

DNB Magazine

Een uitgave van de Nederlandsche Bank
Nummer 3, juni 2007

Dossier: zon- en schaduwzijden van de klimaatverandering

Islamitische financiële dienstverlening is booming

Zomerzon doet consumentenvertrouwen goed



Inhoud

Zomerzon doet consumentenvertrouwen goed

8 Als de zon schijnt, kijken mensen positiever naar de economie. Ook een goede prestatie van het Nederlands elftal op een WK heeft een positief effect op ons vertrouwen in de economie.

Dossier: zon- en schaduwzijden van de klimaatverandering

18 Een warmer en natter Nederland. Gouden tijden breken aan voor onze waterexperts, ijsjesverkopers en waterwoningbouwers. Zware tijden liggen in het verschiet voor schaatsfabrikanten en...



Islamitische financiële dienstverlening is booming

28 Geen rente innen, maar doneren aan MaroquiStars. Voor islamitische vormen van sparen, lenen en hypotheek is een aanzienlijke, groeiende markt.

Vragen over de euro, pensioenen, banken en verzekeraars?

0800-020 1068 (gratis)

Bel of mail de informatiedesk

info@dnb.nl

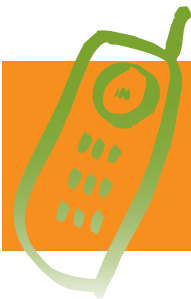
Neem ook eens een kijkje op de website van DNB: www.dnb.nl

Verder:

Artikelen:



Pagina 4:
Nederlandse hypotheekmarkt:
grote schulden, geen crisis



Pagina 13:
Geld overboeken per mobiel



Pagina 14:
Kansen voor kansarmen
en kansrijken



Pagina 30:
Op reis met stapels
bankbiljetten

Rubrieken:

- 7 Va Banque: Een snuffje magie graag!
- 12 Banktueel
- 31 De wereld in cijfers
- 32 Kunstpodium: Beat Streuli
- 34 Seminars

Geld genoeg...

Er is aan veel zaken gebrek in de wereld. Maar hoe vreemd het misschien ook klinkt, één zaak is er wel in overvloed, namelijk geld. Al dat geld, door oud DNB-commissaris Peter Elverding recent in een lezing aangeduid als aanwezig in 'onbeschrijfelijke hoeveelheden', moet zijn weg vinden. Niet zelden is de bestemming het Grote Genieten. Een aantal banken heeft inmiddels een zogenoemde hedonisme-index geïntroduceerd. Daarin zijn bedrijven samengebracht die profiteren van de groeiende groep superrijken op deze wereld. Binnenkort kan Bill Gates zijn imposante jacht afmeren in Phuket. De rijkste man ter wereld had aangegeven dit Thaise paradijs vaker te willen aandoen 'als er maar een plekje was voor zijn boot'. Een goede zakenvriend wilde voor een slordige 200 miljoen dollar een passende aanmeerplek creëren. De veelzeggende bijlage *How to spend it* bij de Financial Times bracht onlangs een special uit over onroerend goed. De oplettende lezer weet nu dat een filmzaal in, een zwembad van Olympische afmetingen achter of een helikopterdek op je huis te gewoontjes is om de burens in te wrijven dat ze niet meespelen in jouw financiële divisie. Daarvoor heb je op het eigen terrein minimaal de faciliteiten nodig voor een polo-tournoi of een 18 holes golf course. Is er nog meer geld op zoek naar een bestemming? Zeker weten. Want China is op zoek naar meer rendement. Geld genoeg: de Chinese spaarpot is gevuld met een indrukwekkende 1.000 miljard euro. Aan de overvloed komt voorlopig geen einde.

De redactie

Nederlandse hypotheekmarkt: grote schulden, geen crisis

Toenemende wanbetalingen, gedwongen woningverkoppen en faillissementen van hypotheekaanbieders in de VS. De kans op zo'n crisis lijkt klein op de Nederlandse hypotheekmarkt.

Ilse Kuiper





De crisis op de Amerikaanse hypotheekmarkt was voor DNB-economen Ruud Vermeulen en Ingmar van Herpt aanleiding om op onderzoek te gaan. Zij keken naar de oorzaken van deze crisis en peilden de risico's op de Nederlandse hypotheekmarkt.

Gevaarlijke hypotheek

De ellende begon in de VS begin dit jaar met de sterke toename van wanbetalingen van minder kredietwaardige huishoudens die een soort BKR-notering hebben of huishoudens die niet aan alle standaardvoorwaarden voor een hypotheek voldoen. Dit zogenoemde 'subprime' segment is verzesvoudigd binnen tien jaar en omvat inmiddels bijna één op de acht uitstaande hypotheek. Ook het segment daarboven, huishoudens met een wat beter kredietprofiel, is fors gegroeid. In totaal namen beide segmenten in 2006 bijna 20% van alle nieuwe hypotheek voor hun rekening. Van alle uitstaande hypotheek in de VS valt één op de vijf in deze twee onderste segmenten. Dat deze markt zo'n enorme vlucht kon nemen, is volgens de onderzoekers grotendeels te danken aan het gemak waarmee hypotheekverstrekkers risicovolle hypotheek aan beleggers konden doorverkopen op de secundaire hypotheekmarkt, de zogenoemde Credit Risk Transfer (CRT) markten. Agressieve verkoopmethoden van deze riskante hypotheek leverden bovendien weinig problemen op omdat veel hypotheekaanbieders buiten het toezicht op het bankwezen vallen.

Risicant zijn de hypotheek om meerdere redenen. Ten eerste volgt het gevaar direct uit de matige kredietwaardigheid van de hypotheekgever. Ten tweede kennen veel hypotheek op de subprime-markt een 2/28 structuur. Na een korte rentevasteperiode van twee jaar komt de payment shock: de rente gaat sterk omhoog en daarmee de lasten. Als de huizenprijzen blijven stijgen en een toename van de hypotheeklasten dragelijk wordt gemaakt door de overwaarde, dan is er niet direct een grote crisis. Maar de afkoelende prijsontwikkeling van de woningmarkt, gecombineerd met de sterk gestegen rente én een mindere conjunctuur, zorgden er eind 2006 voor dat 13% van de minder kredietwaardige huishoudens een betalingsachterstand heeft.

Faillissementen

Deze ontwikkelingen hebben geleid tot faillissementen bij een aantal hypotheekverstrekkers waaronder New Century Financial, een van de grote spelers op de subprime markt. De grootste speler, HSBC, heeft zijn winst neerwaarts moeten bijstellen. Ook neemt het aantal gedwongen woningverkoop toe en staan huizen langer te koop. De afkoeling speelt met name in die staten (zoals Californië) waar de huizenprijzen fors zijn gedaald na een sterke stijging. In hoeverre de onrust op de subprime hypotheekmarkt in de VS via Credit Risk Transfer (CRT) markten naar de Nederlandse hypotheekmarkt overslaat, hangt af van de

'Na twee jaar komt de payment shock'



mate waarin beleggers oog hebben voor de verschillen tussen de Amerikaanse en Nederlandse hypotheek en de daarvan afgeleide effecten. Tot nu toe blijkt dit in voldoende mate het geval te zijn.

In Europa is de subprime hypotheekmarkt marginaal, met uitzondering van het Verenigd Koninkrijk. De Nederlandse hypotheekmarkt is, zeker in bepaalde segmenten, kwetsbaar. Nederlandse huishoudens hebben een grote hypotheekschuld, vergeleken met die van andere Europese landen. Financiële en fiscale maatregelen als de hypotheekrenteaftrek en de mogelijkheid om op basis van twee inkomens een huis te kopen, werken bovendien prijsopdrijvend bij een nauwelijks toenemend aanbod. Dit lijkt – onbedoeld – de betaalbaarheid van koopwoningen te verminderen. Gezien de verhouding tussen hypotheekschuld en inkomen en onderpandwaarde, vormen starters een zeer kwetsbaar segment in Nederland. Dat heeft geleid tot een aanscherping van de regels voor hypotheekverlening, resulterend in de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen die vanaf januari dit jaar van kracht is. Deze code moet overcreditering voorkomen. Uitgangspunt is dat de woonlasten een niet al te groot deel van het inkomen opslokken. Het woonlastenpercentage, bepaald door het NIBUD, is voor een huishouden met een modaal inkomen (ongeveer EUR 30.000) bij een hypotheekrente van 5,5 % vastgesteld op circa 30%. Dat vertaalt zich in een maximale hypotheekschuld van circa EUR 130.000, ofwel grofweg 4,5 keer het bruto jaarinkomen. Banken mogen van deze norm afwijken, maar moeten dit wel toelichten. Een hoger inkomen of inkomensperspectief kan hiervoor de aanleiding zijn.

Voorzichtigheid geen luxe

Bij een verdere aanscherping van regels bestaat het risico dat startende huishoudens in toenemende mate hun toevlucht gaan zoeken bij subprime aanbieders op de Nederlandse markt. Hoewel de omvang van de verstrekte subprime hypotheek tot nu toe zeer beperkt is, is er een groot groeipotentieel gezien het aantal niet-kredietwaardige huishoudens. Zo heeft 6% van de bij BKR geregistreerde huishoudens een negatieve codering en komt daarom niet in aanmerking voor een conventionele hypotheek. Ook blijkt dat bijna 7% van de huurders blijft huren omdat ze geen hypotheek krijgt. Al met al gaat het om een marktpotentieel van tussen de 700.000 en 800.000 huishoudens.

Voorzichtigheid en een continue monitoring zijn ook op de Nederlandse hypotheekmarkt geen overbodige luxe, zo concluderen Vermeulen en Van Herpt. Gezien het feit dat de faillissementsgroei van huishoudens en het aantal gedwongen woningverkoop al sinds 2005 gestaag daalt, is er in Nederland voorsnog echter geen reden de alarmklok te luiden. •

Een snuffje magie graag!

