

DNB MAGAZINE

Een uitgave van de Nederlandsche Bank
Nummer 4, augustus 2007



- **Essay: Joost Zwagerman en het grote geld**
- Verleidingen en valkuilen van het beleggen in kunst
- Tien jaar Bankpresident Wellink

Inhoud

Essay: Joost Zwagerman en het grote geld

4 Wat hebben schrijvers met geld? Een heleboel, aldus Joost Zwagerman. Er zijn boeken die werkelijk knisperen van het geld - van hemels geld tot hels geld.



Tien jaar Bankpresident Wellink

8 Hij reist de hele wereld rond, maar prefereert zijn vertrouwde geboortestreek. Tien jaar is Nout Wellink nu president van "zijn" Nederlandsche Bank. En voorlopig gaat hij nog niet weg.



Dossier: Verleidingen en valkuilen van het beleggen in kunst

18 "Tussen Kunst & Kitsch" houdt de droom in stand: op Nederlandse rommelmarkten barst het van de onontdekte kunstschaten. De werkelijkheid is anders. De belegger in kunst moet laveren tussen risico en rendement.

Vragen over de euro, pensioenen, banken en verzekeraars?

0800-020 1068 (gratis)

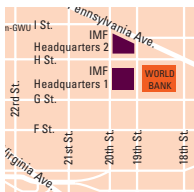
Bel of mail de informatiedesk

info@dnb.nl

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

Verder:

Artikelen:



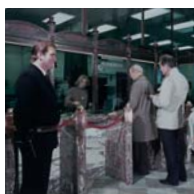
Pagina 12:
IMF zoekt nieuwe missie



Pagina 16:
Meer gevoel in de portemonnee



Pagina 24:
Munt slaan uit Europees betalen



Pagina 26:
Opkomst en ondergang van het kantorennet



Pagina 30:
Amsterdam Institute of Finance

Rubrieken:

- 7** Va Banque: Inloggen en uitgeven
- 14** Banktueel
- 31** De wereld in cijfers
- 32** Kunstpodium: Marlene Dumas
- 34** Seminars
- 36** In beeld

Madonna te koop

Kunst en geld. Ze zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Instituties en mensen met geld omringen zich graag met kunst. Vroeger en nu. Vanuit een maatschappelijke roeping, om de zintuigen te strelen, te laten zien hoe onvolprezen hun smaak is, of misschien om simpelweg duidelijk te maken dat ze het zich kunnen permitteren. Paleizen, schilderijen, beeldhouwwerken, muziek: niet zelden stond het grote geld aan de wieg van een schepping. Een groepje bankiers huurde voor een privévoorstelling de Rolling Stones in à raison van 5,4 miljoen euro. Geen kinderachtig bedrag. Mick Jagger dacht dan ook dat de bonussen van de betreffende bankiers een flinke deuk zouden oplopen. Dan heeft de bijna bejaarde Rolling Stone, zelf toch ook niet onbemiddeld, weinig kijk op de bedragen die in de financiële centra als bonus worden uitgekeerd. De topmannen van zakenbanken Morgan Stanley en Goldman Sachs waren vorig jaar samen alleen al goed voor bijna 100 miljoen dollar. De Kerstman zweefde in december 2006 met zijn slee boven Wall Street en strooide hier meer dan 20 miljard dollar uit aan kerstgratificaties. De gulle grijsaard is inmiddels op weg naar de oude wereld. De Londense City begint als financieel centrum het Manhattan van New York het vuur na aan de schenen te leggen. En Nederland wil zich met de stichting Holland Financial Centre ook aardig gaan roeren. Nog voor de stichting goed en wel uit de startblokken is vertrokken, staan er naar het schijnt twintig hedgefonds te trappelen om zich in ons land te vestigen. Nederland, van prooi tot profijt. Wrijven de werknemers in de vaderlandse financiële wereld zich binnenkort in de handen? Kunnen zij als bemiddelde beleggers de kunstmarkt afgrazen? Staan Madonna en Robbie Williams straks in het voorprogramma van het feestje van een middelgrote bank? Of houden we het op z'n Nederlands bescheiden, óók de man of vrouw in bonis/met bonus?

De redactie

Essay

Zelf geld worden

Joost Zwagerman



Ooit een gelukkige rijkard ontmoet in een roman? Ooit eens een boek gelezen over iemand die na het vergaren van fortuin wegzeilt op wolken van tevredenheid, zelfverwerkelijking en vervulling?

Geld als middel tot een beter bestaan lijkt op het eerste gezicht ondenkbaar in de wereld van de literatuur. En als de rijken onder ons in romans niet overal de schuld van krijgen, dan toch alle anderen die toevallig niét rijk zijn. Hoe dan ook is geld, de overvloed of juist het gebrek eraan, in romans vrijwel altijd een effectief middel tot provocatie. Zodra in een roman geld een rol speelt, beginnen de conflicten.

‘Arme mensen zijn slecht, anders zouden ze niet arm zijn’, liet Gerard Reve in *Bezorgde ouders* (1989) zijn hoofdfiguur Treger mijmeren. Echt zo’n Reviaanse oprisping die altijd goed is voor een lach onder de liefhebbers en voor een frons bij alle anderen. We lachen om het schandalige karakter van de uitspraak. Wat die schandaligheid bij Reve zo onweerstaanbaar maakt, is de combinatie met ironie, de gotspe, de mate van *tongue-in-cheek*. Onmiddellijk na die provocerende en agressieve mijmering laat Reve direct de tragiek toe. Want Treger en zijn vriend Eenhoorn zijn zélf straatarm. Zijn zijzelf dus óók slechte mensen? Treger besluit dat God in Zijn oneindige wijsheid zelfs als het om de wreedste waarheden gaat, bereid is om uitzonderingen te maken. Ziehier, de mogelijkheid om rondom geld of geldgebrek meteen drie literaire technieken toe te passen: de (provocerende, want moedwillig despotische) stelling, de tragische wending, en de potsierlijke pointe.

Vrijwel alle schrijvers beseffen dat met de introductie van geld allerlei menselijke strevingen en struikelingen perfect kunnen worden verbeeld. Laat de mens hebzuchtig zijn, en je hebt de grondstof voor een aantrekkelijk verhaal. Toch is in veel romans geld en de begeerte ernaar hooguit een middel om een dramatisch verhaal te vertellen. Maar geld als *onderwerp* van een roman? Dat is al meteen heel wat zeldzamer. In de recente Nederlandse literatuur trok de roman *Casino* (2003) van Marja Brouwers veel aandacht, onder meer omdat de allesoverheersende rol van geld (en dus van macht en intriges) méér was dan uitsluitend het onderdeel van het decor, van de zetstukken in het verhaal. De titel spreekt boekdelen: *Casino* – dat moet wel over het slijk der aarde gaan, omzoomd door glamour en glycerine.

Hoofdfiguur in *Casino* is Rink de Vilder. Hij is een journalist die in Monte Carlo bevriend raakt met de jachtontwerper en man in bonis Philip van Heemskerk. Deze Van Heemskerk is een man met een Klaas Bruinsma-achtige uitstraling, een boef die wel zo schrander is om nooit zijn boevigheid te tonen. Philip van Heemskerk is in *Casino* de verpersoonlijking van de in Nederland sterk veranderde houding tegenover Geld. Ooit – we weten

het nog allemaal uit de jaren zeventig en begin tachtig – was in zekere kringen geld altijd “fout”. De Reviaanse uitspraak moest toen worden omgekeerd: iemand met geld kan niet moreel in orde zijn, want anders had hij wel weinig geld.

Marja Brouwers vergroot de financiële triomf van Van Heemskerk breed uit. Voor de buitenwereld – die van de Quote 500 en de Journaalpagina van De Telegraaf – is Van Heemskerk een bewonderenswaardig mens. Van Heemskerk is corrupt, maar geen bruuft. Hij is slecht, maar niet fout. Hij deugt niet, maar iedereen accepteert hem. Hoe gedraagt de ooit zo idealistische en linksige journalist Rink zich tegenover zo iemand? Zijn nieuwe vriend dwingt De Vilder ertoe te gaan nadenken over geld: ‘De houding van Rink de Vilder tegenover geld zou je de Europese houding kunnen noemen.’

Casino is een roman over mensen die geld ademen; die alles maar dan ook alles afmeten aan geld. Geld is in *Casino* voor mensen als Van Heemskerk niet alleen een bron van hebzucht, maar ook van inspiratie. Sterker: geld is liefde – een inzicht of een gevoel dat afwisselend met een maximum aan cynisme en een grote oprechtheid meetrilt in alles wat deze onboevige boef Van Heemskerk doet en denkt.

Philip van Heemskerk zou familie kunnen zijn van een van de spectaculairste romanpersonages op wie ik ooit ben gestuit: John Self in de magnifieke roman *Money* (1984) van Martin Amis. Alles aan John Self ademt en knispert geld – nieuw geld, plat geld, voos geld, lekker geld, kwaad geld, dom geld, stoer geld, sexy geld, zwart geld, hemels geld, hels geld.

John Self is een typische brulboei en patser uit de jaren tachtig, helemaal het heertje in Londen, alwaar hij makkelijk fortuin heeft gemaakt. John droomt ervan zijn Londense kapitaal te vertien- of twintigvoudigen in de Verenigde Staten, en in het bijzonder in de filmindustrie, waartegen hij enorm opkijkt (wat bijzonder is, want op vrijwel alles kijkt John alleen maar neer). Terwijl John Self het idee heeft het als geldschietter en producer helemaal te kunnen maken in de filmwereld, wordt hem door subtiel opererende oplichters uit Los Angeles een glanzende carrière als film-mogul voorgespiegeld.

