeer binnen Europa.

Vrij werknemersverkeer is een belangrijk onderdeel van de Europese interne markt en werd al in 1957 bij de oprichting van de Europese Economische Gemeenschap, de voorloper van de EU, opgenomen. Bij de laatste uitbreiding ontstond de angst dat inwoners uit de nieuwe lidstaten massaal naar de oude lidstaten zouden emigreren, door het lage inkomensniveau en de hoge werkloosheid in de meeste nieuwe lidstaten. In Frankrijk werd de spreekwoordelijke 'Poolse loodgieter' zo bekend dat het Poolse toerismebureau hem in Franse reclamecampagnes liet optreden (zie afbeelding op p. 29). De Tilburgse hoogleraar Openbare Financiën Harry Verbon sprak in de tijd van de EU-uitbreiding zijn verwachting uit dat minimaal vijfhonderdduizend Oost-Europeanen naar Nederland zouden komen als Duitsland en Oostenrijk hun grenzen gesloten zouden

Engeland, Zweden als Ierland sinds de uitbreiding laten echter zien dat de aanname van grootscheepse Oost-West-migratie overspannen was. Volgens een rapport van de Europese Commissie zijn tussen mei 2004 en september 2005 in het Verenigd Koninkrijk 293.000 Oost-Europese werknemers geregistreerd. In een vergelijkbare periode registreerde Ierland rond de 160.000 werknemers, terwijl Zweden in de periode van mei tot december 2004 35.000 werknemers toeliet. Opvallend is dat de landen mét migratierestricties eveneens soortgelijke aantallen werknemers uit de nieuwe lidstaten verwelkomden. In 2004 werden bijvoorbeeld bijna 500.000 werknemers uit de nieuwe lidstaten geregistreerd in Duitsland, 70.000 in Oostenrijk en 25.000 in Nederland. Dit duidt er op dat de arbeidsstromen

Werknemers uit nieuwe lidstaten nemen vaak arbeidsplaatsen in waarvoor moeilijk mensen uit de oude lidstaten te vinden zijn

houden (*Het Financieele Dagblad*, 21-11-2003). Volgens de tegenstanders van vrij werknemersverkeer zouden open grenzen kunnen leiden tot grootscheepse verdringing van werknemers uit de oude lidstaten en de lonen onder druk zetten.

Net voor de uitbreiding van de EU in mei 2004 besloten de meeste oude lidstaten daarom gebruik te maken van de mogelijkheid een overgangstermijn in te stellen op vrij verkeer van werknemers uit de nieuwe lidstaten. Alleen Ierland, het Verenigd Koninkrijk en Zweden deden dit niet en stonden vrije arbeidsmigratie uit de nieuwe lidstaten toe. De verwachting van massale migratie werd overigens niet ondersteund door de ervaring van eerdere EU-uitbreidingen met armere landen als Spanje en Portugal. Toen ontstond geen grootschalige arbeidsmigratie naar de rijkere lidstaten. Hier staat wel tegenover dat veel nieuwe lidstaten aanmerkelijk armer zijn dan Portugal en Spanje en in geografisch opzicht dicht bij de meer welvarende EU-landen liggen.

Vraag en aanbod

Natuurlijk hebben Oost-Europeanen de afgelopen twee jaar gebruik gemaakt van de mogelijkheid om te werken in de drie landen zonder migratiebeperkingen. De ervaringen van zowel

voornamelijk gedreven worden door vraag en aanbod. De werknemers uit de nieuwe lidstaten nemen namelijk vaak arbeidsplaatsen in waarvoor moeilijk mensen uit de oude lidstaten te vinden zijn.

De invloed van deze immigratie is overigens minder groot dan de bovengenoemde aantallen migranten op het eerste gezicht doen vermoeden. Het overgrote deel van de migranten komt namelijk voor tijdelijk werk, vaak voor een paar maanden. Mede hierdoor betreft het aantal ingevulde arbeidsjaren sinds 1 mei 2004 maar enkele tienden van procenten van het totale aantal arbeidsjaren van de verschillende oude lidstaten. Bovendien is de jaarlijkse verwachte instroom waarschijnlijk lager dan die van de afgelopen twee jaar, doordat de migratie in de periode net na de openstelling van de grenzen naar verwachting het grootst is en werknemers die al (zwart) in de oude lidstaten werkzaam waren zich na de uitbreiding registreerden. Ook is het aantal migranten dat zich vanuit de nieuwe lidstaten vestigt in de oude lidstaten (EU-15) klein vergeleken bij het aantal migranten van buiten de EU (zie tabel). Zo komt 2,8 procent van de in Nederland woonachtige potentiële beroepsbevolking van buiten de EU, tegen slechts 0,1 procent uit de nieuwe lidstaten.

De arbeidsstromen worden voornamelijk gedreven door vraag en aanbod

Het doemscenario dat een 'vloedgolf' van goedkope arbeidskracht onze arbeidsmarkt komt overspoelen en zorgt voor verdringing wordt dus niet ondersteund door de ervaringen sinds de uitbreiding. Landen als Finland, Spanje en Portugal zullen per 1 mei van dit jaar het voorbeeld van Ierland, het Verenigd Koninkrijk en Zweden volgen in het toestaan van vrij verkeer van werknemers. Die landen hoeven dus niet bang te zijn voor een 'vloedgolf'.

Agrarische sector

Als we naar de Nederlandse situatie kijken, kan worden opgemerkt dat de instroom van werknemers uit de nieuwe lidstaten bij open grenzen waarschijnlijk zal toenemen. Dit blijkt uit een recent onderzoek in opdracht van het ministerie van SZW. Bij openstelling van de Nederlandse grenzen zou het aantal werknemers uit de nieuwe lidstaten kunnen verdubbelen. Gevreesd wordt dat deze verdubbeling zal leiden tot verdringing aan de onderkant van de arbeidsmarkt. Dit is echter niet het geval

wanneer de migranten werk vervullen waarvoor in Nederland geen mensen te vinden zijn. De ervaring leert dat de werknemers uit de nieuwe lidstaten broodnodig zijn in bepaalde sectoren.

Een voorbeeld hiervan is de tuinbouw, waar het aanbod van (tijdelijke) arbeid sterk achterblijft bij de vraag, ondanks projecten om Nederlandse werklozen in te zetten. Zo hielp het project 'seizoensarbeid' van het CWI en LTO Nederland in 2004 minder dan 400 werklozen aan tijdelijk werk in de agrarische sector. In hetzelfde jaar kregen 16.500 werknemers uit de nieuwe lidstaten een werkvergunning in de tuinbouwsector. Mede door de wens van het kabinet om Nederlandse werklozen in te schakelen in de tuinbouw werden de migratierestricties voor dit werk vervolgens aangescherpt. Ook met een restrictiever migratiebeleid lukte het echter nauwelijks Nederlandse werklozen aan het werk te krijgen. In 2005 werden meer dan 23.000 vacatures voor seizoenswerk aangemeld, waarvan ongeveer 850 door Nederlandse werkzoekenden zijn vervuld en ruim 22.000 door werknemers uit de nieuwe lidstaten.