Vroeger was geheimzinnigheid troef bij centrale banken. De president van DNB sprak zelden en als hij sprak was het niet altijd te begrijpen voor gewone stervelingen. Dat was goed, want monetair beleid was eigenlijk te ingewikkeld voor de gemiddelde burger. Maar zo af en toe de Bankpresident horen spreken droeg bij aan het vertrouwen dat de zorg voor stabiele prijzen bij DNB in goede handen was. Zo gaat het al lang niet meer. Vanaf de jaren tachtig zijn centrale banken opener geworden en tegenwoordig wordt transparantie uiterst belangrijk gevonden. Niet alleen omdat de samenleving autoriteiten niet zo maar gelooft en dus transparantie eist. Maar ook omdat het inzicht gerijpt is dat open centrale banken effectiever zijn. Als wij begrijpen hoe de ECB prijsstabiliteit wil handhaven, zullen wij eerder geloven dat prijzen stabiel blijven. Dat begrip kweken ze door ons uitleg te geven over hun beleid. Een transparante centrale bank slaagt erin te bewerkstelligen dat wij erop vertrouwen dat de inflatie net iets minder dan 2% zal bedragen. Niet alleen vandaag, morgen en overmorgen, maar ook over tien jaar. Onmogelijk? Ik zou het ook niet geloven, als ik niet zou weten dat de gemeten inflatieverwachtingen voor het eurogebied over een lange horizon daar aardig in de buurt komen. Geen wonder dat je soms de indruk krijgt dat communicatie voor een centrale bank een belangrijker instrument is dan het verhogen of verlagen van de rente. Het geloof in prijsstabiliteit zorgt voor prijsstabiliteit.

Het is tegenwoordig gemakkelijker om tegen het koningshuis dan tegen transparantie te zijn. Daarom meld ik maar even dat ik voor een transparante centrale bank ben!

Toch knaagt er bij mij een vaag gevoel van onvrede. Om Van Gaal te parafaseren: waren ze vroeger nou zo dom of zijn centrale banken tegenwoordig zo slim? Alles waar 'te' voor staat is slecht, behalve tevreden. Een centrale bank kan te transparant zijn. Het beleid van een effectieve centrale bank heeft onvermijdelijk iets magisch. Het werkt goed, zo lang als wij geloven

dat het werkt. Door een overmaat aan communicatie kan de centrale bank de vraag oproepen wat nu feitelijk haar macht is. Dat ondermijnt haar succes. Er is een tijd geweest dat ik leverworst lekker vond. Dat was helaas afgelopen toen men mij vertelde hoe het gemaakt wordt. Niet alle extra informatie helpt. Zelfs niet als die van de centrale bank komt. •



Lex Hoogduin, Chief Economist Robeco

De zon straalt, de consument lacht

Klimaat, sport en terrorisme beïnvloeden consumentenvertrouwen



Een spectaculaire overwinning van het Nederlands elftal doet de consument goed. Het economische tij is belangrijk maar ook niet-economische factoren beïnvloeden het consumentenvertrouwen.

Marijke Hoogendoorn

It's the economy, stupid! Tuurlijk, de economie bepaalt veel, maar op deze gevleugelde uitdrukking valt wel wat af te dingen als je het consumentenvertrouwen wilt verklaren.

Want ook het klimaat, terrorisme en sportprestaties zijn van invloed op ons vertrouwen in de economie. Dergelijke niet-economische factoren verklaren voor een deel – soms grotendeels – het verschil tussen het echte consumentenvertrouwen, zoals gemeten door het CBS, en het vertrouwen dat puur op economische gronden te verwachten is, het zogenoemde basisvertrouwen. Zo blijkt uit het macro-economische onderzoek van de economen Ad Stokman van DNB en Kirsten Spahr van der Hoek die onlangs stage deed bij DNB.

Zij onderzochten de ups en downs in het consumentenvertrouwen van de laatste 25 jaar. Aanleiding voor hun onderzoek was het recente lage vertrouwen van de jaren 2003-2006, veel lager dan te verwachten was gezien het economische tij. Reden om buiten de standaard economische paden te treden en een nieuwe weg te verkennen.

Zonnetje doet goed

Terroristische aanslagen tasten ons vertrouwen aan. Althans tijdelijk. Zelfs na 9-11 krabbelde de markt en het vertrouwen redelijk snel weer op. Verscheidene andere aanslagen, vooral die wat dichterbij huis plaatsvonden, hadden volgens de onderzoekers eveneens een kortstondig negatief effect op het consumentenvertrouwen.

Slaat een aanslag een tijdelijke deuk in ons vertrouwen, van een zonnetje knappen we juist op. Bekend is dat mooi weer mensen gelukkig maakt. Dat het ook goed is voor ons vertrouwen in de economie komt voor het eerst duidelijk naar voren uit dit onderzoek. Als de zon schijnt, voelen mensen zich gelukkiger en dat maakt dat mensen positiever kijken naar de economie. Lange periodes van regenbui na regenbui doen ons echter de moed in de schoenen zinken.

De verwachte toekomstige *global warming* roept bij de onderzoekers een gemengde blik op. Warmer weer is weliswaar positief voor het vertrouwen, blijkt uit het onderzoek, maar op termijn zullen we daar weer gewend aan kunnen raken. Toch zie je dat mensen zich zorgen maken over de klimaatwijziging. Er knaagt iets. Gaat het wel de goede kant uit? Moeten we niet veel meer doen om de *global warming* te beperken? Twijfels daarover kunnen het vertrouwen van de consument een beetje doen wanke-

len. Een tweede watersnoodramp zal Nederland voorlopig wel bespaard blijven, maar extreme weersomstandigheden zijn zeker niet ondenkbaar en kunnen onze economie gaan beïnvloeden.

Top- en wanprestaties van Nederlands elftal

Sport heeft effect op de economie, zo is in eerdere onderzoeken al aangetoond. Stokman en Spahr van der Hoek hebben voor hun onderzoek de topprestaties en wanprestaties van het Nederlands elftal op alle voetbal EK's en WK's van de afgelopen 25 jaar onder de loep genomen. Daaruit blijkt dat voetbalprestaties van invloed zijn op het consumentenvertrouwen. Doet het Nederlands elftal het goed, dan heeft dat een positief effect op ons vertrouwen in de economie. Als het elftal snel wordt uitgeschakeld is dat niet alleen slecht voor de bieromzet en de verkoop van oranje vlaggetjes. Ook ons economische humeur loopt daardoor een tijdelijke knauw op. Sport, klimaat en terroristische aanslagen zijn dus van invloed op ons vertrouwen in de economie. Dergelijke niet-economische factoren leggen een zeker gewicht in het schaalte. Maar het economische tij of ontij weegt nog steeds het zwaarst. Als de werkloosheid oploopt, dan kan de zon nog zo uitbundig stralen maar dat doet ons echt niet geloven dat er geen wolkje meer aan de lucht is. En omgekeerd betekent een fikse regenbui ten tijde van een *booming* huizenmarkt niet dat we opeens geen greintje vertrouwen meer hebben in de economie. Toch is de invloed van niet-economische factoren niet te onderschatten, zo toont het onderzoek van Stokman en Spahr van der Hoek aan.

Verliesaversie

Stokman en Spahr van der Hoek analyseerden de CBS-cijfers van het consumentenvertrouwen over een lange periode van 25 jaar, van 1982 tot 2007. De hoogte van het vertrouwen wordt sterk bepaald door vijf economische factoren: de werkloosheid, de aandelenmarkten, de huizenprijzen, de inflatie en de rente. De werkloosheidscijfers hebben een sterke invloed op ons vertrouwen evenals veranderingen op de huizenmarkt, omdat veel consumenten een eigen woning hebben en de waarde daarvan een groot deel vormt van hun vermogen.

Duidelijk zichtbaar is dat slecht nieuws als 'de werkloosheid neemt snel toe' harder aantikt dan goed nieuws als 'aantal vacatures neemt toe'. De pijn van een verlies is groter dan de vreugde

bij winst. Deze zogenoemde verliesaversie is eerder naar voren gekomen uit onderzoek vanuit de gedragseconomie op micro-niveau. Nu blijkt uit dit onderzoek dat ook op macroniveau een vermogensverlies een veel grotere deuk in het vertrouwen geeft dan dat een vermogenswinst het vertrouwen doet blaken.

Heftige reacties op veranderingen

Vooraf veranderingen in het economische tij, en het nieuws daarover, zijn sterk bepalend voor het vertrouwen van de consumenten. Nadat de huizenmarkt jarenlang *booming* is geweest, zoals eind jaren negentig, werd de prijsstijging minder spectaculair. Die groeivertraging deed het consumentenvertrouwen afnemen.

Het is gebleken dat mensen heftig reageren op onverwachte veranderingen. Als het jarenlang goed gaat met de inflatie, dan is dat geen nieuws meer. Het is gewoon geworden en het heeft geen significant effect meer op het consumentenvertrouwen. Maar als de inflatie opeens omhoog schiet, dan gaan meteen alle alarmbellen rinkelen.

Pieken en dalen in het consumentenvertrouwen zijn op een rij gezet in het onderzoek. Oktober 1982 was het consumentenvertrouwen bijvoorbeeld diep gezakt vanwege de sterk opgelopen

werkloosheid en de inzakkende huizenmarkt. Februari 2003 biedt het meest recente dieptepunt. Sinds de eerste CBS-meting in 1973 had zich niet eerder zo'n sterk negatieve vertrouwensschok voorgedaan. Deze eerste zware dip van de 21ste eeuw hing samen met de wereldwijde instorting van de aandelenmarkt, na het uiteenspatten van de internetzeepbel. De huizenmarkt was in rustiger vaarwater gekomen en gaf geen extra positieve impuls meer. De stijgende werkloosheidscijfers deden het vertrouwen verder afnemen. Tot slot speelde de zogenoemde gevoelsinflatie een rol in onze vertrouwensdip. Veel Nederlanders hadden direct na de invoering van de euro de indruk dat de inflatie hoog was, schatten die veel hoger in dan de officiële inflatiecijfers. Consumenten baseren hun idee over prijsstijging vooral op de producten die ze dagelijks kopen. Als ze de indruk hebben dat hun dagelijkse uitgaven flink stijgen, dan heeft dat een duidelijk negatieve invloed op het vertrouwen. Dit onderstreept het maatschappelijke belang van prijsstabiliteit.