Bij een bluffer als John Self zou je denken dat hij met veel poeha ook allerlei minnaressen wil aanschaffen – een vrouw verover je niet, een vrouw huur je of koop je. Maar nee – soms blijkt dat geld nóg begeerlijker voor hem is dan de aantrekkelijkst denkbare vrouw. De femme fatale is in *Money* niet uitsluitend een geldverslindende figuur, nee, zij is nog “erger”: ze is zo mooi en begeerlijk als concreet geld. De vrouw als bankbiljet. Een vrouw is uiteindelijk onkenbaar en onvoorspelbaar – precies zoals geldstromen onvoorspelbaar kunnen zijn.

Het schiet tekort om te zeggen dat John Self in de grandioze roman *Money* in geld gelooft. Het is meer en sterker dan dat: hij wil geld zijn. Geld draagt idealiter niet bij aan je identiteit, nee,

geld is je identiteit. Het geheel op geld afgestelde gevoelsleven van John Self laat zich enigszins verklaren aan de hand van een maffe anekdote over zijn bejaarde vader die hem op zekere dag een rekening stuurt waarop tot in detail is uitgewerkt hoeveel de kleine John hem in zijn jeugd heeft gekost, aan levensonderhoud, vakanties, onderwijs en wat al niet. Of hij dat totaalbedrag even aan zijn oude heer wil voldoen, graag. Zoon John betaalt, zij het met maximale tegenzin: 'We gedroegen ons allebei in overeenstemming met ons karakter. Na ontvangst van mijn vaders brief werd ik dronken en stuurde hem een cheque voor twintig ruggen. Na ontvangst van mijn cheque werd mijn vader dronken en zette het geld in op een paard van Cheltenham Gold Shield'.

Money is de uniekste geldroman die ik ken – kredietwaardiger dan dit meesterwerk van Martin Amis bestaat het niet in de wereldliteratuur, om maar in financiële termen te zeggen. Zodra John Self naar eigen idee inderdaad bijna zélf geld geworden is (en dus een ideaal en perfect mens), blijkt hij door iedereen in zijn omgeving genadeloos te zijn uitgekleeft. In één klap is hij, letterlijk, niets en niemand meer. John Self is via anderen aan zichzelf failliet gegaan.

Vaak staat geld in de literatuur symbool voor iets anders, maar in *Money* bleek alles en iedereen een symbool voor geld – en dus een farce. Toch nog een moraal in deze overrompend amorele geldroman. Kom je door middel van een roman als *Money* dan toch uit op de wandtegelwijsheid dat geld niet gelukkig maakt? Ik denk dat het toch anders is: in de roman van Martin Amis wordt aangetoond dat mens-zijn niet gelukkig maakt – en daarom wil John Self iets anders: niet langer mens, maar d'ing zijn. Artikel zijn, door zichzelf geconsumeerd. Geld zijn, door zichzelf geteld – tot je, letterlijk, uitgeteld bent, in de gitzwarte, doodse betekenis van het woord.

Het geld is in dit boek uiteindelijk de doodaanzegger. Dat maakt *Money* ook een psychologische thriller. Niet voor niets heeft *Money* als ondertitel: "Afscheidsbrief van een zelfmoordenaar". Alle wegen leiden naar Rome, maar alle geldstromen leiden naar eindigheid en verdwijning. Geen fijne conclusie voor iedereen die waarde hecht aan geld – voor ons allemaal dus. Iedereen die *Money* leest, zal denken: wat een huzarenstukje haalt Martin Amis uit met onze ideeën over en verwachtingen van geld. Tegelijkertijd sluit ik niet uit dat iedereen die met geld werkt, zal denken: wat een zegen dat schrijvers geen reële ideeën en verwachtingen hebben van geld. ●

Schrijver, dichter en essayist Joost Zwagerman (1963) schreef dit essay op verzoek van DNB Magazine. Afgelopen april kreeg hij de Paul Snoek Poëzieprijs voor zijn dichtbundel Roeshoofd hemelt. In juni verscheen zijn veelbesproken pamflet De schaamte voor links.

Snel geld, grof geld

Meer boeken over geld



Erik Jan Harmens:
Kleine doorschijnende man (Querido, 2007)

Via een oud-klasgenoot krijgt een jonge man een baan als handelaar in aandelen. Al snel komt hij door zijn ramkoersgedrag in aanvaring met kantoorgenoten.

Roel Janssen:
De tiende vrouw (De Bezige Bij, 2007)

Wraak is het doel van Tessa Insinger. Na de moord op haar vriend stapt zij aan boord van een zeiljacht en betreedt een wereld waarin makelaars fungeren als bankiers van de onderwereld.



Arnon Grunberg:
Tirza (Querido, 2006)

Het vermogen van Jörgen Hofmeester is deels verdwenen door wanpraktijken van een vreemde groepering. En dan komt er opeens een man, sprekend Mohammed Atta.

Jeroen Smit:
Het drama Ahold
(Uitgeverij Balans, 2006)

Fraude, mismanagement, misleiding, slecht toezicht: het Ahold-imperium stortte in 2003 met een donderend geraas in elkaar. Een verslag van de mensen en de emoties achter de cijfers.



Rinus Ferdinandusse, Tomas Ross:
De mannen van de maandagochtend
(De Bezige Bij, 2003)

DNB- klassieker. Twee voormalige verzetsmensen beroven de Nederlandsche Bank. Het is de ultieme wraak na het onrecht dat hun in de Tweede Wereldoorlog is aangedaan

Inloggen en uitgeven

Het blijkt uit alle onderzoeken: nieuwe generaties hebben een houding "ik wil het, en ik wil het nu." Geen zin om te sparen en te wachten totdat je iets kunt kopen. De problematiek zou verergerd worden door agressieve reclames van schijnbaar gulle aanbieders van krediet.

Maar er is nog een schuldige, uit onverwachte hoek: het nieuwe bankieren en betalen.

Ooit spaarden kinderen, en een enkele volwassene, in een spaarvarken dat je stuk moest gooien als je het geld wilde gebruiken. Er zat een gleuf boven in, en geen opening met plastic of rubber dop onderin. Dat gaf een veilig gevoel. Er moest wel heel wat gebeuren voordat je aan je geld zou komen. Het spaarvarken moest helemaal vol zijn, of er was een belangrijke gebeurtenis die de rituele slachting kon rechtvaardigen. Op de pof kopen kon, maar alleen bij de lokale middenstanders, die bij wanbetaling de kredietkraan stopzetten. Sociale controle voorkwam excessen. De spaarvarkens zijn er nog, maar vooral als folklore. Jong en oud spaart tegenwoordig virtueel. Tenzij we ons in het criminele circuit bevinden, raken we ons betaalgeld en al helemaal ons spaargeld niet meer aan. Letterlijk althans. Figuurlijk is het alleen maar gemakkelijker geworden om het appeltje voor de dorst aan te spreken. Naar de internetsite van de bank, inloggen, een paar muisklikken en er wordt geld gesluisd van lopende rekening naar credit card of omgekeerd, en van spaartegoed naar betaalrekening of omgekeerd, al gebeurt dat laatste een stukje minder.

Ook het gebruik van een kredietfaciliteit is vanuit huis te sturen. En dat is alleen nog maar het beschikken over geld. Ook uitgeven is een stuk simpeler geworden. We hoeven de deur niet meer uit om aankopen te doen. Dit alles heeft het leven een stuk gemakkelijker gemaakt. Maar er zitten ook nadelen aan. Virtueel geld weegt minder zwaar dan tastbaar geld. Dus nemen we het gemakkelijker op en geven we het sneller uit. En met de ouderwetse betaalmiddelen en -technieken was het eenvoudiger voor de consument en spaarder om zelfbeschermingsconstructies toe te passen. Technologische vernieuwing in het betalingsverkeer maakt dat een stuk moeilijker.

Je credit card in een schoteltje water in het vriesvak leggen zodat je geen impulsaankopen kunt doen is allang niet meer afdoende. Wie maar vaak genoeg via internet aankopen doet en betaalt met zijn credit card kent het nummer uit zijn hoofd en staat bloot aan verleiding, 24 uur per dag.

De toonaangevende Amerikaanse gedragseconoom David Laibson, werkzaam aan de Universiteit van Harvard en een van de sprekers op het wetenschappelijk congres van DNB in november van dit jaar, stelt dat financiële innovatie wel eens nadelig zou kunnen uitpakken gezien de rol van emoties bij financieel gedrag. De nieuwe mogelijkheden voor bankieren en betalen hebben de liquiditeit vergroot, de mogelijkheden tot zelfbeperking verkleind, en bieden mogelijk een verklaring voor de daling van de spaarquote in de Amerikaanse economie, aldus Laibson.

Dit alles is natuurlijk geen reden om terug te gaan naar de tijd van gouden en zilveren munten. Wel vormt het een uitdaging voor beleidsmakers en financiële instellingen om ondanks innovaties in bankieren en betalen de consument technieken te bieden die hem voor al te grote verleidingen behoeven. Volgens het DNB kwartaalbericht van juni 2007 is er overigens al een keer ten goede: de hoeveelheid spaargeld die snel kan worden opgenomen is voor het eerst in jaren gedaald, de grootbanken geven aan dat dit te danken is aan de hogere rente op minder-liquide rekeningen. Blijkbaar doet zo af en toe ook de ratio zijn werk. ●



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



Wellink: 'Ik houd van kleine mensen die grote dingen doen'

Hij is tien jaar president van de Nederlandsche Bank en doet zijn werk met veel plezier. Een interview met Nout Wellink. 'Ik ben voorlopig nog niet weg'.

Marijke Hoogendoorn



Meer vijanden dan vrienden gemaakt in de laatste tien jaar als Bankpresident?

‘Ik denk dat het niet meevalt om meer vijanden dan vrienden te maken. Dan moet je een zeer getalenteerde ruziezoeker zijn.’

Met welk soort mensen werkt u het liefste samen? En waar komt u die tegen?

‘Mensen die zeggen wat ze vinden en die een beetje vrolijk, maar toch wel serieus zijn. Die hun werk leuk vinden en dat ook uitstralen. Die mensen kom ik gelukkig vaak tegen. Binnen en buiten de bank.’

Wie zijn uw grote voorbeelden?