Positieve bijdrage

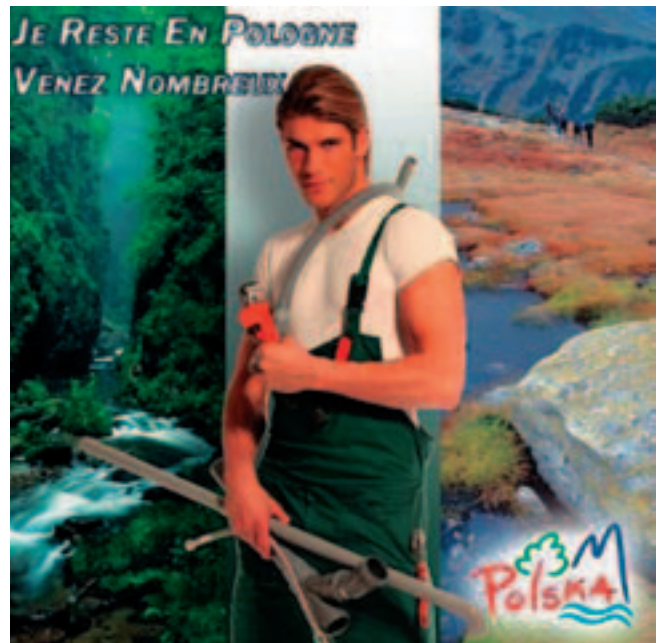
Behalve dat de verwachte 'vloedgolf' van migranten is uitgebleven, bestaan er nog meer redenen om de restricties niet te continueren. Ten eerste kent de arbeidsmigratie uit de nieuwe lidstaten verschillende voordelen. De migranten dragen bij aan de continuering van de bedrijfsvoering, wat weer kan zorgen voor lagere consumentenprijzen. Daarnaast leveren de migranten via de belastinginkomsten een positieve bijdrage aan de staatskas,



terwijl ze nauwelijks gebruik maken van de sociale zekerheid. Daarbij kan het opheffen van migratierestricties bijdragen aan het verminderen van verdringing op de arbeidsmarkt door illegalen, wanneer deze afkomstig zijn uit de nieuwe lidstaten.

Ten tweede kan worden opgemerkt dat continuering van de overgangstermijn verdere afbreuk doet aan het imago van de EU-15. De nieuwe lidstaten hebben op aandrang van de oude lidstaten vergaande hervormingen ingevoerd in aanloop naar hun toetreding tot de EU. Het besluit om kort voor de toetreding de grenzen niet opstellen voor werknemersverkeer heeft destijds veel kwaad bloed gezet bij de nieuwe lidstaten. Ten derde zal continuering van de overgangstermijn hooguit uitstel geven van het natuurlijk aanpassingsproces van internationale arbeidsverdeling. In 2011, de maximale termijn voor de overgangssituatie, zal de aantrekkingskracht van West-Europa niet wezenlijk anders liggen dan op dit moment, omdat werkloosheids- en welvaartsverschillen tussen nieuwe lidstaten en de EU-15 waarschijnlijk nog steeds aanzienlijk zullen zijn.

De ervaringen van de eerste twee jaar na de uitbreiding hebben geleerd dat de angst voor een massale komst van 'Poolse loodgieters' overdreven was. Continuering van de overgangstermijn kan werknemers in de oude lidstaten slechts een tijdelijke en onvolledige bescherming bieden tegen concurrentie op de arbeidsmarkt. Daarnaast doet continuering afbreuk aan de verhoudingen binnen de EU en brengt migratie verschillende voordelen met zich mee. ●



In Frankrijk werd de spreekwoordelijke 'Poolse loodgieter' zo bekend dat het Poolse toerismebureau hem in Franse reclamecampagnes liet optreden.

Op het moment van schrijven van dit artikel is nog onduidelijk of de Nederlandse regering per 1 mei 2006 de overgangstermijn, die vrij verkeer van werknemers uit Polen, Tsjechië, Hongarije, Slowakije, Slovenië en de Baltische Staten beperkt, zal verlengen.

Potentiële beroepsbevolking (15-64 jaar) naar nationaliteit 2005

	Nationaal	EU-15	EU-10	Buiten EU
België	91,3	5,8	0,2	2,8
Denemarken	96,4	1,1	*	2,4
Duitsland	89,5	2,8	0,7	7,0
Griekenland	94,0	0,3	0,4	5,3
Spanje	90,5	1,2	0,2	8,1
Frankrijk	94,4	1,9	0,1	3,6
Ierland	92,3	3,0	2,0	2,8
Luxemburg	57,9	37,6	0,3	4,2
Nederland	95,7	1,4	0,1	2,8
Oostenrijk	89,2	1,9	1,4	7,5
Portugal	97,0	0,4	*	2,6
Finland	98,3	0,4	0,3	1,0
Zweden	94,8	2,3	0,2	2,7
Verenigd Koninkrijk	93,8	1,7	0,4	4,1
EU-15	92,4	2,1	0,4	5,1

Bron: Eurostat, LFS, eerste kwartaal 2005, Ierland tweede kwartaal 2005.

Toelichting: * betekent data niet betrouwbaar door te kleine steekproef.

Voor Italië is geen opsplitsing beschikbaar. Hierdoor EU-15 exclusief Italië.



Serie: DNB in Europa (deel 6)

Vliegensvlug en stapvoets door Europa's geldverkeer

Geld pinnen in Europa is *peanuts*, al twintig jaar. Waar je ook bent, je steekt je pasje in de automaat en even later komen de 'flappen' eruit. Wat gebeurt er in die pakweg 15 seconden allemaal achter de schermen? Maar ook rijst de vraag: waarom gaat Europees betalen niet net zo gemakkelijk?

Frans van der Heijden

Stel, u arriveert in een afgelegen Grieks bergdorpje. U hebt wel trek in iets hartigs en gaat een aardige taveerne binnen. Maar als het op betalen aankomt, blijkt u door uw contanten heen. Creditcards accepteren ze niet, en uw bankpasje wordt zonder enige blijk van herkenning bekeken. Geen nood: om de hoek is een geldautomaat, weet een andere toerist. Opgelucht en blij verrast loopt u erheen, steekt uw pasje erin en weldra liggen de euro's op het schoteltje van de kelner.

U bent misschien een minuutje weg geweest. En slechts een kwart van die tijd hebt u aan het pinnen besteed. Toch heeft uw verzoek om geld in de tussentijd via allerlei omwegen heel Europa doorkruist, en vice versa. Niet iets om vaak bij stil te staan, want dat zou die vanzelfsprekende snelheid weer tenietdoen. Maar laten we dat vliegensvlugge 'datareisje' eens recon-



strueren. Wat gebeurt er tussen het moment dat uw pasje in de gleuf verdwijnt en het moment dat de eurobiljetten verschijnen? In ons voorbeeld gaan we ervan uit dat u een bankpas van de Rabobank bezit.

Retourtje NL in 15 tellen

Allereerst scant de geldautomaat de magneetstrip van uw pasje. Herkent hij het 'logo' en kan hij de informatie aflezen (land en bank van herkomst, pasnummer, et cetera)? Kortom, is ermee te communiceren? Zo ja, dan legt de automaat contact met het centrale computerstation in Griekenland waar alle geldautomaten in dat land op aangesloten zijn. De gegevens – inclusief de versleutelde pincode – worden doorgestuurd via een openstaande verbinding, dus wachten is er niet bij. Het Griekse station ziet direct: dit moet naar Nederland. Maar om voor de hand liggende redenen (kosten!) heeft het station geen rechtstreeks contact met de 7.000 banken in Europa.