Uit de dip

Drie jaar lang, van 2003 tot midden 2006, was het consumentenvertrouwen lager dan verwacht mocht worden gezien de economische cijfers. Ook het politieke klimaat en onrust hebben

'Pijn van een verlies is groter dan vreugde bij winst'





CBS-meting

Hoe wordt het consumentenvertrouwen eigenlijk gemeten? Het CBS legt maandelijks circa 1.000 consumenten vijf vragen voor: hoe beoordeelt de consument de algemene economische situatie van de laatste tijd en in de nabije toekomst, hoe beziet die zijn eigen financiële situatie van de afgelopen tijd en voor de komende tijd, en acht hij de tijd rijp voor het doen van grote aankopen. Daarbij is er een sterke samenhang tussen het vertrouwen en de consumptieve bestedingen.

hierbij waarschijnlijk parten gespeeld. Maar hierover doen de onderzoekers geen uitspraken. Zij hebben gekeken naar de meer systematische trends met een duidelijke externe oorzaak. Unieke politieke gebeurtenissen als de moord op Pim Fortuyn en de val van diverse kabinetten Balkenende vallen buiten het onderzoek. Pas in de tweede helft van 2006 is het consumentenvertrouwen weer gaan stijgen en eindelijk in lijn met het basisvertrouwen, dat gebaseerd is op economische factoren. Het economische tij zit mee, en ons vertrouwen is na drie jaar weer op peil. De gevoelde inflatie doet, vier jaar na de invoering van de euro, eindelijk recht aan de werkelijke inflatiecijfers. Consumenten

zijn meer vertrouwd geraakt met de europrijzen, en zien daar geen grote veranderingen meer in optreden die het vertrouwen kunnen ondermijnen. Alles went.

Het vertrouwen loopt gemiddeld een half jaar vooruit op de bestedingen, dus dat is goed nieuws voor de meubelboulevards, autoverkopers, pretparken en juweliers. Krijgen we ook nog een extra zonnige warme zomer en plaatst het Nederlandse voetbalelftal zich voor het EK van 2008, dan kan dit jaar niet meer stuk. •

Agentschappen in de regio sluiten

Per 1 juli sluiten de agentschappen in Eindhoven, Hoogeveen en Wassenaar. Het Amsterdamse agentschap krijgt een landelijke functie in de distributie van bankbiljetten.

Te Amsterdam worden bankbiljetten gecontroleerd. Schone en goede biljetten

worden opnieuw uitgegeven; versleten en vieze biljetten worden uit de circulatie gehaald. Ook worden vanuit Amsterdam nieuwe biljetten in omloop gebracht. Tegelijkertijd hebben de commerciële banken een grote rol in de recirculatie van bankbiljetten gekregen.



Agentschap Hoogeveen.



Agentschap Wassenaar.



Agentschap Eindhoven.

Nieuwe verzekeringsstaten

Een nieuw rapportagekader kunnen verzekeringsmaatschappijen gebruiken per 1 januari 2007. De nieuwe risicoparagraaf en de nieu-

we toereikendheidstoetsen voor Schade en Natura zijn belangrijke wijzigingen. De toereikendheidstoets voor Leven is gewijzigd.

Met de nieuwe verzekeringsstaten wordt meer diepgaande informatie op kernonderdelen opgevraagd.



Snel centen sms'en

Geld overmaken naar het buitenland met de mobiele telefoon. Dat scheelt tijd en kosten.

Raymond Kleijmeer

De mobiele telefoon alleen gebruiken om mee te telefoneren? Zonde, want het mobieltje kan zoveel meer. Zoals geld overboeken naar een familielid in het buitenland. Wereldwijd zijn er 200 miljoen migranten die geregeld of incidenteel geld overboeken naar het thuisfront, in totaal jaarlijks voor een bedrag van US dollar 268 miljard. Momenteel doen zij dit via geldtransactiekantoren (money transfer), banken of buiten de officiële kanalen om (met tussenkomst van bijvoorbeeld kerk of kennissen). De officiële betaalwijzen zijn doorgaans duur. Te duur, liet de Wereldbank vorig jaar weten. Volgens haar maken banken en aanbieders van money transfers veel winst met internationale geldoverschrijvingen. En banken zijn lang niet voor alle geldontvangers toegankelijk. Van de 6,5 miljard mensen op de wereld heeft er minder dan een miljard een bankrekening.

Nieuw tijdperk

Hier staat tegenover dat de helft van de wereldbevolking wél beschikt over een mobiele telefoon. Aanbieders van mobiele telefonie kwamen, met bovenstaande gegevens in het achterhoofd, tot de conclusie dat er veel geld valt te verdienen met het geschikt maken van de mobiele telefoon voor het overmaken van geld. Familieleden zonder bankrekening, maar in bezit

van een mobieltje, kunnen zo toch geld ontvangen. Sneller en minder omslachtig dan via het informele circuit en waarschijnlijk voordeliger dan via de traditionele methoden. Dit laatste verwacht althans GSM Association, een koepel van zo'n 700 aanbieders van mobiele telefonie, die sinds begin dit jaar samenwerkt met creditcardmaatschappij MasterCard. Een groep van negentien aanbieders start binnenkort met een proef. Deze pilotgroep bezit netwerken in meer dan honderd landen en vertegenwoordigt zo'n 600 miljoen klanten. Aan deze proef doet overigens geen Nederlands telecombedrijf mee. Ook de Amerikaanse Citigroup en de Britse telecoomaanbieder Vodafone gaan samenwerken en storten zich op het betalen via het mobieltje. De wijze van betalen en ontvangen verschilt iets van het project van GSM Association (zie illustratie).

In een artikel uit februari 2007 constateerde The Economist dat met de komst van dergelijke mobiele betaaltoepassingen een nieuw tijdperk lijkt te worden ingeluid in het betalingsverkeer. Ook voor DNB reden om de ontwikkelingen met belangstelling te volgen. •

GSM Association

Verzender stuurt een sms'je met een geldbedrag naar het mobieltje van zijn familielid in het buitenland.

De ontvanger kan het geld ophalen met een code uit het sms'je bij een van de 25.000 lokale banken die deel uitmaken van het wereldwijde netwerk van MasterCard.

Citigroup/Vodafone

Verzender maakt via zijn mobiele telefoon een bedrag over naar de mobiele telefoon van de ontvanger.

Familielid in buitenland krijgt op zijn mobiele telefoon een voucher met een pincode.

Daarmee kan hij zijn geld innen bij de lokale belwinkels waar normaal gesproken beltegoeden worden verkocht.

Kansen voor kansarmen én kansrijken

Maatschappelijke betrokkenheid van DNB

Jonge kunstenaars krijgen de kans hun werk ten toon te stellen, medewerkers doen vrijwilligerswerk, een kleine gift gaat naar een goed doel: met een breed scala aan projecten geeft DNB invulling aan haar maatschappelijke betrokkenheid. Een impressie.

Marijke Hoogendoorn



DNB stimuleert medewerkers om vrijwilligerswerk te doen voor maatschappelijke projecten. Vier vrijwilligersdagen 'in de baas zijn tijd' worden vergoed tot 70% van het salaris. Medewerkers die in hun vrije tijd werken voor een goed doel, kunnen voor een speciaal initiatief aankloppen voor financiële steun. 'Revalidatiecentrum Heliomare is een geweldige instelling. Mark, mijn jongste zoon, heeft een motorische handicap en daarvoor is hij hier heel goed behandeld. Voor de behandeling bezochten we drie keer per week het centrum. Geregeld heb ik als vrijwilligster geholpen bij speciale projecten

als het Sinterklaasfeest. Ook ben ik lid van de Vrienden van Heliomare', vertelt Daniëlle de Lange, directiesecretaresse. Haar zoon is vier jaar geworden en gaat nu naar het reguliere onderwijs. Dit jaar viert Heliomare zijn 75-jarige bestaan. Daarvoor wordt financiële steun gevraagd. En ook voor twee lang gekoesterde wensen: een nieuwe ontmoetingsruimte voor patiënten en hun bezoekers en een houten speeltrain voor de Mytylschool. Hiervoor is EUR 1.000,- geschonken door DNB.

Opgeven is Geen Optie

Onder het motto *Opgeven is Geen Optie* beklommen 66 wielrenners zes keer de Alpe d'Huez op 06-06-06 om geld in te zamelen voor KWF Kankerbestrijding. 'De tocht heeft in totaal EUR 370.081,89 opgeleverd, de op één na grootste particuliere gift ooit voor KWF Kankerbestrijding. Geld is ingezameld onder collega's, bekenden en bedrijven. Vanuit DNB is EUR 3.333,33 bijgedragen', vertelt Peter Kapitein, ICT-medewerker. Hij is zelf kankerpatiënt en ambassadeur van Alpe d'HuZes. Op de kracht van de emotie hebben hij en bijna alle andere fietsers het doel gehaald. 'Al die 66 fietsers hadden iemand op de bagagedrager zitten. Want elke fietser heeft een dierbare, een vriend of vriendin, een vrouw of man, of een collega die kanker heeft, aan kanker overleden is, of een harde overlevingsstrijd voert. Juist omdat je iemand achterop had zitten, werd die fiets lichter. Wij putten kracht uit emotie en hebben ons gevoel leidend gemaakt.'

Peter vervolgt: 'En nu gaan we verder. Want voor ons fietsers is geen berg te hoog. Onze nieuwe uitdaging is de allergrootste gift ooit voor KWF Kankerbestrijding bij elkaar fietsen. Juni 2007 is de *Alpe d'HuZes +1!*: zeven keer die berg op!'

Samen Bouwen

Samen met een groep collega's een dag werken voor – en waar mogelijk met – gehandicapten en andere kwetsbare groepen.