‘Als anderen deze vraag krijgen, roepen ze Nelson Mandela en dat soort grootheden. Maar grote mensen kunnen heel klein zijn. Dat zie je vaker als je ze van heel dichtbij ziet. Ik houd meer van kleine mensen die grote dingen doen. Mensen die elkaar helpen in moeilijke omstandigheden. Ouders die helemaal achter hun kind blijven staan, ook al doet die verkeerde dingen. Die loyaliteit aan elkaar, die trouw van mensen, dat vind ik belangrijke voorbeelden. Al die grootheden, dat zijn maar abstracties.’

U knutselt graag en bent ambassadeur voor Gered Gereedschap, de stichting die oud gereedschap inzamelt voor projecten in ontwikkelingslanden. Hobbyisme of missie?

‘Ik knutsel gewoon graag maar ik kom er eigenlijk nooit meer aan toe. Vroeger bouwde ik radio’s. Ik houd van timmeren en schuren, behangen en dat soort dingen. Dat is gewoon je geest verzetten, hobbyisme. Bij zaken als Gered Gereedschap gaat het om gewone mensen die grote dingen doen. Al zijn het maar hamers, daarmee krijgen mensen in een ver land een betere toekomst. Daar zitten elementen van missie in. Ik geloof in directe contacten, in kleinschalige dingen die, als ze maar voldoende breed worden aangepakt, toch grootschalige effecten kunnen hebben. Ik geloof veel minder in het uitstorten van geld over een land, met name in die landen waar het blijft hangen op de verkeerde adressen. Als voorzitter van het Bazels Comité van banktoezichthouders zet ik me in voor microfinanciering. Dat heeft ook dat kleinschalige, legt de verantwoordelijkheden meteen bij de mensen zelf en is overzichtelijk.’

U kunt helemaal opgaan in de details van een meubelstuk. Bemoeit u zich op het werk ook met alle details?

‘Alleen als het om echt belangrijke zaken op het werk gaat wil ik alle details kennen. Anders niet. Maar van een meubelstuk wil ik altijd precies weten hoe het in elkaar is gezet.’

Topsalarissen voor topmannen. Verdient u teveel?

‘Ik zou een te goed mens wezen als ik zou zeggen “ik verdien te veel”. Maar ik verdien goed, dat wel. Ik vind het niet erg dat er op bepaalde posten goed verdiend wordt, maar heb wel moeite met die extreem hoge bonussen en dat soort zaken. Of je er wat aan kunt doen? Ten dele wel.

Ik ben nooit een voorstander geweest van beloning van topmannen met opties en aandelen. Een goede topman is heel belangrijk voor een bedrijf, kan het verschil maken tussen een failliet en een florissant bedrijf. Echter, een topman is in essentie een werknemer, een weliswaar zeer goed betaalde werknemer, maar dat is iets anders dan de eigenaar. Een topman moet altijd zijn best doen, betrokken zijn en vechten voor een goed resultaat. Als er een goed resultaat komt, dan heeft hij dat goede salaris al gehad.’

U heeft nooit een cent op zak behalve een muntje voor het winkelwagentje van Albert Heijn. Waar geeft u graag geld aan uit?

‘Sieraden die mijn vrouw mooi vindt. Incidenteel wat nieuwe software. Maar ik koop niet elke drie jaar een nieuwe computer. Ik zet er gewoon een nieuwe geheugenkaart in als dat nodig is. En verder heb ik inderdaad geen cent op zak.’

Fusies en overnames in bankenland. Over vijf jaar zijn de grote Nederlandse banken allemaal overgenomen door of gefuseerd met buitenlandse banken. DNB is dan opgegaan in één grote Europese toezichthouder.

‘Nou, ik moet nog zien of ze tegen die tijd allemaal gefuseerd zijn met buitenlandse banken. Dat kun je niet voorspellen. Een ding weet ik wel: Nederland is dan niet opgegaan in één grote toezichthouder. Voordat er een Europese toezichthouder komt, zal er nog heel wat water door de Rijn stromen. Elk land heeft zijn eigen opzet van toezicht, sommigen hebben één toezichthouder, anderen een aantal, zelfstandig of samen met een centrale bank. De taakverdeling verschilt van land tot land. Het duurt echt nog wel even voordat daar orde in komt. De regelgeving wordt steeds centraler, dat komt vanuit het Bazels Comité en vanuit de Europese Commissie. Ook de samenwerking met buitenlandse toezichthouders wordt steeds intensiever. We hebben vele onderlinge samenwerkingsverbanden, maar die zijn *tailormade* voor specifieke grensoverschrijdende concerns, zoals Fortis. Niemand weet hoe het afloopt, maar we hebben voor het geval ABN Amro zou samengaan met Barclays, al een soort kaderafpraak gemaakt met de Engelse toezichthouder, de FSE, over hoe we gaan samenwerken.’

Schrikt u als u 'Nout Fazio' wordt genoemd naar aanleiding van uw uitspraken over ABN Amro?

'In het geheel niet; daarvan ben ik totaal niet onder de indruk. Wat ik in deze zaak betoog is iets anders dan wat Fazio voor ogen had. Ik wil dat de processen ordelijk verlopen, dat de bank in veilig vaarwater blijft en de belangen van de rekeninghouders

worden beschermd. Het gaat me niet om de specifieke verdediging van een Nederlandse instelling. Het gaat om belangen waar wij als toezichthouder verantwoordelijk voor zijn. De belangen van het financiële stelsel en de belangen van de rekeninghouders. Of die bank nou een Nederlandse naam heeft of een buitenlandse naam, dat zoeken ze maar uit.'



U doet en groeit mee met de snelle dynamiek in de financiële wereld? Wat zou u nu nooit meer doen?

‘Er zijn eigenlijk weinig dingen die ik nooit meer zou doen. Sommige dingen zou ik achteraf gezien misschien anders hebben gedaan. Maar niet niet gedaan. Een voorbeeld? Bij het afscheid van de gulden wilde de Nederlandsche Bank een herdenkings-

cadeau aanbieden aan de Nederlandse bevolking. Met het geld uit onze eigen reserves is een kunstfonds in het leven geroepen en is de Victory Boogie Woogie van Mondriaan aangekocht. Dat was een nobel doel, ook achteraf gezien, maar gezien alle trammelant die het gaf, zou ik het nooit meer op die manier doen.’

Welke wapenfeiten wilt u graag nog op uw naam hebben?

‘Ik ben voorlopig nog niet weg. Als ik wegga, wil ik een bank met een goede toekomst, qua bestuur en werkomgeving, achterlaten.’

Om de twee weken zit u in Frankfurt om met achttien man en één vrouw te vergaderen over de rente en andere monetaire zaken. Bent u de man van het gelijk halen of het compromis?

‘Ik probeer heel lang mijn gelijk te krijgen. Maar terwijl ik daarmee bezig ben, aan het pleiten ben voor iets, ben ik eigenlijk al aan het nadenken over het compromis dat we aan het einde van de rit moeten vinden. Dus in laatste instantie ben ik iemand die naar het compromis neigt.’

Voor het werk reist u de hele wereld rond. Maar u gaat elk jaar naar hetzelfde vakantieadres in Portugal. Bent u in wezen altijd die Achterhoekse jongen gebleven?

‘Ik reis de hele wereld rond maar ben toch een heel kleine reiziger. Ik ben niet zo’n liefhebber van al dat gereis en getrek, ben het liefste thuis. Overigens, ik heb in een vliegtuig altijd het gevoel dat het een zonde tegen de natuur is om zo hoog te gaan. Ik vind het fijn om naar hetzelfde vakantieadres, naar een vertrouwde omgeving te gaan. Dat vertrouwde heeft ook mijn geboortestreek, waar ik me nog steeds sterk verbonden mee voel. Ik doe daar ook dingen, ben bijvoorbeeld voorzitter van de Architectuur Prijs Achterhoek. Laatst sprak ik met een aantal Achterhoekers over de plannen voor komend jaar. Ken die mensen niet, maar voel me bij hen helemaal thuis.’

Uw agenda is een aaneenschakelijking van vergaderen, reizen en conferenties. Spannend of slopend?

‘Die agenda is inderdaad vol. Maar een flauwe grap tussendoor helpt. En een beetje relaxed met de dingen omgaan. Ik wil niet meteen iedereen de deur uitjagen vanwege die tijdsdruk. Ik neem graag de tijd ergens voor. En klets altijd te lang door.’

Wat houdt de motor draaiende? Behalve cola light?

‘Ik ben eigenlijk nooit zo vreselijk moe van het werk, ook al maak ik lange dagen en heb ik heel weinig echt vrije uren. Ik doe het allemaal met plezier. Ik vind mijn werk gewoon erg leuk en werk in een omgeving met ontzettend veel goede collega’s, op alle niveaus. Het klinkt misschien overdreven om te zeggen “het is één grote vrije tijd”. Maar dat is wel zo.’ ●