Uw verzoek gaat dus door naar weer een ander *switchpoint*, op Europees niveau. In dit geval is dat de dienst Maestro in België, die de geldopnames voor de Rabobank en veel andere banken afhandelt. Ook dit verdeelstation herkent meteen land en bank van bestemming, maar zal – alweer – uw datapakketje niet direct naar de Rabobank doorsturen. Om die service te kunnen bieden zou Maestro rechtstreeks contact met duizenden banken moeten onderhouden – en dat is peperduur en inefficiënt. Dus gaan uw gegevens eerst door naar de Nederlandse centrale: Interpay in Utrecht. En *die switcht* ze ten slotte door naar de Rabobank.

Uw geldverzoek komt als één pakketje gegevens binnen bij de Rabobankcomputer: pasgegevens, rekeningnummer, pincode, opnamegegevens, nummer van de Griekse automaat. Herkent de computer alles, dan voert hij een aantal checks uit: is de pas nog geldig, of wellicht geblokkeerd? Is het saldo toereikend? Is diezelfde dag niet al de opnamelimiet bereikt? Is alles in orde bevonden, dan gaat het akkoord dezelfde route terug: van Rabobank naar Interpay naar Maestro naar 'centraal Griekenland', en vandaar bereikt het uiteindelijk uw geldautomaat in dat afgelegen bergdorpje. Er zijn 15 seconden verstreken. Die hebt u, toch nog een tikje ongeduldig, vingertrommelend doorgebracht, maar nu telt u tevreden uw biljetten.

Transactie afgebroken?

Terwijl u al weer neuriënd op weg bent naar de baas van de taverne, is het achter de schermen nog niet gedaan. Tussen u en de geldautomaat is het nu geregeld, net als tussen u en uw bank. Maar bij de Griekse eigenaar van de automaat staat nog een vordering open op de Rabobank. Immers, die Griekse bank heeft u zijn biljetten gegeven, maar u hebt ervoor *betaald* aan uw eigen bank. Het mooie is dat die onderlinge verrekening uw transactie niet vertraagt. Maestro heeft daarover goede afspraken met alle aangesloten banken en zorgt, buiten uw zicht, voor een eerlijke afhandeling van de vorderingen.

Kan het wel eens misgaan met dat Europese geld pinnen, juist vanwege al die schakels? Jawel, zegt Iddo de Jong, beleidsmedewerker Betalingsverkeer van DNB. 'Vooropgesteld: DNB en de andere centrale banken houden in eigen land toezicht



op de kwaliteit van het pinverkeer, en in het verlengde daarvan ook op dienstverleners als Maestro. Op Europees niveau let de Europese Centrale Bank in Frankfurt eveneens op zaken als veiligheid, efficiency en gebruiksgemak. Maar er kan natuurlijk altijd een schakeltje uitvallen in dat hele systeem.'

De Jong spreekt uit eigen ervaring. Ooit wilde hij in Italië geld opnemen, had pincode en bedrag al ingetoetst, maar daarna ging ergens iets mis: transactie afgebroken. 'Ik kreeg geen geld, maar thuis bleek het bedrag wel van mijn rekening afgeschreven. Later werd duidelijk dat mijn bank iets te snel had afgeboekt – op de terugweg was het akkoord kennelijk blijven steken bij een tussenstation, en dus kwam er later geen vordering. Enfin, ik werd snel genoeg weer gecrediteerd.'

Wegversperring

Zo soepel als het pinnen van geld in Europa verloopt, zo moeizaam gaat het vaak nog met betalen. Neem die Griekse taveerne waar u niet met uw bankpas terecht kon, of die supermarkt in Athene waar u wel even dacht te pinnen. En zo stuiten andere Europeanen in Nederland op hetzelfde probleem. Veel winkeliers denken: wat zou ik me al die moeite op de hals halen, nieuwe contracten en extra kosten, alleen maar om die paar buitenlandse klanten te kunnen bedienen?

Maar ook elders in het Europese betalingsverkeer zijn er vaak wegversperringen. Een simpele overboeking naar een hotel in België, bijvoorbeeld, kan nog aardig wat vertraging oplopen. De reden: elke EU-lidstaat hanteert z'n eigen systeem van overschrijven en incasseren. Op zich een vreemde zaak, stelt De Jong. 'We hebben allemaal dezelfde bankbiljetten, maar als het op giraal geldverkeer aankomt is de euro nog geen volledige valuta.' Verklaarbaar is het wel: banken denken weinig belang te hebben bij uniform betaalverkeer, omdat 98 procent van de transacties 'binnenlands' is.

En hier zit een denkfout, vindt De Jong. 'Je moet het anders zien: 99,5 procent van de betalingen gebeurt binnen Europa!'

Het is de rol van DNB en de andere centrale banken in het eurosysteem om commerciële banken te overtuigen van die gedachte. En vooral: om concreet met hen na te denken over de beste vorm voor een nieuw Europees betaalsysteem (SEPA), dat de stoeve koppeling tussen nationale systemen vervangt¹.

Nieuwe kansen

Op alle fronten wordt hard gewerkt aan SEPA. De Jong: 'Er is intensieve samenspraak op diverse niveaus. Elke centrale bank, dus ook DNB, organiseert geregeld bijeenkomsten met het bankwezen, winkeliers en consumentenorganisaties in eigen land. Tegelijkertijd zijn er tal van Europese overleggen tussen beleidsmakers van de banken. Steeds is de vraag: hoe moet het er straks uitzien voor de card-betalingen, de overschrijvingen, de incasso's? Wat zijn de problemen en hoe lossen we die op?'

Ook de Europese Commissie dringt aan op een snelle overeenkomst. En dat heeft alles met mededinging te maken, verklaart De Jong. 'Met al die lokale systemen is het voor een nieuw bedrijf ondoenlijk om in de markt te komen. Want dan moet je je eerst al die verschillende werkwijzen eigen maken. Trouwens, ook voor bestaande banken biedt één systeem meer kansen om Europees actief te worden en klanten te winnen.'

Op 1 januari 2008 moeten de resultaten er liggen. Waarschijnlijk kunt u dan in diezelfde Griekse taveerne direct ter plekke elektronisch afrekenen – en blijft u dus zelfs dat ommetje van een minuut bespaard... •

1. Zie ook het interview met Flip Klopper (DNB) over SEPA, op p. 8-11 in dit magazine.



Mariëlle Buitendijk en de tentoonstellingen bij DNB

Elk jaar organiseert de Kunstcommissie gemiddeld zestien tentoonstellingen, verspreid over twee locaties in het DNB-gebouw aan het Westeinde in Amsterdam. Die twee locaties zijn het bedrijfsrestaurant waar negen grote vitrines staan opgesteld, en de kunstruimte in de hal van het gebouw. Sinds 1991, het jaar waarin de kunstruimte werd opgericht, zijn er in totaal ruim 240 exposities geweest. Het doel van deze exposities is om de medewerkers kennis te laten nemen van de ontwikkelingen in de beeldende kunst.