** De resultaten van Alpe d'HuZes + 1 zijn inmiddels bekend: de sponsortocht heeft bijna één miljoen euro opgeleverd.*



Dat is het idee achter het project Samen Bouwen. Het begon in 2001 met het opknappen van een kinderboerderij voor verstandelijke en meervoudig gehandicapten. De groep medewerkers en de bewoners waren diep onder de indruk van het resultaat. Iedereen vond het een fantastische dag. Voor herhaling vatbaar. In 2004 ging de werkgroep Samen Bouwen van start. Elk jaar doen honderden medewerkers mee aan diverse Samen Bouwen projecten. Het scala aan activiteiten is zeer breed. Bijvoorbeeld een kamer van een bejaarde opknappen of een verwendag organiseren voor vrouwen uit de Vrouwenopvang. Op zo'n dag wordt er samen gebouwd, gespeeld en genoten.

Een nieuw pak voor Sint

Iedereen wil bankbiljetten, dus daar hoeven we geen reclame voor te maken. DNB doet dan ook niet aan sponsoring om haar naamsbekendheid te vergroten of producten aan de man te brengen. Wel staat de organisatie midden in de maatschappij. En doet daar wat voor. 'Onze maatschappelijke betrokkenheid in Amsterdam is historisch gegroeid', vertelt Alexander Strengers, communicatieadviseur en voorzitter van de Kunstcommissie. 'Voor de restauratie van het Concertgebouw en andere grote stedenbouwkundige en culturele projecten in Amsterdam is menigmaal aangeklopt bij DNB voor een financiële gift.' En niet tevergeefs. Maar het zijn vooral de kleinere, minder bekende organisaties die voor een eenmalige kleine gift in aanmerking komen. De meeste donaties gaan dan ook naar de goede doelen die (nog) niet zo populair zijn dat het geld als vanzelf binnenstroomt; de doelen waarvoor het moeilijk is om geld in te zamelen.

Het streven is om betrokkenheid te tonen op velerlei terreinen: gezondheidszorg, cultuur, onderwijs en mensenrechten. De lijst kleine giften 2006 is lang en gevarieerd. Van enkele projecten bij een vrouwenopvanghuis in Amsterdam tot de War Trauma Foundation, die psychosociale hulp biedt aan mensen met oorlogstrauma's, waar ook ter wereld.

Ook Sinterklaas trok afgelopen jaar aan de bel. Vlak voor zijn intocht in Amsterdam riep hij een noodkreet uit. Zijn pak was namelijk tot de draad toe versleten. De gemeente had hier geen potje voor, maar wilde liever niet dat Sinterklaas' nieuwe mijter zou worden ontsierd door een bedrijfslogo. Via-via kwam het verzoek om een kleine donatie bij DNB. 'Zo'n prachtige eeuwenoude traditie als de intocht van Sinterklaas willen we graag ondersteunen', vertelt Alexander Strengers.

Podium voor jonge kunstenaars

Jonge talentvolle kunstenaars een kans geven. Door ze een podium te bieden om hun werk voor het eerst ten toon te stellen. En door enkele werken aan te kopen. Waardoor ze weer een stap verder kunnen zetten in hun ontwikkeling. Dat zijn de idealen die de Kunstcommissie zich stelt in haar permanente zoektocht naar kunstenaars die nieuwe beelden creëren. Beelden die we nog niet kennen.

Alexander Strengers: 'Het is geweldig leuk om op zoek te gaan naar nieuwe kunstuitingen. In onze grote expositieruimte hebben we regelmatig tentoonstellingen van nieuwe werken van jonge kunstenaars. Die kunstenaars volgen we altijd in hun latere ontwikkeling.

Sommige kunstenaars die bij ons hun allereerste expositie hadden, zien we jaren later terug in de grote musea. Denk aan installatiekunstenaar Mechac Gaba, die bij DNB zijn allereerste expositie hield. Deze rijzende ster had onlangs zijn eerste solotentoonstelling in het Tate Modern te London. Een ander is Matthew Monahan, die met zijn tekeningen en sculpturen een toppositie in de internationale kunstwereld heeft bereikt.'

De kunstcollectie van DNB bestaat uit 1.700 kunstwerken. De collectie omvat schilderijen, foto's, tekeningen, sieraden en sculpturen. Hedendaagse kunst vormt de kern, maar de collectie omvat ook enkele werken van de oude meesters Isaac Israëls, Jan van Kessel en Breitner. •



Dossier: zon- en schaduwzijden



De strijd tegen klimaatverandering lijkt louter verliezers te kennen: water verdringt het land, warmte droogt de grond uit. Volgens recente rapporten kan de schade oplopen tot ruim 5.500 miljard euro in 2050. Als we niets doen. Maar het is nog niet te laat. Als we nu de CO₂-uitstoot beperken zijn de gevolgen van de opwarming van de aarde, ook financieel, te overzien. Economieën kunnen zelfs profiteren van klimaatverandering. Nederland kan bijvoorbeeld haar kennis over water exporteren en rekenen op meer

van de klimaatverandering

A young boy with dark skin and hair is standing in shallow, rippling blue water. He is carrying a large, shallow, silver metal bowl balanced on top of his head. He is shirtless and wearing white shorts. His skin is wet and glistening with water droplets. He has a slight smile and is looking towards the camera. The background is a vast expanse of blue water under bright sunlight.

toeristen die hier van het warmere weer komen genieten. Ook kunnen Nederlandse ondernemers profiteren van nieuwe technieken, door onder meer waterwoningen te ontwikkelen. Maar niet voor alle landen ligt winst in het verschiet. In de ontwikkelingslanden, de grote verliezers volgens Jan Pronk, kan klimaatverandering zelfs leiden tot gewapende conflicten. Hij en andere deskundigen belichten in dit dossier de kansen en de risico's, de verliezers en de winnaars.

Economische gevolgen klimaatverandering

Voordelen drijven op ambitie

Dat klimaatverandering een grote impact heeft op de natuur en ecosystemen wisten we al. Sinds kort wordt ook duidelijker wat de economische gevolgen zijn en hoe mondiale verhoudingen onder druk komen te staan.

Rutger Vahl

Voormalig Wereldbank-econoom sir Nicolas Stern kwam oktober 2006 met een gedetailleerde berekening. Doen we niets, aldus Stern, dan kan de schade van klimaatverandering oplopen tot ruim 5.500 miljard euro in 2050. De ontreddering in sommige delen van de wereld zal vergelijkbaar zijn met die van na de wereldoorlogen of tijdens de Grote Depressie van de jaren dertig.

Het Stern-rapport, en zeker zijn verwijzingen naar de meest donkere periodes van de twintigste eeuw, kwam hard aan in de internationale gemeenschap. Maar toch was zijn boodschap in feite positief: het is nog niet te laat. Hetzelfde gaat op voor het derde klimaatrapport (april 2007) van het Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) van de Verenigde Naties. In dit rapport gaat het, net als bij Stern, over de economische kant van de





‘De strijd in Darfur gaat ook om steeds schaarser wordende landbouwgronden’

opwarming van de aarde. Ook het IPCC komt tot astronomische bedragen, maar is tegelijk optimistisch. Met drastische maatregelen om de CO₂-uitstoot te verminderen blijft de opwarming van de aarde (waarschijnlijk) binnen de perken. En de kosten zijn te overzien: gemiddeld 225 euro per wereldburger per jaar. Dat is ongeveer drie procent van een gemiddeld inkomen. In het rijke Nederland zou het gaan om zo’n 600 euro per jaar per inwoner, berekende het Milieu- en Natuur Planbureau (MNP).

Politieke wil

Stern is een econoom die naam maakte bij de Wereldbank. Een Nederlandse econoom die al vele jaren begaan is met het klimaatprobleem is Jan Pronk. Hij was minister van VROM (1998-2002) en voorzitter van de laatste grote internationale

klimaatconferentie in 2001. ‘Met het toen moeizaam bereikte verdrag over klimaatbeleid is teleurstellend weinig gebeurd’, constateert Pronk. Hij vindt wel dat het debat over klimaatverandering de laatste maanden is veranderd. ‘Het probleem lijkt eindelijk wat serieuzer te worden genomen.’

Regeringen komen inderdaad meer en meer met ambitieuze plannen om de uitstoot van broeikasgassen tegen te gaan (zie kader). Het verst gaat de Britse regering die de CO₂-uitstoot in 2050 met 60 procent wil verminderen. Zelfs de Amerikaanse president George W. Bush lijkt om. Afgelopen mei beloofde hij dat de VS een leidende rol op zich zullen nemen in het ontwikkelen van schone technologieën, zoals zonne- en windenergie, schone kolentechnologie, waterstof, hybride auto’s, biobrandstoffen en nieuwe methoden om ethanol te produceren.



‘Het IPCC heeft berekend dat het economisch haalbaar is om de opwarming van de aarde binnen de perken te houden’, stelt Pronk. ‘Maar er is politieke wil nodig om te komen tot dwingende afspraken. We hebben in het verleden instellingen als WTO en IMF opgericht om internationale markten te verbeteren. Dit heeft geresulteerd in handelsverdragen en sancties voor landen die zich er niet aan conformeren. Die mate van globalisering is nu ook nodig op het gebied van klimaatverandering.’ Pronk gelooft niet in het opleggen van afspraken alleen. Er zal anders met energie om moeten worden gegaan. Daarvoor zijn ook technologische innovaties nodig. ‘De VS, Canada en Australië werken goed samen op dit gebied. In Europa zie ik die samenwerking nog niet.’

Keuzes maken

Pronks ideeën over de rol van technologie sluiten aan bij een recent plan van het Nederlandse bedrijfsleven. Volgens VNO-NCW, MKB-Nederland en LTO Nederland moet ons land zijn specifieke energie- en milieukennis uitbuiten. Zo heeft Nederland een goede uitgangspositie om koploper te worden in energie-efficiëntie. De expertise op dat gebied, bijvoorbeeld de

warmtekrachtkoppeling (het hergebruik van vrijkomende warmte bij energie-opwekking), kan een prima exportproduct zijn.