IMF zoekt nieuwe missie

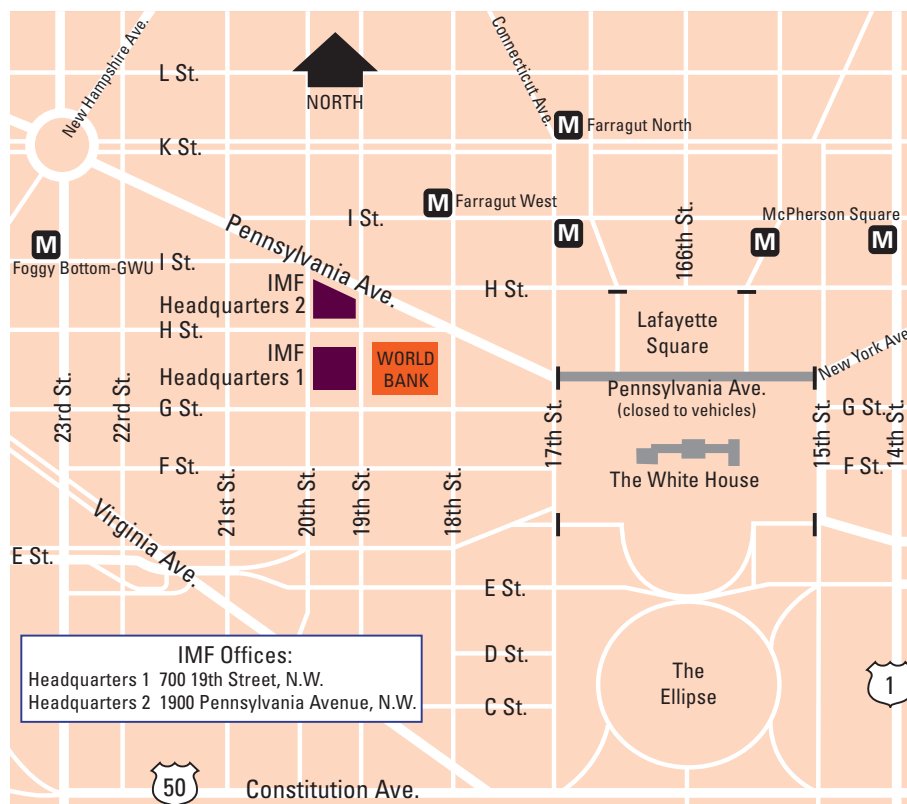
‘Het moet geen onderonsje worden’

Drie maanden nog maar is Age Bakker, tot voor kort divisiedirecteur bij DNB, de Nederlandse afgevaardigde bij het IMF. En nu al voelt hij zich als een vis in het water: ‘Ik heb het gevoel dat ik hier echt iets kan betekenen’.

Ellen Tolsma

Heel even is Age Bakker in Nederland en uiteraard gaat hij langs bij zijn oude werkgever, de Nederlandsche Bank. De weg in het pand weet hij nog blindelings te vinden. Het enige waar Bakker aan moet wennen is aan de natte en koude Nederlandse zomer. Hij is net terug uit het bloedhete Boekarest. Dit als onderdeel van een “Grand Tour” langs andere landen uit zijn kiesgroep. Behalve Nederland heeft hij namelijk nog twaalf landen te vertegenwoordigen. Landen uit de Balkan en uit Oost-Europa, aangevuld met Israël en Cyprus. “Een heel hechte groep”, aldus Bakker. Voor een groot deel is dit te danken aan de gemeenschappelijke problemen van de leden: ‘In Oost-Europa en in de Balkan is sprake van een enorme kapitaalvoer. Dat kan negatieve gevolgen hebben voor de inflatie en de stabiliteit van de wisselkoersen. Daarnaast is er in deze landen nóg een gemeenschappelijke uitdaging: het opzetten van public-private partnerships.’

Voor Bakker is de kiesgroep een grote aaneenschakeling van landen “waar nog veel goeds verricht kan worden”. Eenmaal aanbeland in de vergaderzaal waar het interview zal plaatsvinden, somt hij op: ‘Bosnië-Herzegovina en Cyprus hebben het probleem van de eenwording. In Israël kun je als IMF niet om Gaza en Westbank heen. Moldavië is het armste land van Europa. Bulgarije had vijftien jaar geleden nog tien miljoen inwoners, als



gevolg van de emigratie zijn het er nu nog maar zeven miljoen. Kortom: ik heb het gevoel dat ik hier, voor hen, nog echt iets kan betekenen. Het is een voerecht dat ik dit mag doen.’

Voor Age Bakker is het duidelijk: de rol van het IMF is van wezenlijk belang en nog lang niet uitgespeeld. Maar wat blijft er van zijn oorspronkelijke rol over, temidden van de veranderende wereldverhoudingen? Een aantal stellingen:

1. *Opkomende economieën verdienen een groter stemgewicht. Een nieuwe quotaformule kan dit tot stand brengen.*

‘Eens. Het is zeer belangrijk dat de verhoudingen binnen het IMF de financieel-economische verhoudingen weerspiegelen. Het IMF is op zoek naar een nieuwe missie. Een beetje het gevoel wat alle centrale banken hadden vlak na de introductie van de euro: wat is nu nog onze toegevoegde waarde? Het IMF is slachtoffer geworden van zijn eigen succes. Lidstaten voeren een

'Ik bevind me in een internationaal powerhouse'

beter beleid dan vroeger, de inflatie is lager dan ooit. Dan heb je minder reden om bij ons aan te kloppen voor een krediet. De toegevoegde waarde van het IMF ligt in mijn ogen nu vooral in een adviserende rol. Wij moeten ons ontwikkelen tot dé instelling die zorgt voor een stabiel financieel stelsel. Of wij daar in slagen hangt af van onze overtuigingskracht en van de wil om samen te werken. Onze legitimiteit kun je alleen verhogen als alle landen zich vertegenwoordigd voelen. Het IMF moet geen onderonsje worden. Een nieuwe quotaformule kan helpen om het gevoel van vertegenwoordigd te zijn te vergroten.'

2. De klimaatverandering is een bedreiging voor de wereld-economie. Het IMF heeft een rol in het ondersteunen van aanpassingen aan deze veranderingen.

'Ja, maar dan vooral door de Wereldbank te ondersteunen. Deze laatste moet haar steun in de eerste plaats zoeken in *global goods*: in klimaatbeheersing, energievoorziening, waterbeheersing. Het IMF moet daar complementair aan zijn door te zorgen voor macro-economische stabiliteit. Daarnaast kan het fonds wel kijken naar de mogelijkheden om de negatieve gevolgen van de klimaatverandering weg te nemen. Alles is tegenwoordig bijvoorbeeld verzekeraar. Zouden wij initiatieven om je te verzekeren tegen wateroverlast niet moeten ondersteunen? Ik vind dat het de moeite waard is om dit te onderzoeken. Natuurlijk, het is symptoombestrijding. Maar daarom niet minder belangrijk. Overigens gaat het IMF in zijn komende *World Economic Outlook* uitgebreid aandacht besteden aan de economische gevolgen van klimaatverandering.'

3. Het VS-model voor een kapitalistische economie werkt voor iedereen.

'Absoluut oneens. Er bestaat geen *one size, fits all*. Het IMF stelt zich neutraal op ten opzichte van het sociaal-economische model dat landen kiezen. Het fonds mag daar ook geen oordeel over hebben. Wel proberen we uit de veelheid van ervaringen in landen *best practices* te ontwikkelen in de trant van: wat werkt het beste in bepaalde omstandigheden.

De wereldeconomie doet het bijzonder goed. Een deel van de filosofie van het opengooien van markten en grenzen heeft dus goed gewerkt. Maar wij blijven neutraal en grijpen altijd terug naar de economische analyse. Er zijn macro-economen die beweren dat het fonds altijd en onder alle omstandigheden voorstander zou zijn van liberalisering, van het open gooien van markten, van flexibele wisselkoersen. Dat is dus schromelijk overdreven. Wel is het zo dat het IMF soms onder politieke druk staat van bepaalde landen, waaronder de VS. Dan moet je vechten om politiek neutraal te blijven. De Europese centrale banken heb-

ben ook alle politieke hoosbuien overleefd. Met neutraliteit als eenduidig mandaat kan ook het IMF verworden tot een bakken van stabiliteit.'

Hoe leuk is het om als vertegenwoordiger van een klein landje rond te lopen in politiek centrum Washington? Age Bakker moet lachen: 'Erg leuk! Ik bevind me in een internationaal *powerhouse* waar Nederland soms heel ver weg lijkt. En tegelijk heel dichtbij is, want iedereen heeft hier enorme bewondering voor het Angelsaksisch ingestelde Nederland. We hebben het imago van een oase van rust en welvaart én behoren tot de twintig grootste economieën van de wereld. We zijn dus niet zo klein als we soms wel denken.' ●

Stemverhoudingen

Het Internationaal Monetair Fonds is samen met de Wereldbank in 1944 opgericht. De Wereldbank richt zich primair op armoedebestrijding en streeft daarom naar een versterking van de financiële en economische structuur van ontwikkelingslanden. Het IMF streeft naar een evenwichtige groei van de internationale handel en richt zich op de internationale samenwerking op monetair gebied. Onderzoek naar en toezicht op het macro-economisch beleid van zijn 185 leden is hiertoe een belangrijk instrument. Momenteel is er veel kritiek op de stemverhoudingen binnen het fonds. Deze verhoudingen zijn gebaseerd op een ingewikkelde quotaformule, die nadelig zou zijn voor *emerging markets* zoals Turkije en China. Nederland is voorstander van een nieuwe formule

Symposium over (de risico's van) complexe financiële producten

Vandaag de dag is de complexiteit van veel financiële producten groot, volgens sommigen te groot. De Nederlandsche Bank (DNB) is het daar niet mee eens.

Financiële innovatie is immers goed voor de economie en daarmee voor de welvaart. Maar wel moeten we onderkennen dat producten soms al moeilijk te doorgronden

zijn voor professionele partijen, laat staan voor de consument. Daarbij rijst de vraag of financiële marktpartijen en consumenten zich bewust zijn van de financiële risico's die in toenemende mate aan hen worden overgedragen. Moeten we de oplossing van dit probleem zoeken in nieuwe regelgeving? Dient de consument financieel te worden opgevoed? Of ligt de verantwoordelijkheid bij de aanbieder? En wie draagt uiteindelijk het risico? Wat betekent financiële innovatie voor financiële stabiliteit? Deze vragen staan centraal tijdens het symposium dat de Nederlandsche Bank (DNB) op 29 november in de Amsterdamse Sint Olofskapel organiseert. Het symposium heeft als titel: "Complexe financiële producten: waar liggen de risico's en wie moet ze begrijpen?"