De vitrines in het bedrijfsrestaurant lenen zich goed om sieraden, kleinplastiek of andere toegepaste kunst te tonen. Uit deze tentoonstellingen wordt zelden werk verworven voor de collectie, omdat het werk zich vaak niet leent om aan de medewerkers op de werkplek uit te lenen. In de kunstruimte is vaak tweedimensionaal werk te zien dat een directe relatie heeft met het aankoopbeleid van de Kunstcommissie. Voor die tentoonstellingen in de kunstruimte doet de kunstcommissie onderzoek naar getalenteerde en over het algemeen jonge kunstenaars, die bij DNB een podium vinden om hun werk aan een breder publiek te tonen. DNB stelt de ruimte beschikbaar, zorgt voor transport en verzekering en genereert publiciteit.

Het is niet altijd een gegeven dat de Kunstcommissie een werk uit de expositie aankoopt. Dit risico wordt echter graag door de kunstenaars genomen. Door het werk buiten het atelier te tonen in een ruimte die daarvoor speciaal is gemaakt, kan de kunstenaar laten zien wat hij of zij waard is. Vaak komen galeriehouders polshoogte nemen en de laatste jaren zijn er veel samenwerkingsverbanden tussen kunstenaars en galeriehouders ontstaan. DNB heeft ook aan de wieg gestaan van de carrière van een groot aantal kunstenaars. Matthew Monahan, die in 1998 bij DNB exposeerde, is nu een gevierd kunstenaar die onlangs in een galerie-expositie zeven werken verkocht aan verzamelaar



Olympia, 2006, acryl op doek, 25 x 35 cm.

Saatchi. Mechac Gaba die eveneens in onze vitrine's zijn aanklacht tegen het op veilingen doordraaien van groente en fruit verbeeldde, heeft afgelopen zomer een tentoonstelling in het prestigieuze Tate-Modern in Londen gehouden.

En zo ligt voor Mariëlle Buitendijk die in maart dit jaar haar schilderijen toonde, een bloeiende carrière in het verschiet. Want al bij de opening stonden galeriehouders elkaar te verdringen om tot samenwerking met haar te komen. Haar werk waarin sciencefictionachtige beelden in onze kunstmatige wereld inspiratiebron zijn, hebben door de leegte en de onscherpte van het beeld dat zwart-wit is, een grote aantrekkingskracht. Behalve dat de Kunstcommissie een werk uitzocht voor de collectie, kochten ook ABN Amro, KPN en verzamelaars werken aan. In de komende maanden kan Buitendijk in alle rust de galerie uitzoeken bij wie zij zich het prettigste voelt en kan de Kunstcommissie terugkijken op een succesvolle expositie. •

Alexander Strengers, voorzitter Kunstcommissie DNB

Hoe goed is uw verzekeraar eigenlijk zelf verzekerd?

Alles draait om risk management in de verzekeringssector

Het nemen van risico's vormt de kernactiviteit van verzekeraars. Maar als de risico's te groot worden dan verzekeren zij zichzelf via een herverzekeraar. Met schrikbeelden als griepandemieën, terroristische aanslagen of stormen op het netvlies, bekijken verzekeraars welk deel van de schadelast ze bij herverzekeraars willen neerleggen.

Lidwin van Velden en Harold Hendriks



Door risico's bij herverzekeraars onder te brengen heeft de verzekeraar meer financiële ruimte om andere risico's te accepteren

Er zijn drie partijen die de verzekeringssector scherp in de gaten houden: herverzekeraars, *rating agencies* en toezichthouders. Hun gemeenschappelijke aandachtspunt is hoe de verzekeraars hun risico's managen, de invalshoek is een iets andere. De herverzekeraar deelt in de risico's van verzekeraars. Jaarlijks worden contracten gesloten door verzekeraars en herverzekeraars waarin afspraken staan over deze participatie. De *rating agency* beoordeelt de kwaliteit van het risicobeheer en de risicotolerantie, belangrijke factoren voor het vaststellen van de 'score of rating' van een verzekeraar. Een rating laat zien hoe financieel sterk de verzekeraars zijn. Organisaties met een hoge score zijn minder risicovol en kunnen gemakkelijker krediet aantrekken. De toezichthouder gaat nog wat verder. Zij stelt ook eisen aan het *risk management* (solvabiliteitspositie), gericht op het veiligstellen van de belangen van de polishouders op de lange termijn.

Eind vorig jaar vond bij DNB een seminar plaats waar vanuit deze drie verschillende invalshoeken werd gediscussieerd over de ontwikkelingen in risk management in de verzekeringssector. Na de opening door directielid en toezichtsdirecteur Arnold Schilder gaven herverzekeraars Swiss Re (Hans Peter Würmli) en General Re (Michael Theilmeier), rating agency Moody's (Simon Harris) en DNB (Jos Heuvelman, divisiedirecteur Toezicht) hun visie. Er vond onder leiding van Jan Brockmeijer (DNB, divisiedirecteur Financiële stabiliteit) een levendige gedachtewisseling plaats met het publiek, bestaande uit verzekeraars en toezichthouders uit binnen- en buitenland. We laten de belangrijkste uitkomsten de revue passeren.

Transparantie

Herverzekeren betekent dat een deel van de verzekeringstechnische risico's, dus de te verwachten schadeclaims van polishouders, door een verzekeraar worden overgedragen aan een herverzekeraar. Door risico's bij herverzekeraars onder te brengen worden de financiële resultaten van de verzekeraar minder volatiel en heeft de verzekeraar meer financiële ruimte om andere risico's te accepteren. Andere redenen om herverzekering als instrument toe te passen zijn het spreiden van verzekeringstechnische risico's qua

aard en regio, uitbreiding van de verzekeringsdekking, afdekking van liquiditeitsrisico bij catastrofes en verlagen van de kapitaal-kosten. Herverzekeraars dragen dan ook als financieel intermediair én institutioneel belegger bij aan de stabiliteit van de directe verzekeringsmarkt en het financiële stelsel als geheel. Het belang van de herverzekeringssector blijkt ondermeer uit de verwachting dat de herverzekeraars als gevolg van de orkanen Katrina, Rita en Wilma ongeveer 35% van de 70 miljard euro aan verzekerde schade voor hun rekening nemen.

Voordat herverzekeraars risico's overnemen van verzekeraars willen zij een goed beeld hebben van het risicoprofiel van de organisatie. Daarbij speelt transparantie een belangrijke rol. Herverzekeraars voeren daarvoor regelmatig gesprekken met verzekeraars, omgekeerd dragen de verzekeraars jaarlijks een aanzienlijke hoeveelheid portefeuille-informatie over. De laatste jaren kijken grote herverzekeraars als Swiss Re en General Re ook steeds meer naar de kwaliteit van het *risk management* bij de verzekeraar en het risicomodel dat de (locale) toezichthouder hanteert voor het toezicht op de organisatie. Volgens Hans Peter Würmli van Swiss Re zorgt transparant *risk management* voor een realistisch kapitaalbeheer en daardoor voor meer financiële stabiliteit bij de verzekeraars.