‘Om economisch goed in te spelen op klimaatverandering moet ons land keuzes maken’, vindt ook milieu-econoom Ron Wit van Stichting Natuur en Milieu. Daarbij moet Nederland kiezen voor hoogwaardige specialismen: ‘Dus niet zelf proberen windmolens te ontwikkelen. Daarin zijn andere landen beter. Maar in de complexe infrastructuur rondom parken in zee kan Nederland als diensten- en waterland bij uitstek wel een vooraanstaande rol spelen.’ Ook kansrijk lijkt de toerisme- en recreatiesector in Nederland. Onze zomers worden warmer terwijl het rond de Middellandse Zee voor de vakantiegangers niet meer is uit te houden. Woningen bouwen op water is een andere technologie waarin Nederland voorsprong zou kunnen opbouwen. Universitair hoofd-docent milieuvraagstukken Jeroen Aerts wijst verder op de sterke bank- en verzekeringssector.

‘Financiële instellingen kunnen als geen ander risico’s inschatten en spreiden. Als ze die kennis toepassen op klimaatverandering – wat is het risico op overstromingen in een bepaalde regio? – dan liggen daar naar mijn mening veel kansen.’

Leven zonder olie

Volgens de prognoses krijgt Nederland te maken met zachtere en nattere winters, en hetere zomers. Maar wel met buien die heftiger zullen zijn dan we gewend zijn. In de “Routeplanner naar een klimaatbestendig Nederland” (februari 2007) brengen diverse wetenschappers in kaart wat de mogelijke gevolgen zijn voor Nederland. Het rapport geeft voor tal van sectoren aan welke maatregelen vereist zijn om letterlijk het hoofd boven water te houden. Zo moet ruimte gecreëerd worden voor het stijgende rivierwater, dienen huizen klimaatbestendig te worden en moet het rioolstelsel op de schop om toekomstige hoosbuien te kunnen verwerken.

Jeroen Aerts probeert oplossingen te bedenken voor de problemen die de ‘Routeplanner’ signaleert. Hij schrikt niet terug voor ingrijpende maatregelen. Zoals de Friezen hun huizen vroeger op terpen bouwden, zo moeten we de komende decennia overwegen om nieuwe wijken op grote zandlichamen te bouwen. ‘Misschien wel zes meter hoog.’ Aerts schetst het beeld hoe nieuwe, op terpen gebouwde wijken als waterkering de laag-

'We zullen uit die auto moeten en vooral thuis gaan werken'

gelegen stadskernen gaan beschermen. 'Een andere oplossing zou kunnen zijn de kuststrook te verbreden. Twee of drie kilometer de zee in is technisch haalbaar.'

Ook trendwatcher Adjedj Bakas kijkt graag ver vooruit. Hij legt momenteel de laatste hand aan een boek over ons toekomstige leven zonder olie. Hij ziet in Nederland heel andere arbeidsverhoudingen ontstaan. 'We zullen uit die auto moeten en vooral thuis gaan werken. Dat is onvermijdelijk om de uitstoot van broeikasgassen terug te dringen.'

De Wereldbank

Klimaatverandering is een mondiaal probleem. Bakas ziet de grootste gevolgen van klimaatverandering in ontwikkelingslanden. 'Daar stijgt de bevolking ook explosief, wat zal leiden tot grote voedseltekorten. We zullen in Europa geconfronteerd worden met grote immigratiegolven.'

Ook Jan Pronk denkt dat ontwikkelingslanden het zwaarst getroffen zullen worden door klimaatverandering. 'De kustverdediging van Bangladesh en Mozambique is bijvoorbeeld rampzalig, totaal niet berekend op een stijging van de zeespiegel', aldus de

ex-bewindsman, die stelt dat klimaatverandering in toenemende mate tot gewapende conflicten zal leiden. 'Dat zie je nu al gebeuren. De strijd in Darfur gaat ook om steeds schaarser wordende landbouwgronden door verwoestijning.'

Pronk vindt dat het westen ontwikkelingslanden moet helpen zich aan te passen aan klimaatverandering. 'Het reduceren van de CO₂-uitstoot alleen lost voor de meest kwetsbare landen het probleem niet op. In een aantal van deze landen woont zeventig procent van de bevolking aan de kust. Zij moeten actief beschermd worden tegen de stijgende zeespiegel.' Pronk pleit voor een andere rol van de Wereldbank. 'De Wereldbank zou zich minder moeten richten op ontwikkelingsfinanciering en meer op wederopbouw en aanpassing aan de gevolgen van klimaatverandering, bijvoorbeeld door de wederopbouw na natuurrampen en de aanleg van zeeweringen te financieren. Tot nu toe richt ontwikkelingshulp zich niet op de gevolgen van extreem weer, omdat dit als uitzondering wordt gezien. Maar we moeten nu vaststellen: het is geen uitzondering meer.'



Ambitieuze plannen kosten veel geld

De Nederlandse regering streeft naar 30% minder CO₂-uitstoot in 2020. Ook moet Nederland dan 20% zuiniger met energie omgaan en 20% van alle energie uit duurzame bronnen (wind, zon, biomassa, etc.) halen. Volgens het Milieu- en Natuur Planbureau kost dat tussen de 8 en 9 miljard euro per jaar in 2020. De Wageningse milieu-econoom Ekko van Ierland raamt de totale kosten van klimaatverandering in Nederland op 63 miljard euro tot 2020. De Europese Unie streeft naar een vermindering van de CO₂-uitstoot van 20%. Adviesbureau McKinsey heeft berekend dat deze plannen de Europese lidstaten tussen de 60 en 80 miljard euro per jaar (1100 miljard euro tot 2020) gaan kosten. Dat lijkt veel, maar is op dit moment nog geen procent van het bruto binnenlandse product van de EU.

Tulp blijft Neerlands trots

Als wijnland is Nederland geen gouden toekomst beschoren, maar onze reputatie als bloembollenland komt niet in gevaar als het natter en warmer wordt.

Marijke Hoogendoorn

Bij iedere graad dat de temperatuur stijgt, schuift de wijnbouw met één breedtegraad, ruim 100 kilometer, op in noordelijke richting. Dat lijkt goed nieuws voor de liefhebbers van wijn van eigen bodem. Mathieu Hulst, bedrijfsleider van de Apostelhoeve, een van de grootste, oudste en zeker de bekendste wijngaard van Nederland, heeft gemengde gevoelens over de toekomstige klimaatverandering. 'Warmer is goed, 22 tot 26 graden is ideaal voor onze witte wijnvariëteiten. Maar natter is slecht nieuws. De vorige zomer zijn we door het oog van de naald gekropen. Augustus regende het zoveel, toen moesten we alles inzetten om verrotting te voorkomen. De droogte van september heeft ons toen gered.'

Dat over, zeg, dertig jaar overal ter wereld Nederlandse wijn op tafel komt, is niet de verwachting van Hulst. De huidige wijnbouw op 100 à 300 km zuidwaarts van ons, is op zuidhellingen. Daar zet je de wijngaard uit de wind en draait de druif naar de zon toe. Dat maakt het een paar graadjes warmer. Maar in Nederland liggen de zuidhellingen niet voor het oprapen. Er staan geen grote uitbreidingsplannen op stapel. De Apostelhoeve wil graag een familiebedrijf blijven. Als de twee zontjes van Mathieu over twintig jaar het roer willen overnemen, en de temperatuur aardig gestegen is, dan kan er tegen die tijd ook nog weleens een rood wijntje uit het vat komen.

Tulpen, narcissen en andere bloembollen blijven onze nationale trots, stelt Sjaak Langeslag, voorzitter van de Koninklijke Algemeene Vereniging voor Bloembollencultuur. Een nattere herfst maakt het planten van bloembollen lastiger op kleigrond, maar veel teelt is op zandgrond en daar maakt het weinig uit. De bollen hebben een korte koudeperiode nodig om bloemen te vormen, maar zelfs in de afgelopen extreem warme winter ging dat goed. Een warmer voorjaar vergroot de bloeitijd en kwaliteit. De oogstdatum is elk jaar vrijwel gelijk, zo hebben de kwekers geconstateerd, ongeacht of het nu (te) warm, nat of droog is geweest. 'Ook als het warmer wordt, blijven we kassen voor de bloemteelt gebruiken omdat dat de kwaliteit en uniformiteit ten goede komt. Met slim energiegebruik kan nog veel bezuinigd worden.' Bij de ontwikkeling van nieuwe soorten zijn de veredelaars nog niet actief op zoek naar rassen die goed gedijen op een nattere en misschien zoutere grond. Men heeft er wel oog voor. Langeslag: 'Ik zie geen enkele reden om wakker te liggen over de klimaatverandering. Althans wat betreft de bollenteelt.' •



Files van buitenlandse caravans blijven uit

Als de temperaturen stijgen, kunnen zonaanbidders straks een flink deel van het jaar genieten aan de Costa del Noordzee.

EllenTolsma

Alvaro Moreno Sanchez weet het zeker: Nederlanders trekken er in de toekomst vaker op uit. Ze gaan wandelen in de bossen, of zeilen op de Vinkeveense plassen. De Spanjaard, als onderzoeker verbonden aan de Universiteit Maastricht, onderzocht de invloed van de klimaatverandering op het toerisme. Veranderen klimaatwaarden als temperatuur en neerslag, dan beïnvloedt dat de aantrekkelijkheid van een gebied.

In Nederland wordt het warmer, in Spanje straks wellicht té warm. Betekent dit nu dat de caravan in de stalling kan blijven staan? Volgens Alvaro zullen inderdaad meer Nederlanders gaan recreëren in eigen land. Tegelijkertijd blijven Nederlanders een kijkje nemen over de grens: 'Spanje wordt wellicht te warm in de zomer, maar in andere seizoenen is het daar ongetwijfeld nog steeds goed vertoeven.'

En de buitenlandse toeristen, komen zij straks en masse met de bungalowtent naar Noordwijk? 'Nederland is nu vooral een cultuurbestemming en ik weet niet of dit snel zal omslaan in een strandbestemming. Maar dat Nederlanders straks vaker vakantie vieren in eigen land, durf ik wel te voorspellen.'