DNB-president Nout Wellink zal in zijn inleiding de resultaten presenteren van een studie naar de (on)wenselijkheid van financiële educatie, en de (on)verantwoordelijkheid van de aanbieders van complexe financiële producten. Daarnaast zal Wellink ingaan op nieuwe, complexe financiële instrumenten waarmee professionele partijen in toenemende mate risico's overdragen. Beide aspecten zijn van belang voor financiële stabiliteit waarvoor DNB verantwoordelijk is. Een tweede spreker zal het onderwerp belichten vanuit een politiek-maatschappelijke invalshoek. De paneldiscussie staat onder leiding van Felix Rottenberg.

Na de zomer zullen de uitnodiging met het volledige programma en de antwoordkaart worden verspreid.



DNB publiceert kunstboek

De Kunstcommissie van de Nederlandsche Bank bestaat 25 jaar en viert dit met de publicatie van een kunstboek. Al een kwart eeuw lang bouwt de commissie aan een eigentijdse collectie. Werken die de dialoog aangaan met maatschappij en bankmedewerker. Stukken die niet behoudend of veilig zijn, maar weten te verrassen. Kunst waar je wat mee moet en die wat mét je doet.

Voor het eerst treedt DNB met deze bijzondere collectie naar buiten. Op 7 september verscheen het kunstboek *Eigenlijk eigentijds, uit de collectie van de Nederlandsche Bank*. Hierin een selectie van kunstwerken uit de collectie, die samen een beeld geven van 25 jaar eigenzinnig aankoopbeleid.



Jonge professionals en experts discussiëren over Free Trade

JongDNB, het jongeren-netwerk van DNB, organiseerde op vrijdag 29 juni haar jaarlijkse seminar in Felix Meritis, Amsterdam. Dit jaar was het thema "vrijhandel en globalisering". Gastsprekers op het podium waren Nout Wellink, Hans Dijkstal, Eelco Fortuijn (Fair food), Mathijs Bouman (beurscommentator RTL- Z en auteur *Hollandse Overmoed*) en Sjef Langeveld (directeur Both-ENDS). Deze experts gin-

gen het debat aan met jonge professionals van DNB, grootbanken, financiële en tal van andere organisaties. Jeroen Smit (BNR Nieuwsradio) leidde de levendige discussie over de winnaars en verliezers van vrijhandel aan de hand van stellingen over McWorld, de aankoop van een nep-Pradatas en outsourcing.




e-Line goes Europe

Naar verwachting zal de samenwerking op statistisch gebied binnen het ESCB in de komende jaren verder intensiveren. Deze samenwerking betreft niet alleen een verdere harmonisatie van rapportagemodellen binnen de EU, maar ook een groter gebruik van gezamenlijk ontwikkelde statistiek systemen. Dit maakt het gehele statistiek proces wellicht niet leuker, maar wel een stuk efficiënter en goedkoper. Vooruitlopend op deze ontwikkelingen heeft DNB het initiatief genomen e-Line actief als onderdeel van een gemeenschappelijk rapportage instrument naar voren te schuiven.

e-Line is een webbased applicatie ontwikkeld door DNB, dat al enige jaren met succes gebruikt wordt om gegevens van financiële instellingen te ontvangen en te verwerken.

e-Line heeft als groot voordeel dat vrijwel alle rapportagemodellen erin passen waardoor de applicatie heel gemakkelijk kan worden gebruikt door andere centrale banken en toezichthouders of instellingen die veel gegevens verwerken. Het e-Line systeem kan op deze wijze ook een belangrijke bijdrage leveren aan de verlaging van

administratieve lasten voor rapporteurs binnen de EU.

Het e-Line systeem wordt aangeboden als product en als service. Als service verzorgt DNB het volledige proces van ontvangen van rapportages tot en met het beschikbaar stellen van de gegevens. Dat heeft tot voordeel dat nieuwe gebruikers allerlei investerin-

gen achterwege kunnen laten en dat eventuele aanpassingen sneller centraal kunnen worden doorgevoerd.

Om de belangstelling voor e-Line in Europa te peilen zijn in 2006 verschillende centrale banken en toezichthouders van de nieuwe lidstaten bezocht. Er bestaat veel belangstelling voor e-Line en het door DNB gelanceerde initiatief. Ook dit najaar staat een aantal presentaties en workshops op stapel. Daarnaast zal DNB ook op nationaal niveau de belangstelling van organisaties peilen.

Wie meer wil weten over e-Line kan via de website de korte teaser of interactieve presentatie bekijken of de brochure downloaden. Surf naar: www.dnb.nl of: www.joinline.eu



Voorstel nieuw ontwerp eurobiljetten

Meer gevoel in de portemonnee

Weet u het nog: de bij en de zonnebloem op het 50-guldenbiljet? Mooi geld was dat. Uit onderzoek blijkt dat de eurobiljetten minder tot de verbeelding spreken dan de oude guldenbriefjes. Een reclamebureau heeft op verzoek van DNB voorstellen gedaan voor nieuwe eurobiljetten. De uitkomsten zijn verfrissend.

Rutger Vahl



Pomotiebiljet van Sicpa voor een speciale drukinkt genaamd "Spark", waarvan de pigmenten een metalen kern bevatten (2006). Deze pigmenten kunnen in een richting gebracht worden in een magnetisch veld. Niet alleen de kleur verandert dan, maar het lijkt ook alsof de afbeelding beweegt.



Bankbiljet Yvonne van Papierfabrik Louisenthal (2007). Opdracht: Zoek Yvonne! En je vindt de echtheidskenmerken. Watermerk en hologram gebruiken hetzelfde portret als in de druk. Met een filter over het folie kunnen winkeliers de tekst Yvonne lezen.

Vijf jaar na de introductie kunnen maar weinig mensen spontaan omschrijven hoe het Europese papiergeld er uitziet. Iets met oude gebouwen en bruggen, verder komen de meesten niet. Dat elk biljet staat voor een tijdvak en bouwstijl in de Europese geschiedenis is nog minder bekend.

Misschien maakt u zich er niet erg druk om. Het belangrijkste is dat u bankbiljetten hééft. Maar Hans de Heij van de Nederlandsche Bank vindt het wél jammer dat de eurobiljetten zo weinig tot de verbeelding spreken. 'De briefjes zijn zo ontworpen dat niemand er aanstoot aan kan nemen', zegt De Heij. 'Dus is gekozen voor niet bestaande gebouwen en bruggen die overal in Europa zouden kunnen voorkomen. De Pont Neuf bijvoorbeeld zou te veel met alleen Frankrijk worden geassocieerd. Wat de biljetten proberen over te brengen op de gebruiker is op zich prima bedacht: "Bruggen verbinden mensen" en ramen en deuren staan voor "openheid naar anderen". Maar komen die boodschappen wel over?'

Waterlelie

Dat er geen discussie is gekomen over de eurobiljetten is met zoveel landen, meningen en smaken een prestatie op zich. Een ander sterk punt is dat de waarde van de eurobriefjes direct duidelijk is. Maar volgens Hans de Heij is er nog veel meer mogelijk. Hij ziet bankbiljetten ook als communicatiemiddel: 'Waarom proberen we met de briefjes niet het Europese gevoel te versterken? Als iets de eenheid onderstreept, dan wel het papiergeld dat we allemaal in onze portemonnee meedragen.' DNB vroeg reclamebureau 180 uit Amsterdam (Bureau van het jaar 2006) ideeën te ontwikkelen voor nieuwe eurobiljetten. De belangrijkste aanbeveling van de communicatiedeskundigen luidt: maak de biljetten persoonlijker. We zien nu geen mensen op het geld en dat komt koud en afstandelijk over. Geen wonder dat Europeanen nog weinig gevoel hebben bij de briefjes, aldus het bureau.

De echtheidskenmerken van het biljet blijven beter hangen als ze een verhaal vertellen. Een goed voorbeeld is het oude 50-guldenbiljet: de zonnebloem en de bij (in het watermerk) hoorden bij elkaar. Op het 50 franc-briefje in Frankrijk kwam het beroemde verhaal van "Le petit prince" terug. Meer emotionele lading krijgt een bankbriefje door een opdracht mee te geven, stelt 180. "Kijk ónder de brug" zou zo'n opdracht kunnen zijn. De Heij: 'Daar vind je dan bijvoorbeeld een waterlelie, een rivier vol vis of een bootje. Je kunt ook de biljetten zo ontwerpen dat wanneer je ze tegen elkaar legt de bruggen op elkaar aansluiten. Zo ondersteun je de boodschap "bridges linking people".'

Reputatie

In het guldentijdperk kenden we het "joetje", "geeltje" en de "snip". De eurobiljetten hebben nog geen bijnamen. Herkenbare afbeeldingen, en thema's als muziek, vogels, bloemen of sport, kunnen bankbiljetten meer lading geven. 'Dan komen de bijnamen vanzelf', denkt De Heij.