Concurrentiepositie

Moody's zal bij de beoordeling van de kwaliteit van het risk management van verzekeraars zich meer richten op een beoordeling van het *risk management framework* en van de technieken in plaats van op individuele risico's als bijvoorbeeld het lang-levenrisico (het risico dat verzekerden steeds ouder worden door onder andere de medische vooruitgang). Hierbij gaat, net zoals bij de in ontwikkeling zijnde toezichtkaders (Solvency II), de aandacht uit naar intern ontwikkelde *economic capital*-modellen. Dit zijn modellen die toekomstgericht en integraal (voor alle risicofactoren waaraan de instelling bloot staat) het benodigde risicokapitaal, oftewel de minimale vermogensbuffer voor alle onverwachte verliezen over een bepaalde tijdsperiode, bepalen. Met goed *risk management* kunnen verzekeraars de basis leggen voor een goede

concurrentiepositie en goede resultaten. Een organisatie die de risico's onderkent kan immers passende maatregelen nemen en de juiste prijzen voor haar producten vaststellen.

Samenhang van risico's

Grote (her)verzekeraars als Swiss Re hanteren al een geïntegreerde risicobenadering. Hierbij is het in kaart brengen van de samenhang tussen deze factoren, diversificatie, een nog grotere uitdaging dan het onderscheiden van alle relevante individuele risicofactoren. Wanneer rekening wordt gehouden met deze samenhang valt het risico lager uit dan alle afzonderlijke risico's bij elkaar opgeteld. Gevolg is dat verzekeraars minder kapitaal hoeven aan te houden tegenover de risico's die zij verzekeren. DNB'er Jos Heuvelman gaf echter aan dat er grenzen zijn aan diversificatie. Epidemieën kunnen zich bijvoorbeeld wereldwijd voordoen, waardoor regionale spreiding van risico's geen voordelen biedt. Ook de toename in levensduur is een wereldwijd fenomeen. Verder wordt spreiding in de herverzekeringmarkt steeds moeilijker vanwege het beperkte aantal grote spelers. Tenslotte moet diversificatie ook nog te managen zijn en ook aan managementcapaciteiten zitten grenzen.

Goed toezicht

Hans Peter Würmli benadrukt het belang van goed toezicht voor de verzekeringsmarkt. Het creëert het noodzakelijke vertrouwen voor het delen van risico's. Goed toezicht betekent heldere en begrijpelijke spelregels, waarbinnen spelers hun eigen rationele afwegingen kunnen maken en kunnen innoveren. Toezicht moet de markt scherp in de gaten houden en bestraffen voor verkeerd gedrag en misbruik. Michael Theilmaier was het hiermee eens, maar gaf daarbij wel aan dat de toezicht, accounting- en publieke rapportage-eisen consistent moeten zijn. Verder was het volgens hem bij het toezicht belangrijk onderscheid te maken tussen volwassen markten en zich ontwikkelende markten enerzijds, en tussen grote en kleine spelers anderzijds.

DNB bekijkt bij beoordeling van de herverzekeringactiviteiten van een verzekeraar ondermeer of bij de instelling een herverzekeringbeleid aanwezig is, de organisatie over de noodzakelijke deskundigheid beschikt, de herverzekerings- en polisvoorwaar-

Epidemieën kunnen zich wereldwijd voordoen, waardoor regionale spreiding van risico's geen voordelen biedt

den op elkaar zijn afgestemd, het kredietrisico ten opzichte van de herverzekeraars voldoende gemonitord wordt en mogelijke (nieuwe) cumulatieve- en catastroferisico's worden onderkend en beheerst. Bij de beheersing van de cumulatieve- en catastroferisico's zoals een pandemie, storm of een allesverwoestende brand wordt bijvoorbeeld gekeken of de verzekeraar stresstesten uitvoert. Een stresstest laat de gevolgen zien van een dergelijke gebeurtenis voor de solvabiliteitspositie van de verzekeraar waarbij de invloed van het herverzekeringprogramma is meegenomen. Rekening houdend met de huidige terrorismedreiging, voorspelde klimaatveranderingen en toename van de concentratie van verzekerings-technische risico's in Nederland is de stresstest een wezenlijk onderdeel van het risk management bij een verzekeraar.

Fusies en overnames

De verzekerings- en herverzekeringsector beschouwen de toenemende fusies en overnames, ofwel consolidaties, als een serieus risico. Verzekeraars zien door de consolidaties in de herverzekeringsector het aantal mondiaal opererende herverzekeraars afnemen. Dit leidt tot een verminderde risicospreiding van het kredietrisico bij de verzekeraars. Herverzekeraars verwachten op hun beurt dat het grote aantal fusies en overnames bij de verzekeraars zal leiden tot een veranderende herverzekeringbehoefte, aangezien er steeds meer mogelijkheden voor diversificatie binnen het verzekeringsconcern zelf zullen bestaan. De bijdrages vanuit de herverzekeringmarkt zullen zich daarbij waarschijnlijk beperken tot de grote individuele schadegevallen en catastrofes waardoor het risicoprofiel van de herverzekeraars kan toenemen.

Besmettingsgevaar

Vanwege het toenemende aantal fusies en overnames in de financiële sector is het voor Moody's relevant het besmettingsgevaar binnen een groep te analyseren. Het gevaar bestaat dat als één deel van de organisatie in de problemen raakt, de rest van het concern wordt meegetrokken. Voor het *raten* van een groep wordt allereerst bekeken wat de zelfstandige rating is van de dochter. Vervolgens wordt ingeschat in welke mate de dochter steun mag verwachten van de moeder. Hierbij moet ook worden geanalyseerd wat de kans is dat moeder en dochter tegelijkertijd moeilijkheden krijgen: in hoeverre hangen de activiteiten samen, zijn er herverzekeringsovereenkomsten of winst/verlies overhevelingsregelingen tussen de groepsleden, wordt de *back office* gedeeld, zijn er groepsrichtlijnen voor beleggingsbeleid, is er sprake van dezelfde naamgeving?

We kunnen er niet omheen, *risk management* is waar het om draait in verzekeringsland. Zowel de toezichthouder, de ratingbureau's als de herverzekeraars houden deze factor scherp in de gaten. ●

'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 hoofgebouw van de Nederlandsche Bank.

Belangstelling?

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

De rondleidingen zijn gratis en beginnen om 09.30 uur, 12.30 uur en 15.00 uur.

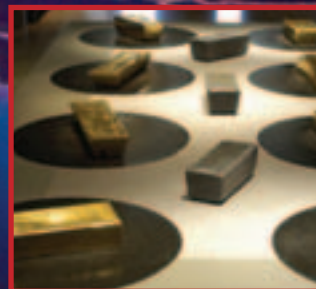
Op verzoek kunnen lengte en inhoud van een rondleiding worden aangepast.

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

020 - 524 3339 of 020 - 524 3493.