Eco-toerisme

'Vakantie is niet zo sterk gerelateerd aan het weer', vindt Steven van der Heijden, voorzitter van de Raad van Bestuur van reisorganisatie TUI Nederland, bekend van onder meer de merken Holland International, Arke en KRAS. 'De vroege boekers reizen om de zinnen te verzetten, om nieuwe ervaringen op te doen. Alleen als het langdurig goed weer is, worden er minder last-minutes naar de zon geboekt.'

Voor die nieuwe ervaringen gaan reizigers het liefst zo ver mogelijk weg. En dan bij voorkeur naar een vakantiebestemming waar op duurzame wijze met de omgeving wordt omgesprongen. Dit Eco-toerisme is een duidelijke trend. Van der Heijden: 'De groene vakanties worden vaker geboekt. Binnen de reiswereld wordt nu zelfs gewerkt aan een classificatiesysteem van duurzame hotels.' Waarmee hij maar wil zeggen dat de reiswereld alle ontwikkelingen op de voet volgt: 'Wij kopen in waar de klant heen wil'. En die klant wil volgens Van der Heijden in de toekomst nog steeds naar Zuid-Europa, maar dan wellicht buiten het zomerseizoen. Buitenlanders die gaan zonnen in Nederland? Dat ziet hij niet zo snel gebeuren: 'Je komt hier voor de musea en de steden, niet voor het strand.' •



Eilanden in de polder

Dijkwoningen zijn passé. De toekomst is aan drijvende woningen die tegen een stootje kunnen.

Erica Verdegaal en Ellen Tolsma

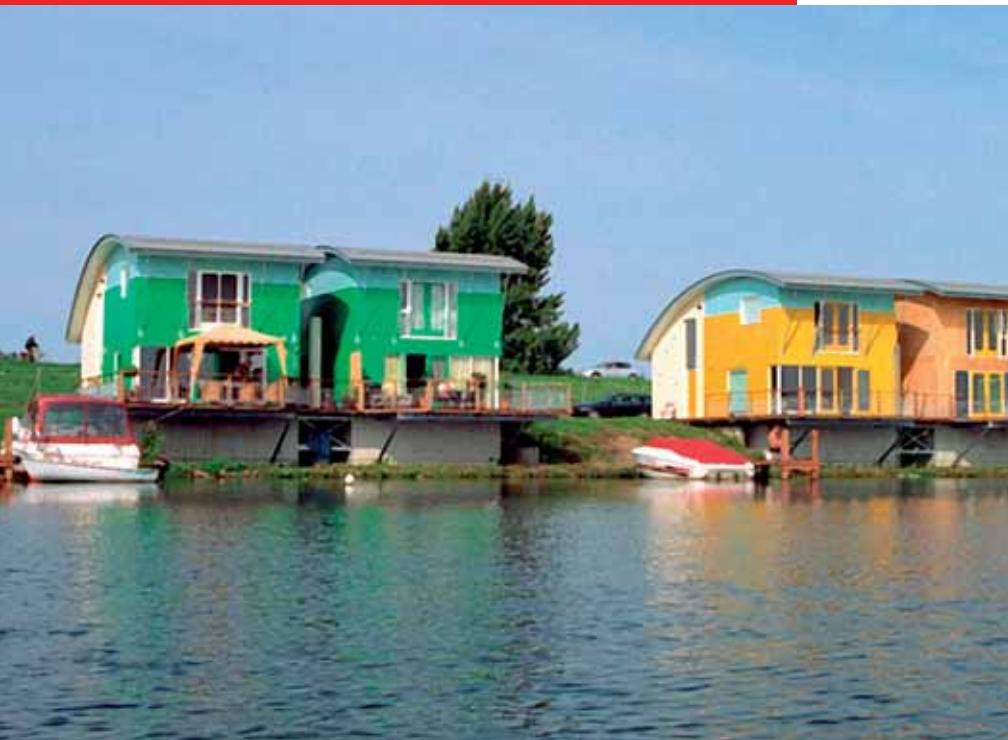
Nederland kan niet onbekommerd blijven bouwen in polders van zes meter onder zeeniveau. 'De klimaatverandering en de noodzaak om energie en ruimte efficiënt te gebruiken, zullen traditioneel bouwen steeds lastiger maken', weet Chris Zevenbergen, directeur business development van bouwbedrijf Dura Vermeer. In samenwerking met overheden experimenteert zijn bedrijf met waterbestendig bouwen. Waterbestendig betekent bestand tegen een overstroming of een (tijdelijke) stijging van het waterpeil. Voorbeelden zijn woningen die drijven of die op palen of terpen staan, amfibische huizen die langs palen meebewegen met het waterpeil en wijken die overstromingsproof zijn. Dit laatste gebeurt door in deze wijken ruimte te bieden voor waterberging en de huizen er met het grondwater te laten fluctueren. De eerste *waterproof* woonwijk verrees in Maasbommel in 2005. Dura Vermeer bouwde daar 14 permanent drijvende en 32 amfibische woningen.

Waterbestendig bouwen is een nieuwe opgave voor de ruimtelijke ordening, legt Zevenbergen uit: 'Hoe verdeel je de risico's van waterschade? Hoe integreer je het risico van wateroverlast of van een overstroming in het proces van ruimtelijke ordening? We moeten daarom nogal wat drempels slechten.'

IJburg

Leo Pols van het Ruimtelijk Planbureau beseft dat overheid en markt nog deels overtuigd moeten worden van waterbestendig bouwen. Hij werkte als projectleider mee aan de in mei verschenen studie "Overstromingsrisico als ruimtelijke opgave". Hierin geeft het Ruimtelijk Planbureau aan dat in diepe polders, zoals die in het grootste deel van de Randstad zijn te vinden, maar beter niet meer gebouwd kan worden. De risico's voor overstromingen zijn hier te groot en het is beter om deze gebieden te gebruiken voor waterberging. Een lastige boodschap, want juist hier is de economische bedrijvigheid het grootst. 'Precies', zegt

Pols, 'Daarom moeten we in deze polders niet langer bouwen. Als het daar goed mis gaat, hebben we een enorm economisch probleem. Dan liggen er miljarden aan economische waarde onder de zeespiegel.' Beter zou het volgens hem zijn om te investeren in plaatsen waar het kuststelsel en het rivierstelsel elkaar raken, zoals in Dordrecht en omgeving: 'Ga hier aan de slag zoals in het Amsterdamse IJburg. Geef het water er de ruimte, zodat je een plek hebt voor waterberging. Ga daar eilanden op aanbrengen, waar je woningen kunt bouwen.' Projectontwikkelaars willen er volgens Pols wel aan: 'Maar de echte discussie begint natuurlijk niet bij hen, maar bij de overheid. Zij moet overtuigd worden dat het geen zin heeft om je te verschanseren achter steeds hogere dijken. Nederland moet leren wonen mét, in plaats van zonder water.' •



Op de bres voor water

Nederlanders zijn watermanagers pur sang. Meer dan ooit is het hoog tijd om deze kennis van water te exporteren.

Erica Verdegaal

Voor expertise rond overstromingsgevaar raadpleegt de wereld graag Nederlandse experts. En dus toog Jos van Alphen, adviseur hoogwaterveiligheid bij het Rijksinstituut voor Kust en Zee, samen met vertegenwoordigers van het Netherlands Water Partnership (NWP) afgelopen maart naar New Orleans. Dit samenwerkingsverband presenteerde, op uitnodiging van de Amerikanen, een visie op de herinrichting van het deltagebied bij het in 2005 overstroomde New Orleans. Van Alphen: 'De Amerikanen hebben veel belangstelling voor stormvloedkeringen om een aantal zeegaten vanuit de Golf van Mexico bij hoog water te kunnen afsluiten. Bij het ontwerp daarvan spelen Nederlandse bedrijven vaak een rol.' De rampzalige overstroming van New Orleans heeft ook Nederlandse deskundigen en overheden wakker geschud. Nederland is goed beschermd, maar wat te doen als er tóch een overstroming optreedt? Van Alphen: 'Ministeries zijn diverse projecten gestart om daarop beter voorbereid te zijn. Verder wordt geëxperimenteerd met dijkversterking en -verhoging zonder dat dit veel extra ruimtebeslag vraagt. Ook onderzoekt men hoe gevaarlijke dijkdoorbraken kunnen worden voorkomen door dijken langzaam te laten overstromen. Zo is er nog tijd voor evacuatie. Tot slot is er meer aandacht voor de schadebeperking van een overstroming, bijvoorbeeld door waterbestendig te bouwen.'

Pompputten

Al deze maatregelen kosten geld. Dit geld is in Afrika niet voorhanden, terwijl juist daar het broeikas effect heftig dreigt toe te slaan. 'Klimaatverandering maakt het extra belangrijk om de schaarse waterbronnen goed en duurzaam te gebruiken', zegt directeur Jan Hoffer van Vitens Evidens International, een samenwerkingsverband van Vitens en Evidens. De twee waterbedrijven bieden praktische hulp via hun gezamenlijke stichting Water for Life, die de stedelijke watervoorziening verbetert in arme, droge landen als Mozambique, Ghana, Vietnam en Jemen. Vitens Evidens steekt jaarlijks twee miljoen euro in de stichting. Hoffer: 'In ontwikke-

lingslanden gaat ongeveer de helft van het gezuiverde water verloren door lekken, illegale of verkeerde aansluitingen of ongeregistreerd verbruik.' Water for Life is meestal bezig met organiseren en repareren. Hoffer: 'We streven naar het terugdringen van het onverantwoorde watergebruik met de helft.'