De nieuwe serie eurobiljetten wordt rond 2010 verwacht. Kunnen we ons verheugen op schitterende ontwerpen en misschien zelfs een vleugje humor? De Heij tempert te hoge verwachtingen. 'Bij de ontwikkeling van papiergeld moet je streven naar evolutie, niet naar revolutie.' Bovendien heeft toenmalig ECB-president Wim Duisenberg in 2003 al gezegd dat bij de nieuwe lichte biljetten opnieuw het thema gebouwen en bruggen centraal zal staan. De Heij hoopt op meer: 'Ik zal bij de ECB blijven pleiten voor meer durf en creativiteit. Het onderzoeksrapport van DNB en de aanbevelingen van het reclamebureau zijn bedoeld om het denkproces over de eurobiljetten te ondersteunen. Niet dat de ECB meteen onze voorstellen zal overnemen, maar Nederland geniet nog altijd een sterke reputatie als het gaat om papiergeld. Onze mening telt.' ●

Nederlanders klaar voor Toren van Pisa

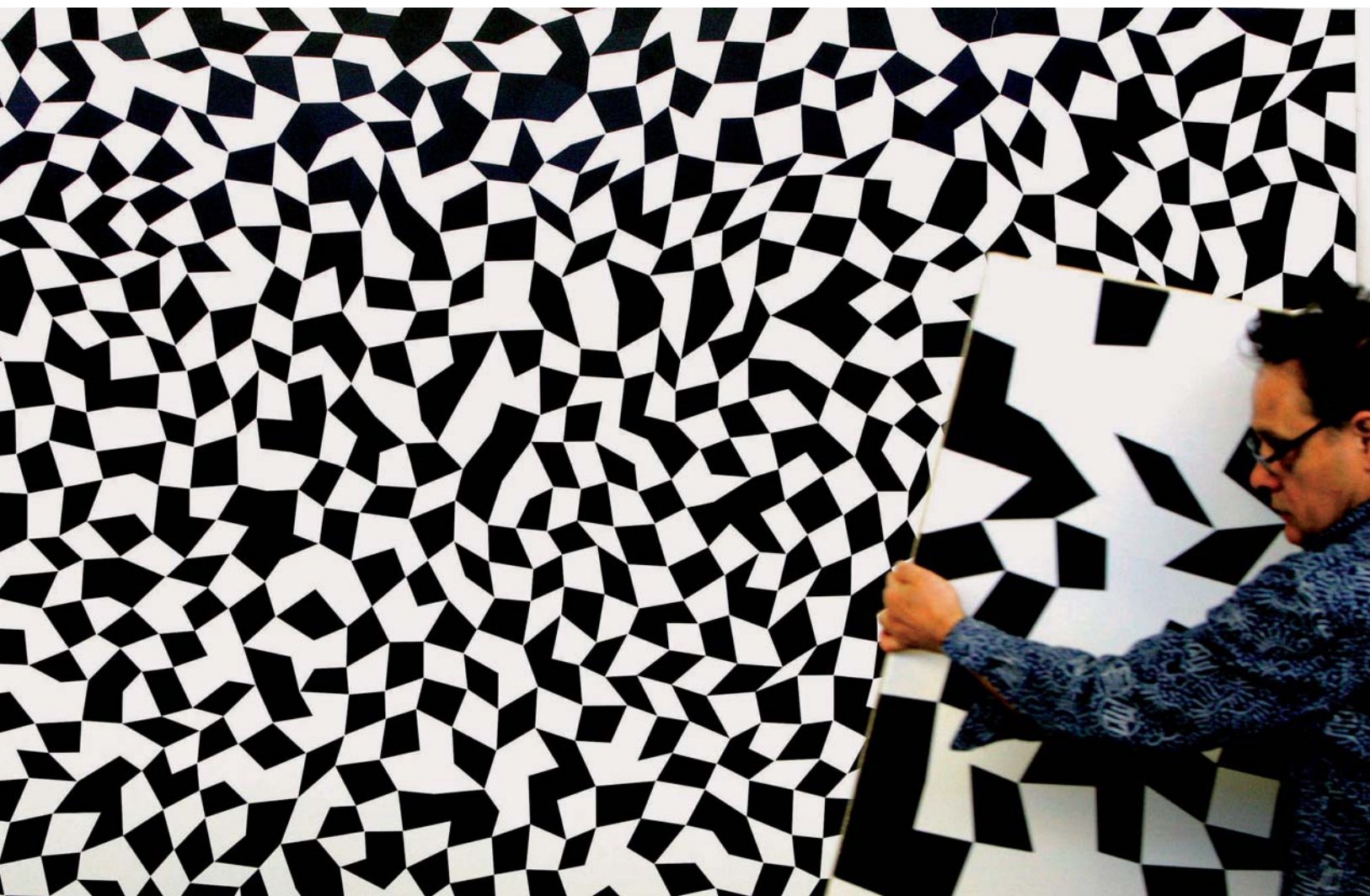
DNB onderzoekt eens in de twee jaar de bekendheid van en waardering voor de eurobiljetten. De kennis van de veiligheidskenmerken blijkt af te nemen.

Kon de Nederlander in 2005 nog 2,2 kenmerken opnoemen, nu zijn dat er 1,9. Maar het vertrouwen in de briefjes neemt toe.

Zeventig procent vindt het papiergeld mooi. Het 50-eurobiljet is favoriet, het 5-eurobriefje vindt een meerderheid lelijk. Drie op de vijf Nederlanders waarderen de guldenbiljetten nog altijd meer dan het europapiergeld. Dat elk biljet staat voor een bepaalde bouwstijl in de Europese geschiedenis is niet algemeen bekend.

De Europese Centrale Bank heeft voor neutrale ontwerpen gekozen. Nationale gebouwen of bekende Europeanen zouden te veel met één specifiek land worden geassocieerd. Uit het DNB-onderzoek blijkt dat dit voor Nederlanders niet (meer) opgaat. 37% ziet het liefst bekende gebouwen op de biljetten, zoals de Eiffeltoren of de Toren van Pisa. Afbeeldingen van dieren zijn ook gewild (17%). Een op de tien heeft een voorkeur voor bekende Europeanen.

De verleidingen en de valkuilen van het beleggen in kunst



Een Andy Warhol voor 53 miljoen euro, een abstract werk van Jackson Pollock dat over de toonbank gaat voor een slordige 140 miljoen US dollar: groeien de kunstbomen soms tot in de hemel? Beleggen in kunst lijkt een goudmijn. Toegegeven, een ingelijst Shell-aandeel ziet er een stuk minder aantrekkelijk uit dan een werkje van Gustav Klimt. Maar is uw spaargeld daarmee ook meteen beter besteed? In dit dossier een overzicht van de verleidingen en de valkuilen, de rendementen en de risico's van het beleggen in kunst.

Kunst kopen, risico lopen

Beleggen in kunst lijkt een lucratieve bezigheid. Maar achter mooie rendementcijfers gaat een complexe werkelijkheid schuil. Volgens de meeste experts kun je beter niet in kunst beleggen om het financiële gewin. Wie dat toch doet, heeft één meevaller: voorkennis is volkomen legaal en zelfs aan te raden.

Rutger Vahl

In 1897 betaalde een verzamelaar 300 francs voor Vincent van Gogh's portret van dr. Gachet. Honderd jaar later leverde het doek op een veiling 82,5 miljoen dollar op. Het rendement laat zich snel berekenen: 16,5% per jaar. Ook andere topstukken zitten op basis van veilingprijzen rond een rendement van 15 tot 20% per jaar. Dat zijn cijfers waar aandelenbeleggers hun vingers bij aflikken.

Maar concludeer niet te snel dat kunst een goede belegging is. Want wie het aan deskundigen vraagt, krijgt het tegenovergestelde te horen. Investeren in kunst is hoogst onzeker en levert, ook op lange termijn, zeker niet meer op dan aandelen. 'Er bestaat een veel te rooskleurig beeld van beleggen in kunst', stelt Arjo Klamer, hoogleraar economie van kunst en cultuur in Rotterdam. Dat komt door media die gretig berichten over nieuwe recordbedragen en televisieprogramma's als Tussen Kunst & Kitsch. Klamer: 'Het zal best eens voorkomen dat iemand op het Waterlooplein voor een habbekrats een oude Hollandse meester heeft gekocht, maar dat zijn grote uitzonderingen. De werkelijkheid zit anders in elkaar.'

Eigenaardige markt

De kunstmarkt wijkt nogal af van die van aandelen of obligaties. Opvallend is allereerst het verschil in omvang. In kunst gaat naar schatting circa 30 miljard dollar om. Alleen de aandelenhandel in de Nederlandse AEX haalde in 2006 al een omzet van 775 miljard euro. Kenmerkend voor de kunstmarkt is verder de beperkte verhandelbaarheid. Waar aandelen en obligaties à la minute op de beurs kunnen worden aan- en verkocht, staan kunstwerken soms maanden te koop. 'En het gebeurt regelmatig dat schilderijen of beelden bij een veiling worden teruggetrokken omdat niemand de richtprijs wil betalen', zegt Gert van de Paal van IRIS, het onderzoeksbureau van de Rabobank en Robeco.

Begin dit jaar onderzocht IRIS of beleggen in kunst raadzaam is. Volgens het onderzoeksbureau leverde kunst in 2006 een rendement op van 14%. Niet onaardig zou je zeggen. Iets minder dan de AEX (+17%) en aandelen in opkomende markten (+18%), maar veel meer dan aandelen wereldwijd (+8%), sparen (+3%) en obligaties (0%). Over langere perioden lijkt het rendement van beleggingen in kunst zelfs gelijke tred te houden met toonaangevende indices als de S&P-500. Maar Van de Paal stelt dat de schijn hier toch behoorlijk bedriegt. 'In de rendementcijfers van kunst zijn nooit de hoge transactiekosten verrekend. Die kunnen oplopen tot 30%, waar dat bij aandelen hooguit een paar procent is. Ook aanvullende kosten van advies, opslag, beheer, restauratie en verzekering zijn zelden meegenomen. En bovenal zijn de rendementen op kunst niet gecorrigeerd voor het hoge risico. De kans op een negatief rendement is vijf jaar na aankoop bij aandelen 10% en bij obligaties 3%. Bij kunst is dit 17%.'

Voorkennis

De waardering van kunst is onderhevig aan modes. Ineens is een bepaalde kunstenaar in. Helaas is het slechts weinigen gegeven te voorspellen wat de volgende hype zal zijn. 'Van oude meesters weet je dat ze waardevast zijn', zegt Arjo Klamer. 'Maar moderne kunst is een casino. In de jaren tachtig kocht ik werken van Clemente en Cucchi, die toen hip waren. Clemente doet het nog steeds wel aardig maar van Cucchi hoor je nooit meer wat. Kunst is geen solide investering weet ik dus uit ervaring.' Maar volgens Bert Arjan Millenaar van beleggingsmaatschappij Houses of Art kan het ook anders. Voor 50.000 euro per participatie kun je deelnemen in dit beleggingsfonds, dat investeert in kunstwerken waarvan een hoog rendement wordt verwacht. 'Met voldoende informatie is wel degelijk te voorspellen welke kunstenaar het kan gaan maken', stelt Millenaar. Beleggen in

‘Corneille doet er niet meer toe sinds zijn schaaltes bij Albert Heijn te koop zijn’

kunst draait om het hebben van de juiste voorkennis en het opbouwen van een informatievoorsprong. ‘De kunstmarkt is zeer weinig transparant en wie goede informatie en contacten heeft, kan daarvan profiteren. Beleggen in kunst is wat dat betreft vergelijkbaar met de optiehandel in de jaren zeventig.’