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

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



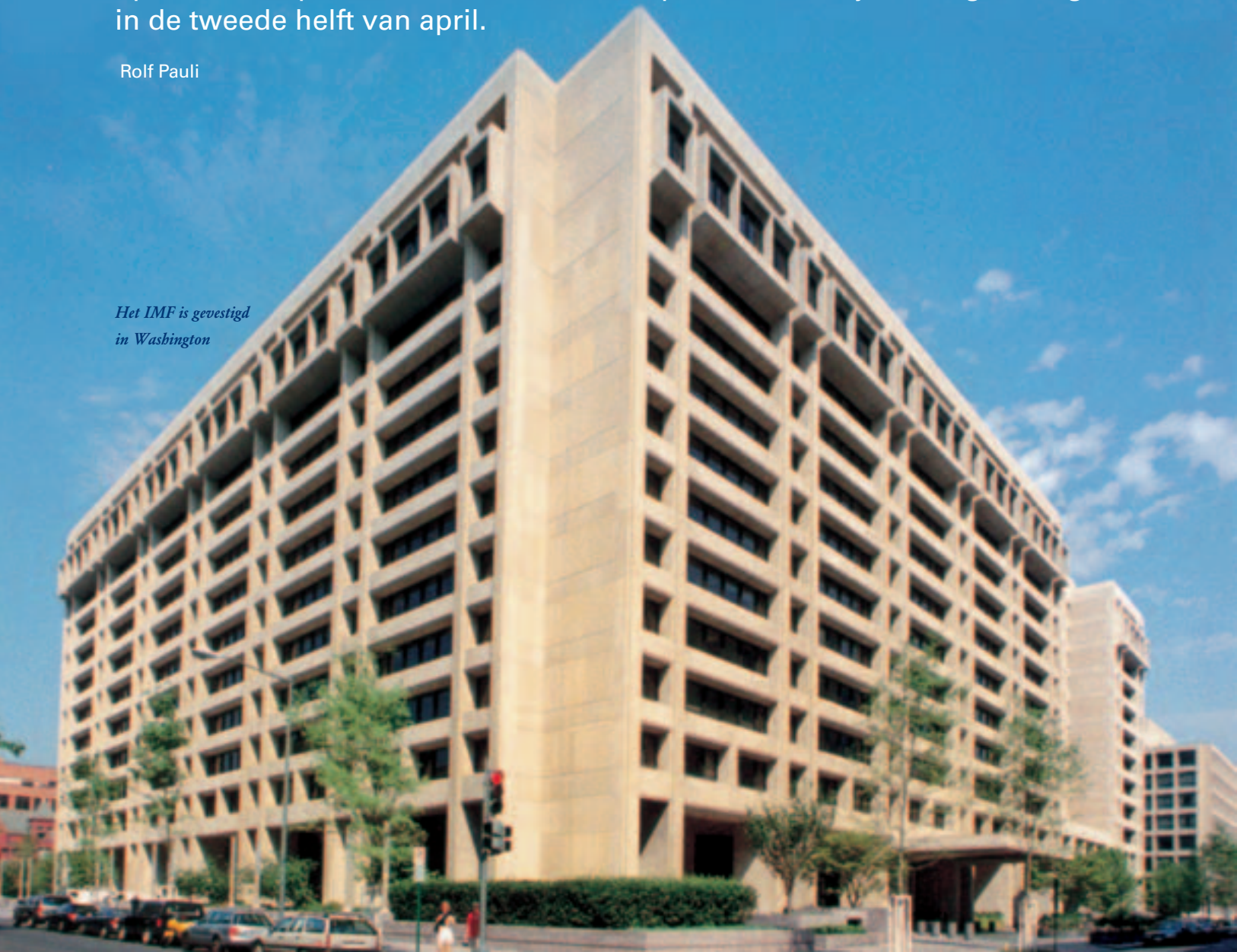
Koers van het IMF toe aan update

Blijven inspelen op ontwikkelingen in de wereldeconomie

De zestigste verjaardag van het Internationale Monetaire Fonds (IMF) in 2004 was aanleiding tot herbezinning over de rol die het IMF zou moeten spelen. Kernvraag daarbij was hoe het Fonds de internationale monetaire en financiële stabiliteit het beste kan bevorderen in een veranderende, complexe omgeving. Ook de samenwerking met 'nieuwe', Aziatische wereldspelers vraagt aandacht. De koers van het IMF is op dit moment opnieuw volop in discussie, in de aanloop naar de voorjaarsvergadering in de tweede helft van april.

Rolf Pauli

*Het IMF is gevestigd
in Washington*



Het IMF heeft van oudsher tot doel de internationale monetaire samenwerking te bevorderen, evenwichtige groei van de internationale handel mogelijk te maken, stabiele wisselkoersverhoudingen te stimuleren en de duur en de omvang van betalingsbalansonevenwichtigheden te beperken. Hoewel deze doelen altijd actueel zijn gebleven, heeft het Fonds zich in de loop der jaren moeten aanpassen aan veranderende omstandigheden om er effectieve invulling aan te kunnen blijven geven.

Ook nu voert de internationale gemeenschap weer een stevige discussie over de strategische koers van het Internationale Monetaire Fonds (IMF), die naar verwachting zijn hoogtepunt bereikt tijdens de voorjaarsvergadering van het IMF in de tweede helft van april. Daar zullen besluiten tot concrete beleidsaanpassingen worden genomen.

Als open economie met een grote, internationaal opererende financiële sector heeft Nederland een groot belang bij de stabiliteit van het internationale monetaire en financiële systeem. Het IMF heeft een centrale rol in het streven naar deze stabiliteit. Nederland participeert dan ook intensief in het IMF, waar het een sterke positie heeft in de vorm van een zetel in de vierentwintigkoppige Raad van Bewindvoerders. Nederland vertegenwoordigt in deze raad een kiesgroep van twaalf landen. Naast Nederland bestaat de kiesgroep uit Armenië, Bosnië, Bulgarije, Cyprus, Georgië, Israël, Kroatië, Macedonië, Moldavië, Oekraïne en Roemenië. De Nederlandsche Bank (DNB) is nauw betrokken bij de Nederlandse positiebepaling ten aanzien van IMF-zaken. Zo draagt DNB er – in samenwerking met het ministerie van Financiën – zorg voor dat de Nederlandse bewindvoerder bij het IMF wordt voorzien van een Nederlandse visie op de vraagstukken die de raad behandelt, zoals de vraag hoe een hulppakket in een financiële crisis eruit moet zien. Verder vertegenwoordigt de president van DNB Nederland in de Raad van Gouverneurs van het IMF.

Door de jaren heen

Het IMF is in 1944 in het Amerikaanse Bretton Woods opgericht als hoeder van het systeem van vaste, maar aanpasbare wisselkoersen dat na de Tweede Wereldoorlog bijna een kwart eeuw het karakter van het internationale monetaire stelsel heeft bepaald. Het IMF vormde hét forum voor internationale monetaire samenwerking en had een centrale rol in het voorkomen en bestrijden van betalingsbalansonevenwichtigheden die de vaste wisselkoersen in gevaar konden brengen. Hiertoe konden landen in noodgevallen gebruik maken van kredietfaciliteiten van het

IMF op voorwaarde dat zij een pakket van beleidsstappen doorvoerden. Wanneer de vaste wisselkoers van een land onder druk stond als gevolg van ‘fundamentele onevenwichtigheden’, kon als uiterst middel in IMF-verband gesproken worden over aanpassing van de spilkoers.