Ook de klanten van Vitens en Evidens doneren gul aan Water for Life. Dit jaar gaven ze samen 350.000 euro, een bedrag dat het ministerie van Buitenlandse zaken verdubbelt. Met het geld heeft de stichting vorig jaar in de armste wijken in Mozambique 82 openbare tappunten hersteld en negen nieuwe aangelegd. Verder werd 52 kilometer waterleiding vervangen of aangelegd en zijn zes nieuwe pompputten geboord. Vele tienduizenden mensen kregen daardoor beter en zekerder drinkwater. •

www.waterforlife.nl, www.waterinnovatiebron.nl, www.nwp.nl



Islamitische financiële dienstverlening biedt groeimarkt

Halal financieren: een wereldwijde trend



Voor moslims die zich strikt aan de islamitische wet houden en toch een hypotheek of lening willen, biedt islamitisch bankieren uitkomst. Een groeimarkt.

Bastiaan Verhoef

Islamitische financiële dienstverlening is *booming*. Moslims die vanuit hun geloof de traditionele vormen van bankieren en verzekeren afwijzen, hebben behoefte aan financiële producten en diensten die voldoen aan de sharia-principes (zie kader). De wereldwijde groeipotentie van het islamitisch financieren is enorm, getuige krantenkoppen als 'Zakenwereld Londen stort zich ijverig op moslim-miljarden' en 'Eigen huis komt nabij voor meer moslims'.

Een van de eerste succesvolle islamitische banken was de Egyptische spaarbank Mit-Ghamr, die in 1963 haar deuren opende. Gedreven door een moslimgemeenschap op zoek naar haar identiteit, raakte het islamitisch bankieren medio jaren zeventig en begin jaren tachtig in een stroomversnelling. Een tweede katalysator was de oliecrisis van 1973. Een groot deel van de oliedollars stroomde via westerse banken naar ontwikkelingslanden. Een ander deel werd aangewend om islamitische financiële instellingen op te richten en via deze instellingen de sociale en economische ontwikkelingen in moslimlanden te stimuleren. Sindsdien is islamitisch bankieren niet meer weg te denken uit de financiële wereld. Recente cijfers schatten de wereldwijde activa van islamitische financiële ondernemingen op circa US dollar 300 miljard eind 2006. Het totaal beheerde vermogen in islamitische fondsen wordt op circa US dollar 400 miljard geschat. Met een gemiddelde jaarlijkse groei van 15% is islamitisch financieren een markt met kansen voor islamitische én voor conventionele financiële ondernemingen.

Met jaarlijks 15% groeit islamitische financiële dienstverlening

In Europa is islamitisch bankieren vooral in het Verenigd Koninkrijk in opmars. Grote spelers als Citigroup en HSBC handelen in islamitische financiële producten. De recente oprichting van de twee islamitische banken Islamic Bank Britain en European Islamic Investment Bank heeft een verdere impuls gegeven.

Ook in Nederland wint islamitische financiële dienstverlening aan belangstelling. Kansen voor (islamitische) financiële ondernemingen in Nederland liggen vooral op de retailmarkt. Omdat veel onderling geleend wordt, is het moeilijk in te schatten in hoeverre het midden- en kleinbedrijf binnen de moslimgemeenschap behoefte heeft aan islamitische financiering. Wel zal de potentiële vraag naar islamitische financiële dienstverlening de komende jaren stijgen gezien het groeiend aantal tweede generatie moslimhuishoudens, met een stijgend opleidings- en het inkomensniveau. Voor deze tweede generatie is onder meer een hypotheek op islamitische grondslag zeer interessant. Daarnaast zijn er ook kansen voor bijvoorbeeld islamitische autofinanciering, nominaal gegarandeerde deposito's en een soort van spaardeposito's waarbij winst of verlies wordt gedeeld tussen de rekeninghouder en de bank.

Marokkaanse jongeren

Niet alleen vanuit de moslimgemeenschap is er interesse voor islamitische financiële dienstverlening, maar ook vanuit gevestigde financiële ondernemingen. Recent heeft Rabobank de potentiële vraag naar islamitische hypotheekproducten geschat op circa 200.000 huishoudens. Deze bank experimenteert in twee vestigingen met zogenoemde Goede DoelenRekeningen, een product dat voldoet aan de islamitische principes. Bij deze spaarrekeningen gaat de spaarrente naar de Stichting Boomkwekerijmuseum of de Stichting MaroquiStars, die bekende Marokkaanse en Nederlandse professionals mobiliseert voor een betere toekomst voor Marokkaanse jongeren.

De eventuele markttoetreding van een islamitische financiële onderneming en de marktintroductie van een islamitisch financieel product gaan gepaard met enkele aandachtspunten voor het financiële toezicht. Deze aandachtspunten liggen vooral op het gebied van de vergunningverlening, het toezicht op een integere bedrijfsvoering en de soliditeit van een islamitische financiële onderneming. Met een positieve grondhouding en een pragmatische benadering moet het mogelijk zijn om islamitisch financieren in te passen in het huidige toezichttraamwerk. •

Islamitische financieringsprincipes

Principes volgens de sharia zijn:

- Het gebruik van financiële instrumenten op basis van rente (Riba) is verboden. Rente wordt als onrechtvaardig beschouwd omdat alle risico's bij de debiteur liggen en de kredietverstrekker toch een vaste vergoeding ontvangt voor beschikbaar gestelde gelden.
- Financiële producten die zijn gebaseerd op onzekerheid (Gharar) en gokken (Maysir) zijn verboden. Dit vertaalt zich in een afwijzing van conventionele verzekeringsproducten. Het idee dat de polis-houder een premie betaalt maar niet weet of (en wanneer) hij daar de vruchten van plukt, wordt als gokken gezien en daarom verworpen. Ook het exploiteren van onzekerheid (kenmerkend voor het verzekeringsbedrijf) is verboden.
- Beleggingen in vastrentende waarden zoals obligaties, en in bijvoorbeeld de varkens-, amusement-, of wapenindustrie zijn niet toegestaan. Ook beleggen in bedrijven die opereren in strijd met de sharia is verboden.



Onderzoek naar betaalgedrag in eurolanden

Op reis met pot pindakaas én stapels biljetten

Nederlanders gaan op reis met een flinke hoeveelheid cash.
Zo toont recent onderzoek.

EllenTolsma

Vanaf volgend jaar gaat Nederland op in een Europese betaalruimte, de Single Euro Payments Area (SEPA). Dit betekent onder meer dat Nederlanders straks met hun eigen pinpas in alle eurolanden kunnen betalen. Hoe redden vakantievierders zich nu? Chantal Hartog en Melanie van Kempen onderzochten in opdracht van DNB het betaalgedrag van Nederlanders in en naar andere eurolanden. Een aantal opmerkelijke resultaten:

- Contant geld is nog altijd het meest gebruikte betaalmiddel in het buitenland. Een groot deel hiervan nemen vakantie-gangers vanuit Nederland mee vanwege de onzekerheid over de acceptatie van de pinpas in het buitenland.
- De keuze voor het gebruikte betaalmiddel hangt af van het land en van de hoogte van het aankoopbedrag. Een stokbrood in de supermarkt rekenen mensen contant af, in een restaurant verschijnt vaker de creditcard op tafel. In België en Luxemburg, waar pinnen net zo gewoon is als in Nederland, maken ook Nederlandse toeristen van de pinpas gebruik. In Frankrijk betalen toeristen net als de Fransen zelf liever met de creditcard dan met de pinpas.
- Zestig procent overweegt vaker in het buitenland te pinnen, mits de pinpas op meer plaatsen te gebruiken is zonder vrees voor misbruik. Voor hen is er goed nieuws: wereldwijd zijn

banken begonnen met de vervanging van de magneetstrip door de EMV-chip. Deze chip wordt de internationale standaard voor alle creditcards en betaalpassen en beveiligt deze beter tegen het kopiëren of vervalsen van gegevens dan de magneetstrip. De eurolanden gaan bovendien de acceptatie van de pinpas actief bevorderen.

- Drie procent van de consumenten heeft een buitenlandse bankrekening. Een kwart van de Nederlanders zou ook een rekening over de grens willen afsluiten. Maar dan alleen als er rente zou worden berekend over de lopende rekening en de tarieven lager zouden zijn dan bij een Nederlandse bank. Een hogere spaarrente zou voor meer dan de helft een reden zijn een buitenlandse rekening te openen.

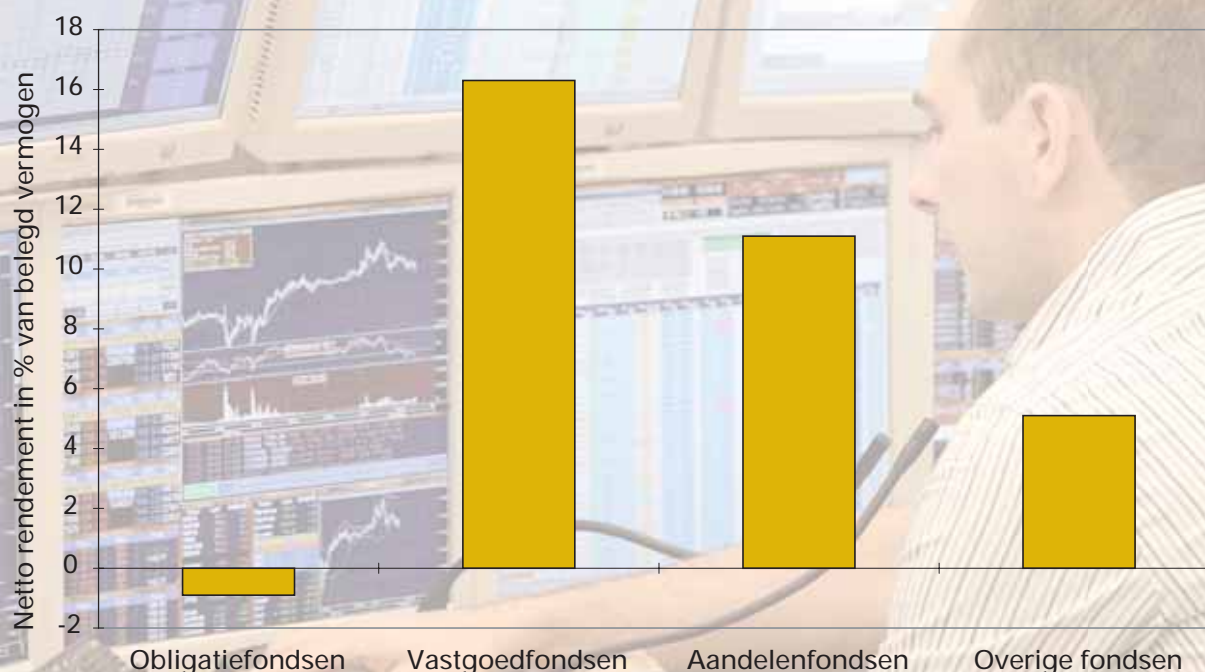
DNB gaat het onderzoek periodiek herhalen. Dan wordt duidelijk of Nederlandse toeristen de stapels bankbiljetten thuis laten en alleen nog hun pindakaaspot en pinpas meenemen naar de camping. •

Chantal Hartog en Melanie van Kempen studeren econometrie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Hun onderzoek werd uitgevoerd door het DNB Household panel. Aan het onderzoek deden 1400 mensen mee.