Wat bepaalt of een kunstwerk rendeert? Volgens Millenaar gaat het om de kwaliteit van een kunstenaar, maar ook om de kwaliteit van een manager. ‘Een kunstenaar moet gepromoot worden, dient in de juiste galeries te hangen en door de toon-

aangevende musea te worden aangekocht. En een kunstenaar moet de goede klanten hebben. Als grote verzamelaars het werk gaan kopen, reken dan maar op een fikse waardestijging.’

De waarde van een kunstwerk wordt in belangrijke mate bepaald door de mate waarin er over wordt gesproken. De geschiedenis van een schilderij of beeld is nog zo’n waardebepaler. In welke musea heeft het gehangen? Wie waren vorige eigenaars? “Economie van de aandacht” noemen economen dat.





De aandacht voor de financiële kanten van kunst neemt de laatste jaren sterk toe. Dit komt mede door de recordprijzen voor kunst op veilingen. Het ligt voor de hand dat deze trend invloed heeft op het gedrag van kunstenaars. Gaan zij meer voor de markt produceren? En beïnvloedt dit hun creativiteit? Klamer en Millenaar denken van niet. Volgens beiden is produceren voor de markt alleen op korte termijn lucratief. Het biedt geen enkele garantie op eeuwigheidswaarde. 'Kunstenaars die zich op het grote geld richten, lopen het risico dat zij door de kunstwereld niet meer serieus worden genomen', zegt Klamer. 'Sommige kunstenaars slagen erin commercieel succes te hebben zonder dat dit in het kunstcircuit afbreuk doet aan hun reputatie. Denk aan mensen als Julius Schnabel, Joep van Lieshout en Marlène Dumas.' Millenaar: 'Maar iemand als Corneille doet er niet meer toe sinds zijn schaaltes en mokken bij de Albert Heijn te koop zijn. Alleen zijn vroege werken zijn voor beleggers nog interessant.' Millenaar zet overigens wel vraagtekens bij de hoge marktprijzen van hedendaagse kunstenaars. Van een zeepbel wil hij echter niet spreken. 'Anders dan begin jaren negentig worden kunstwerken tegenwoordig nauwelijks nog met geleend geld gekocht, maar gewoon uit eigen middelen betaald. Er is heel veel geld beschikbaar.'

Concertgebouw

Kunst mag dan geen veilige belegging zijn, het heeft een belangrijk voordeel boven aandelen: een schilderij aan de muur is mooi en draagt bij aan de levensvreugde. Volgens Gert van de Paal moet bij de aankoop van kunst dan ook altijd de esthetische waarde van een werk voorop staan.

Beleggen in kunst gebeurt in toenemende mate ook om een andere reden. Beleggers zien het dan als een maatschappelijke investering. Op die lijn zit het Triodos Cultuurfonds, dat als eerste Nederlandse beleggingsfonds gebruik maakt van de fiscale Regeling Cultuurprojecten 2004. Beleggers in een erkend cultuurfonds ontvangen van de fiscus een bonus tot 2,5%. Culturele projecten kunnen daardoor tegen gunstigere voorwaarden leningen krijgen. Fondsmanager Bas Rüter: 'Met de leningen kunnen bijvoorbeeld theaters verbouwd worden of kunstenaars goedkoop wonen en werken. Het rendement en risicoprofiel van het Triodos Cultuurfonds is vergelijkbaar met dat van een klassiek obligatiefonds.'



Kunstcollectie DNB

'Kunst mag controversieel zijn'

De Nederlandsche Bank koopt kunst sinds het begin van de twintigste eeuw. Het oorspronkelijke doel – de directiekamers meer grandeur geven – is inmiddels gedemocratiseerd. 'Sinds de jaren zestig moet kunst álle kamers verfraaien', zegt Alexander Strengers, voorzitter van de kunstcommissie.

Medewerkers kunnen via intranet kiezen uit een ruim aanbod. 'Het voorkomt dat mensen lelijke kalenders en posters van huis meenemen.'

DNB koopt werk van jonge, talentvolle kunstenaars. Het gebeurt geregeld dat zo'n beginnende schilder of beeldhouwer uitgroeit tot een internationale bekendheid. Voorbeelden zijn Matthew Monahan, Mechac Gaba en Thomas Houseago. Hun prijzen zijn geëxplodeerd. Strengers: 'Van Houseago kochten we ooit beelden voor 4.000 gulden. Die doen nu 85.000 dollar. Dat zou voor ons nu niet meer te betalen zijn.'

Wat maakt de kunstcollectie van DNB onderscheidend? Strengers: 'Allereerst bestaat onze kunstcommissie uit niet-kunsthistorici. Verder schuwen we de controversie niet. Een foto van twee kussende mannen leidde bijvoorbeeld tot discussie binnen de Bank. Dat mag, maar de kunstcommissie kijkt vooral naar kwaliteit, niet of een werk iedereen zal behagen.' DNB ziet de kunstcollectie niet als belegging. Toch is de waarde in de loop der jaren flink gegroeid. De collectie is onlangs getaxeerd op 14 miljoen euro. De topstukken zijn een Jan van Kessel, dat op de kamer van Nout Wellink hangt, een Constant en een Marlene Dumas.



Dossier

Volgens Rüter zal de kunstsector steeds vaker vanuit privaat geld worden gefinancierd. 'De overheidssubsidie zal in Nederland nooit verdwijnen, maar kunstenaars zullen ook andere geldstromen moeten gaan aanboren. Ondernemerschap wordt steeds belangrijker. De mensen die in ons fonds beleggen doen dat in

de eerste plaats omdat zij de cultuur in Nederland een warm hart toedragen en staan voor een gezonde culturele sector. Dat is een trend, maar zeker niet nieuw. Zonder particuliere investeerders hadden we in Nederland bijvoorbeeld nooit een Rijksmuseum of Concertgebouw gehad.' ●

Kunstcollectie ING Groep

'Educatieve en marketingdoeleinden'

De kunstcollectie van ING Groep telt zo'n 25.000 voorwerpen. In elk land waar de bankverzekeraar actief is, heeft de collectie een ander thema. Annabelle Birnie, hoofd van ING Art Management: 'Thema's moeten aansluiten bij de uitstraling die ING nastreeft in een bepaald land. In Polen, waar wij nog een jong bedrijf zijn, kopen we bijvoorbeeld alleen kunst van beginnende schilders en videokunstenaars.'

In Nederland is het thema figuratieve hedendaagse kunst. 'We begonnen er 30 jaar geleden mee om onze nieuwe gebouwen in te richten', vertelt Birnie. 'Maar we merkten dat medewerkers en klanten erg geïnteresseerd waren in de kunst. Daarom dient de collectie nu ook educatieve en zelfs marketingdoelen. We organiseren ongeveer drie exposities per jaar waarvoor we ook relaties uitnodigen.' De topstukken uit de collectie zijn "Meisje in Renaissance Kostuum" van Carel Willink, en doeken van Diego Rivera en Georg Baselitz.

Kunst is geen corebusiness voor een bankverzekeraar. Moet Birnie zich wel eens verdedigen ten opzichte van collega's? 'Nee, maar net als andere niet-kernactiviteiten moet ING Art Management wel zijn toegevoegde waarde kunnen aangeven', zegt ze.

ING Art Management bestaat uit acht "kunstprofessionals". Die in de jaren opgebouwde expertise heeft ertoe geleid dat ING sinds 14 jaar ook klanten adviseert over aankoop, onderhoud en beheer van kunst.



Kijk uit voor de veilingziekte

Kunst blijft een kwestie van smaak en daarmee een risicovolle belegging. Toch is het volgens Mark Grol van veilinghuis Sotheby's mogelijk om op de lange termijn rendement te behalen op je aankopen: 'Kies zorgvuldig en ga altijd voor kwaliteit'.

Ellen Tolsma

Ruim 1,1 miljoen euro had een liefhebber vorig jaar over voor een stadsgezicht van de Amsterdamse kunstschilder Cornelis Springer. Verbazingwekkend? Niet echt, vindt Mark Grol, managing director bij Sotheby's: 'Het was niet zomaar een schilderij, maar een van de allermooiste die Springer ooit gemaakt heeft.' Waarmee Grol meteen zijn belangrijkste vuistregel voor de beginnende kunstbelegger te pakken heeft: ga altijd voor kwaliteit. 'Net als bij mode is het ook bij kunst lastig te voorspellen hoe de smaak voor een bepaalde kunstvorm zich zal ontwikkelen. Toch is er een ding dat wél altijd zijn waarde behoudt: kwaliteit. Het middelmatige werk van een grote naam is altijd minder interessant dan een prachtig stuk van een mindere naam. Het beste van het beste is nu schaars en prijzig, maar is dat nog steeds als je het over een tijd weer wilt verkopen.'

Geluk

Klinkt logisch, maar hoe weet de argeloze beginneling of hij kunst of kitsch in handen heeft? Volgens Grol kan hij zich heel wat ellende besparen door zich weloverwogen op de kunstmarkt te begeven: 'Bepaal eerst wáár je in wilt beleggen. Goed beleggen kan alleen maar als je zelf ergens een gevoel bij hebt. Indiase tapijten kunnen nog zo booming zijn, maar als je meer hebt met de kunst uit de

Gouden eeuw, dan moet je vooral daar voor gaan.' Vervolgens is het zaak om je huiswerk goed te doen: ga bij veilingen langs, bezoek tentoonstellingen, lees boeken en taxatierapporten. 'En vraag vooral om advies. Vraag gerust waarom het ene werk zoveel hoger is getaxeerd dan het andere. Daar leer je enorm veel van.' En ben je eenmaal zover dat je op de veiling gaat bieden, spreek dan met jezelf een maximum bedrag af: 'Want je zal niet de eerste zijn die ten prooi valt aan de veilingziekte. Vergeet ook niet dat je nog transactiekosten moet betalen aan het veilinghuis en dat je je aankopen eventueel nog moet verzekeren en laten restaureren.'