De dollar vormde de spil van dit wisselkoersstelsel. Alle deelnemende landen koppelden hun munt aan de dollar en de Verenigde Staten verzekerden op hun beurt een vaste goudprijs van 35 dollar per *troy ounce*. Deze constellatie werd begin jaren zeventig echter instabiel, vooral omdat langdurige tekorten op de Amerikaanse betalingsbalans en een steeds expansiever



IMF-president Roderico de Rato op bezoek bij het Bwati Vocational Rehabilitation Center in Nigeria. (Foto: IMF)

Amerikaans macro-economisch beleid aanleiding vormden tot speculatie tegen de dollar en dollarverkopen door enkele centrale banken. Medio 1971 schorpten de VS de inwisselbaarheid van dollars voor goud op en enkele jaren later viel het stelsel definitief uiteen.

De overgang op een systeem waarin wisselkoersen in beginsel zweefden had aanzienlijke gevolgen voor de rol van het IMF. De focus van het Fonds op betalingsbalansonevenwichtigheden sprak niet langer vanzelf en het Fonds ontwikkelde zich in de daaropvolgende decennia tot een instelling met een bredere oriëntatie op internationale macro-economische en financiële stabiliteit. Veranderingen in de omgeving, zoals de vergaande liberalisering van het grensoverschrijdende kapitaalverkeer, speelden hierbij een belangrijke rol. Het vrije kapitaalverkeer bood ontwikkelde economieën vrijwel onbegrensde toegang tot kapitaalmarkten, zodat zij het IMF niet meer nodig hadden voor de financiering van lopende-rekeningtekorten.



Werkbezoek IMF in Oure Cassoni Camp, grens Chad-Sudan. (Foto: IMF)

Ook opkomende economieën profiteerden: de besparingen uit ontwikkelde economieën konden voortaan hun weg vinden naar de vele investeringsmogelijkheden in deze landen. De grote kapitaalinstroom maakte hen echter ook kwetsbaar voor kapitaalvlucht en financiële crises, zoals de Mexicaanse peso-crisis in 1994/'95 en de Azië-crisis in 1997/'98. In dergelijke crises treedt het IMF doorgaans op als verstrekker van conditionele noodkredieten. Zulke crises hebben het IMF ook aangezet tot het ontwikkelen van instrumenten om de kwetsbaarheden van landen te identificeren en zo te trachten crises te voorkomen. Deze instrumenten krijgen hun toepassing binnen de steeds belangrijkere toezichtstaak van het IMF, die veelal wordt aangeduid als *surveillance* en onder andere jaarlijkse beoordelingen van het macro-economische beleid van de individuele lidstaten behelst.

Uitdagingen

In juli 2004 vierde het IMF zijn zestigste verjaardag. Dit bood een natuurlijke aanleiding tot reflectie op de rol die het IMF zou moeten spelen. Een kernvraag hierbij is hoe het Fonds het beste de monetaire samenwerking tussen landen kan versterken en

de internationale monetaire en financiële stabiliteit kan bevorderen. Op zeker drie punten bestaat nog ruimte voor verbetering.

Allereerst wordt het mondiale economische beeld in de afgelopen jaren gedomineerd door de zorgwekkende opbouw van financiële onevenwichtigheden. De kern hiervan is de snelle opbouw van Amerikaanse verplichtingen aan de rest van de wereld, die ontstaat doordat de Verenigde Staten veel meer importeren dan dat zij exporteren. Het ruime macro-economische beleid van de Verenigde Staten en het wisselkoersbeleid van diverse Aziatische landen dragen bij aan de instandhouding van deze opbouw. Aziatische centrale banken kopen met hun eigen munt op grote schaal dollaractiva om een appreciatie van de eigen munt tegen te gaan en daarmee de uitvoer naar de VS te stimuleren. De grote vraag naar Amerikaanse activa – veelal staatsobligaties – helpt om de Amerikaanse kapitaalmarktrente laag te houden, waardoor de begrotingstekorten van de Amerikaanse regering financieerbaar blijven en sparen relatief onaantrekkelijk is.

Op korte termijn geeft deze constellatie de VS toegang tot Aziatische producten die door het Aziatische wisselkoersbeleid kunstmatig goedkoop zijn, terwijl Aziatische landen een sterke werkgelegenheids groei kunnen realiseren. Deze mondiale onevenwichtigheden vormen evenwel een risico voor de internationale financiële stabiliteit, omdat niet uit te sluiten is dat zij resulteren in een abrupte stijging van de Amerikaanse kapitaalmarktrente en een val van de dollarkoers, met versturende effecten op de mondiale financiële markten en de reële economie in de VS en daarbuiten.

De aanpak van mondiale onevenwichtigheden vereist sterkere internationale monetaire samenwerking. Landen zullen elkaar duidelijk moeten wijzen op de negatieve grensoverschrijdende effecten van hun beleid en op de noodzaak tot het nemen van maatregelen. Het IMF is hiervoor de aangewezen instelling. Het spreekt echter niet vanzelf dat de grote landen bereid zullen zijn om besluiten over internationale monetaire aangelegenheden te nemen in IMF-verband. Het IMF zal deze kwesties daarom nog actiever dan nu het geval is

Het IMF heeft in zijn bestaan een indrukwekkende transformatie doorgemaakt, waarbij *surveillance* geleidelijk steeds belangrijker is geworden

Een uitdaging waarmee het IMF wordt geconfronteerd, is de sterke opkomst van 'nieuwe' economische wereldspelers

aan de orde moeten stellen, op basis van scherpe analyses die een duidelijke visie geven op welke beleidsaanpassingen door welke spelers nodig zijn.

Een tweede uitdaging waarmee het IMF wordt geconfronteerd, is de sterke opkomst van 'nieuwe' economische wereldspelers. Aziatische economieën, zoals China en Zuid-Korea, groeien al geruime tijd sterk en spelen een steeds belangrijker rol in de internationale markten. Het is belangrijk dat deze landen aangesloten zijn op de internationale monetaire samenwerking. Het IMF is hiervoor de bij uitstek geschikte omgeving, aangezien het universele lidmaatschap van het Fonds maakt dat alle belanghebbende partijen vertegenwoordigd zijn. Om de snel groeiende opkomende economieën bij het Fonds te blijven betrekken, moet ervoor gewaakt worden dat hun stemgewicht in het Fonds niet te zeer achterblijft bij hun rol in het internationale financiële systeem. Waar substantiële verschillen optreden, kan het stemgewicht van deze landen dan ook worden versterkt.

Een derde uitdaging voor het Fonds vormt de voortdurende groei van het financiële systeem en de toenemende complexiteit en internationale verwevenheid ervan. Deze ontwikkeling vergroot het risico dat verstoringen in de financiële sector ook substantiële en grensoverschrijdende effecten hebben op de reële economie. Daarom heeft het van oudsher op macro-economische analyses gerichte Fonds steeds meer aandacht voor de financiële sector. Zo is in de tweede helft van de jaren negentig met de invoering van het *Financial Sector Assessment Program* een belangrijke stap gezet. Binnen dit programma kunnen landen hun financiële sector laten doorlichten door het IMF en krijgen zij aanbevelingen om het functioneren en de schokbestendigheid van deze sector te verbeteren. Deelname aan dit programma is echter vrijwillig en biedt een momentopname.