De wereld in cijfers

Particulier geld in beleggingsfondsen

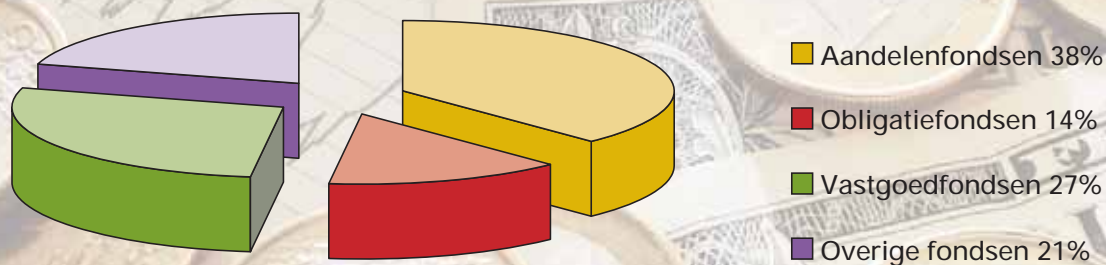
Netto rendement per type beleggingsfonds in 2006



EUR 423 miljard hebben alle Nederlanders opzij gezet. Driekwart daarvan staat op spaarrekeningen, de rest wordt belegd. In Nederlandse beleggingsfondsen hebben Nederlanders EUR 27 miljard gestoken. Aandelenfondsen en vastgoedfondsen zijn de populairste beleggingsfondsen.

Winst en verlies

Marktaandeel per type beleggingsfonds naar balanstotaal ultimo 2006



Vastgoed- en aandelenfondsen gaven in 2006 de hoogste netto rendementen. Obligatiefondsen scoorden vorig jaar negatief (-0,9%) door de lage rentestanden, maar zijn over de laatste tien jaar toch iets lucratiever (gemiddeld 5,3%) dan de aandelenfondsen.

Beat Streuli

De Zwitser Beat Streuli richt zijn camera al meer dan vijftien jaar op gezichten en gebaren van moderne stadsmensen. Zijn foto's tonen toevallige voorbijgangers, gezichten in de menigte, opvallende details van haar en kleding, een breekbare, strenge of een eigenzinnige look. Daarmee geeft hij een beeld van wat er leeft op straat in verschillende grote steden, van New York en Krakow tot Tokio en Brussel. De straatscènes van Beat Streuli kunnen worden gezien als hedendaagse varianten op de klassieke straatfotografie van kunstenaars als George Hendrik Breitner en Henri Cartier-Bresson.

Streuli fotografeert mensen tijdens hun alledaagse bezigheden zonder dat ze het beseffen. Toch zijn Streuli's metropoolportretten niet alleen natuurlijk, oprecht of simpelweg spontaan, maar duidelijk ook het resultaat van artistieke selectie. Typerend voor Streuli's werkwijze, zowel in zijn fotografie als in zijn videowerk, is het gebruik van een telelens. Daarmee slaagt hij erin het individu te isoleren van zijn omgeving. Het resultaat van deze fotografische 'extractie' zijn straatportretten met hoofdrolspelers die zich daar niet bewust van zijn. Zijn werk draait verder om een reeks van tegenstellingen: tussen natuurlijk en gestileerd, documentaire en fictie, publiek en privé, menselijke waardigheid en massale vervreemding.

Het aangekochte werk komt uit de serie *Bruxelles 05/06* en is gemaakt in de buurt van Brussel-Zuid, het belangrijkste treinstation van Brussel. Dit werk toont een straatportret van een jonge vrouw met een zonnebril, kijkend naar iets wat buiten het beeld plaatsvindt. Ook de vrouw op deze foto heeft de typische in zichzelf gekeerde en meditatieve gelaatsuitdrukking van een anonieme passant; de blik die zo herkenbaar is voor het werk van Streuli. •

*Alexander Strengers,
Voorzitter Kunstcommissie
van de Nederlandsche Bank*

*Titel: Bruxelles 05/06
Jaar: 2007
Afmetingen: 125x185cm
C-print in plexiglasbox*



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

Samenvatting seminar van 14 mei 2007:

'Financial Development, Consumption Smoothing, and the Reduced Volatility of Real Growth' door Stephen G. Cecchetti (Brandeis University and NBER), Alfonso Flores-Lagunes (University of Arizona) and Stefan Krause (Emory University).

Financiële ontwikkeling gaat gepaard met een grotere toegang tot kredietmarkten en dat stelt huishoudens in staat hun bestedingen beter te spreiden. Dat vermindert de volatiliteit van de volumegroei van de consumptie en het bruto binnenlands product (bbp). Bewijs hiervoor levert het onderzoek van Stephen Cecchetti, die als tijdelijke visiting scholar bij DNB zijn onderzoeksresultaten presenteerde.

De economische groei is stabiel geworden in een groot deel van de ontwikkelde en de ontwikkelingslanden gedurende de afgelopen decennia. Die stabilisering van de groei is door Cecchetti, Flores-Lagunes en Krause nader onderzocht. Voor het onderzoek analyseerden zij de gegevens van dertien OESO-landen om na te gaan in welke mate financiële ontwikkeling een rol speelt in het verlichten van de liquiditeitsbeperkingen van huishoudens, en daarmee bijdraagt aan een regelmatig bestedingspatroon en een minder volatiele groei.

Als maatstaf voor financiële ontwikkeling gebruiken zij de verhouding tussen de kredietverlening aan de private sector en de waarde van het bbp van een land. Het blijkt dat, voor de beschouwde groep landen, een grotere mate van financiële ontwikkeling gepaard gaat met een relatief kleinere groep consumenten die voor hun bestedingen afhankelijk zijn van hun inkomen. Bij voortschrijdende financiële ontwikkeling hebben steeds meer consumenten geen liquiditeitsbeperkingen en kunnen daardoor hun bestedingen beter uitsmeren in de tijd. Gevolg is dat de consumptiegroei stabiel wordt. •

Peter van Els



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

14 mei:

Financial Development, Consumption Smoothing, and the Reduced Volatility of Real Growth, Stephen Cecchetti (Brandeis University). Co-auteur: Alfonso Flores-Lagunes and Stefan Krause.

29 mei:

Short-run variations in households' financial market expectations, Joachim Winter (University of Munchen). Co-auteur: Mike Hurd.

06 juni:

The Impact of Tax, Product and Labour Market Distortions on the Phillips Curve and the Natural Rate of Unemployment, Andrew Hughes Hallett (George Mason University, Washington). Co-auteur: Nikola Bokan.

PROGRAMMA 2007:

21 juni:

ECB Governance in an Enlarged Eurozone, Agnes Benassy Quere (CEPII). Co-auteur: Edouard Turisch.

27 september:

Identifying Trends in Female Labour Force Participation, Daniël van Vuuren (CPB).

Het actuele programma van 2007 staat op onze website: www.dnb.nl. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Rodetta Noordwijk, tel. 020-5241984, e-mail: r.j.noordwijk@dnb.nl.

DNB-publicaties

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 tweede fase havo/vwo:
'Waar voor je geld', 'Ook geld kost geld' en 'Katern Argentinië'
- Digitaal lesprogramma 'Scoren met beleid', 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/
Postkamer, Postbus 98, 1000 AB Amsterdam.



DNB Magazine is een
tweemaandelijks uitgave
van De Nederlandsche Bank N.V.
Redactie-adres
DNB Magazine
Postbus 98, 1000 AB Amsterdam
Westeinde 1, 1017 ZN Amsterdam
Telefoon 020 - 5242409/5753
Fax 020 - 5242228
E-mail (redactie): magazine@dnb.nl
Internet: www.dnb.nl

Hoofdredactie
Loek van Daalen
Eindredactie
Marijke Hoogendoorn en
Ellen Tolsma
Aan dit nummer werkten mee
Peter van Els, Lex Hoogduin,
Raymond Kleijmeer, Ilse Kuiper,
Alexander Strengers, Erica Verdegaal,
Bastiaan Verhoef

Fotografie/ Illustraties
ANP, Peter van Breukelen, Corbis,
Dura Vermeer (waterwoningen), Geld-
museum, Marijke Hoogendoorn, Rob
Meulemans, Robeco (Lex Hoogduin),
Michiel Snik (Noordhollands Dagblad)
Vormgeving en druk
Fd-Reproductie DNB
Abonnementen
Een abonnement op DNB Magazine
is gratis en uitsluitend schriftelijk
of per e-mail aan te vragen.
Adreswijzigingen en opzeggingen
eveneens schriftelijk opgeven.

Abonnementenadministratie
DNB Magazine
Antwoordnummer 2670
1000 PA Amsterdam
E-mail:
aanvraagmagazine@dnb.nl

Artikelen uit DNB Magazine
mogen niet zonder toestemming
van de redactie worden over-
genomen.



Geld maakt gelukkig in het nieuwe Geldmuseum. Bezoek het en ervaar het.
www.geldmuseum.nl