Het IMF dient de financiële-sectoranalyse dan ook verder te versterken en te integreren in reguliere *surveillance*-activiteiten, zodat ook een regelmatige analyse en beoordeling ontstaat van de stabiliteit van de financiële sector in individuele landen. Daartoe zal het Fonds additionele financiële-sector-expertise moeten opbouwen en zal het ook moeten zorgen dat deze expertise binnen de organisatie

goed toegankelijk is. In dit verband is het positief dat de leiding van het IMF recentelijk tot organisatorische aanpassingen heeft besloten om dit te bewerkstelligen. Overigens bekeek het IMF in 2004 de stressbestendigheid van het Nederlandse financiële stelsel: 'fundamenteel gezond' luidde de bevinding na een grondige toets.

Het IMF heeft in zijn bestaan een indrukwekkende transformatie doorgemaakt, waarbij *surveillance* geleidelijk een steeds belangrijkere rol is gaan vervullen. Het Fonds zal het vermogen om de bakens te verzetten ook in de toekomst moeten behouden om te kunnen blijven inspelen op ontwikkelingen in de wereldeconomie. Verschuivingen in het werk van het Fonds moet echter niet leiden tot verlies van focus en scherpzinnigheid. Zo zal het Fonds selectiviteit moeten betrachten bij de onderwerpkeuze voor *surveillance*, zodat het niet buiten zijn expertisegebied van macro-economische en financiële stabiliteit treedt.

De opbouw van mondiale financiële onevenwichtigheden, de opkomst van nieuwe economische wereldspelers en de voortdurende ontwikkeling van het financiële systeem geven op dit moment aanleiding om de koers van het Fonds bij te sturen. Veel landen onderkennen het belang van deze uitdagingen. De voorjaarsvergadering van het IMF eind april is de plaats om deze overeenstemming om te zetten in vruchtbare beleidsaanpassingen. ●



IMF-president Roderico de Rato ontmoet vrouwen in Naimey, Niger. (Foto: IMF)

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

Samenvatting Research Seminar van 16 februari 2006: *'Trusting the Stock Market'* van Luigi Guiso (University of Sassari, University of Chicago and Centre for Economic Policy Reserach). Co-auteurs: P. Sapienza en L. Zingales

Zonder vertrouwen gaan mensen hun geld niet in risicovolle vermogenstitels beleggen. Dat is de belangrijkste les van de door Luigi Guiso bij DNB gepresenteerde onderzoeksresultaten. Afgezet tegen theoretische voorspellingen op basis van verwachte rendementen en de noodzaak tot risicospreiding, beleggen te weinig mensen in aandelen. Mogelijk heeft dit eerder te maken met de subjectieve eigenschappen van potentiële beleggers dan met de objectieve kenmerken van aandelen. Het aanhouden van aandelen vereist immers bereidheid tot het nemen van risico's. Aandelenbezitters moeten daarom voldoende vertrouwen hebben zowel in financiële instellingen (beurs, bankwezen, toezichthouders) als meer in het algemeen in mensen. Volgens de auteurs ligt aan de 'puzzel' van de beperkte deelname aan de aandelenmarkten een gebrek aan vertrouwen ten grondslag. Dit geldt vooral voor rijke huishoudens, die hun vermogen in theorie meer in risicovolle activa zouden moeten beleggen, omdat zij relatief minder worden gehinderd door budgettaire beperkingen en risicomijdend gedrag.

Belangrijk bij de analyse van Guiso is hoe je vertrouwen kunt meten. De vraag is of je daarbij wel kunt volstaan met mensen te vragen in hoeverre zij anderen vertrouwen? Door deze methode toe te passen, die de auteurs ontlenen aan de vragenlijsten van de *World Values Survey*, lijkt vertrouwen inderdaad de belangrijkste drijfveer voor verschillen in deelname aan aandelenmarkten, zowel tussen particulieren als tussen landen. Het feit dat meer theoretisch gefundeerde variabelen, zoals risicomijdend gedrag, in de door de auteurs gepresenteerde uitkomsten een beperkte rol spelen, rechtvaardigt een verdere analyse van deze maatstaf van vertrouwen en mogelijke meetfouten in de gebruikte variabelen. •

Federica Teppa



PROGRAMMA 2006

20 april

Monetary Policy in a small open Economy with a Preference for Robustness, Kai Leitemo (Oslo Business School).

1 juni

Factor Forecasting with Monthly and Quarterly Data using the EM Algorithm, Christian Schumacher (Bundesbank).

22 juni

Laurence Copeland (Cardiff Business School), *titel nog niet bekend*.

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

6 april

Bank Ownership, Bank Competition and Credit Access – Firm Level Evidence from Transition Countries, Maria Rueada Maurer (Swiss National Bank), co-auteur: Martin Brown.

Het actuele programma van 2006 is ook te vinden op onze website: www.dnb.nl. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jacqueline van Breugel, tel. 020-524 3665, e-mail: j.f.van.breugel@dnb.nl.

De volgende uitgaven van de Nederlandsche Bank zijn verkrijgbaar:

- Waar het om draait (publieksbrochure)
- Van kauri tot euro, een korte geschiedenis van het geld, de gulden en de Nederlandsche Bank
- Praktische lesopdrachten:
 - 'Waar voor je geld', 'Ook geld kost geld' en 'Katern Argentinië' (allen 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
- Overzicht Financiële Stabiliteit

DNB publiceert ook over haar wetenschappelijk onderzoek:

- Working Papers
- Occasional Studies

Alle uitgaven zijn online beschikbaar.

U vindt ze op www.dnb.nl.

De uitgaven kunt u ook bestellen via deze website,

per mail (info@dnb.nl) of via een brief, die u kunt richten aan:

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



DNB op het Internet: www.dnb.nl

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

Publieksservice

Algemeen nummer DNB

020 – 524 9111

Voorlichting

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

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

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

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

Let op! Guldenmunten inwisselen kan nog tot eind 2006

Vindt u in een oude spaarpot, onder het vloerkleed of in de zakken van uw winterjas nog **guldenmunten**? Dan heeft u **tot het einde van dit jaar** de tijd om ze bij de Nederlandsche Bank in te wisselen. Voor het inwisselen van **oude bankbiljetten** kunt u nog **tot 1 januari 2002** bij ons terecht.

De munten kunnen ingewisseld worden bij één van onze vier agentschappen in Amsterdam, Wassenaar, Hoogeveen en Eindhoven. De adressen vindt u op onze website en in de brochure Help! Ik vind nog guldens!.

Brochure Help! Ik vind nog guldens!

Hierin vindt u antwoorden op diverse vragen over het inwisselen van guldens en wat te doen met oude valuta uit de eurolanden.

De brochure is gratis te bestellen via e-mail en via de Informatiedesk. Ook is hij te downloaden van onze website.

Meer informatie

Informatiedesk: 0900 – 5200 520 (€ 0,35 per gesprek),
bereikbaar op werkdagen tussen 9.00 en 17.00 uur.

Website: www.dnb.nl.

E-mail: info@dnb.nl