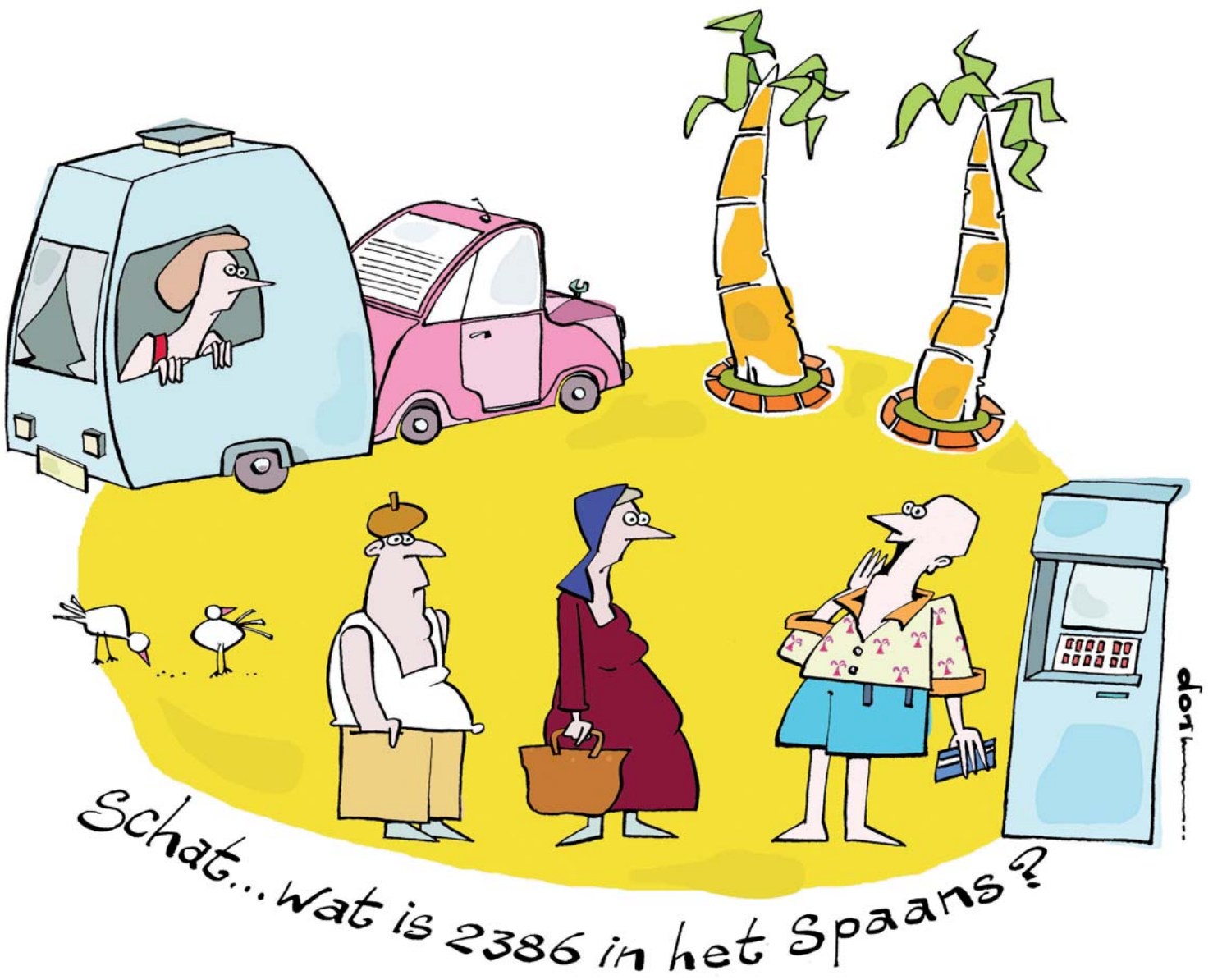
Voordat je alleen al die bijkomende kosten eruit hebt, ben je als kunst koper dus alweer heel wat jaartjes verder. En dan maar afwachten hoeveel je kostbare investering nog opbrengt. Wil je het geluk een handje helpen? Dan kán het volgens Grol helpen om te investeren in kunst uit de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China). 'In de opkomende economieën heeft een klein clubje mensen steeds meer geld te verdelen. Dat geld wordt steeds vaker aangewend voor het terugkopen van het eigen cultuurgood. Maar nogmaals: als je meer hebt met impressionisten dan met Chinees porselein, ga dan vooral voor die impressionisten.' Valt het rendement tegen, dan word je in elk geval nog omringd door mooie voorwerpen. ●



Munt slaan uit Europees betalen

Met een nieuw Europees betaalpasje kunt u straks grenzeloos shoppen.
Een overzicht van de voordelen die SEPA per januari 2008 biedt.

Lars Luijten/Ellen Tolsma



Europa kent verschillende nationale betaalsystemen, met elk hun eigen incasso's, bankpasjes en overschrijfproducten. Al sinds de jaren '90 roept de EU op tot vorming van één gezamenlijke Europese markt. Die gaat er eindelijk komen. In januari gaat de Single Euro Payments Area (SEPA) van start in de eurolanden.

Nieuwe betaalpas

Met uw Nederlandse bankpasje kunt u nu vaak nog geen wijntje betalen bij een tapasbar aan de Costa del Sol. Binnenkort, vanaf januari 2008, starten banken met het uitgeven van nieuwe Europese bankpasjes met een chip. Deze chip vervangt de huidige magneetstrip en is fraudebestendiger. Daarmee gaat een Europese betaalwereld open. Steeds vaker kunt u met uw pasje afrekenen aan de kassa van allerlei Europese winkels, bijvoorbeeld voor die mooie laarzen bij een schoenenwinkel in Milaan of gewoon bij de supermarkt in Wenen. Aankopen doen in Europa wordt daarmee even eenvoudig als bij de supermarkt thuis. En omgekeerd kan een Fransman of Italiaan bij onze Hema even gemakkelijk afrekenen als thuis.

U gaat mogelijk voor betalingen binnen Nederland ook andere merken gebruiken dan PIN, zoals Maestro of V-pay.

Bankrekeningnummer

De opbouw van rekeningnummers verschilt van land tot land en soms zelfs van bank tot bank. Dat wordt anders binnen Europa. We gaan werken met het zogenoemde International Bank Account Number (IBAN). Dit nummer is een combinatie van uw huidige bankrekeningnummer met – daarvoor geplaatst – een landcode (NL voor Nederland) en een code van de bank. Uw IBAN kunt u nu al zien op rekeningafschriften. Op zoek naar het IBAN van een Nederlandse betaalrekening? Kijk dan op www.ibannl.org.

Incasso en overschrijvingen

De Europese overschrijving komt eraan in 2008. Eind 2009 volgt de nieuwe Europese incasso. Met deze nieuwe Europese betaalmiddelen betaalt u met hetzelfde gemak binnen als buiten Nederland.

Met de nieuwe Europese incasso verandert er het een en ander. De meeste veranderingen vinden "onder de motorkap" plaats. U zult hier dus weinig van merken. De terugboekingstermijn voor consumenten wordt met de komst van SEPA zes weken. Dit is positief omdat u zo meer tijd heeft om een betaling terug te draaien, bijvoorbeeld als er een onjuist bedrag is afgeschreven. Als u geen toestemming heeft gegeven voor een incasso en er wordt opeens geld van de rekening afgeschreven dan heeft u een jaar de tijd om dit terug te laten storten. Overschrijvingen binnen SEPA zijn maximaal drie dagen onderweg binnen de eurozone. Binnenlandse overschrijvingen kosten nu in Nederland maar één dag. Bankens zullen er alles aan doen de huidige efficiënte tijdslijnen te behouden.

We zullen niet van de ene op de andere dag "Europees" gaan. Het gaat geleidelijk. Wanneer de Nederlandse betaalmiddelen niet meer gebruikt kunnen worden, is nu nog niet vastgesteld. ●

Wilt u meer informatie over hoe Nederland Europees gaat betalen? Neem dan een kijkje op www.sepanl.nl.

Vier vragen over SEPA aan DNB-directeur Flip Klopper

Is SEPA nou echt nodig?

'Jazeker! De EU kan niet bestaan uit 27 eilandjes die allemaal eigen regels hebben om geld te verplaatsen. Het Europa wat wij in de EU willen vorm geven, kan niet zonder één Europese betaalruimte.'

Nederland staat bekend om haar efficiënte betalingsverkeer. Verloopt straks alles hier veel trager?

'Er zullen ongetwijfeld overgangsprikkelingen zijn. Mensen zijn nu eenmaal gewend aan wat ze hebben. Een overgang op iets anders roept daarom altijd weerstand op. Dit zal dus zeker last veroorzaken. Maar als de overgangperiode achter de rug is, zult u zien: ook voor een efficiënt betaalland als Nederland betekent SEPA een stap vooruit.'

Wat zijn die voordelen van SEPA?

'Ik noem er twee. Ten eerste: straks maakt het niet meer uit of je in Nederland betaalt of in het buitenland. Een betaling vanuit Maastricht naar Luik verloopt dan op dezelfde manier als binnen de Maastrichtse stadsgrenzen. En hetzelfde geldt voor een betaling naar Athene, Helsinki, Lissabon en Dublin. Ten tweede: door schaalvergroting kunnen de kosten van het betalingsverkeer verder omlaag. Zo is Interpay onlangs gefuseerd met een Duitse branchegeenoot. En er zullen nog meer van zulke fusies plaatsvinden. Daarnaast gaan banken zich specialiseren en daardoor efficiënter én goedkoper worden.'

Al die nieuwe producten, zoals nieuwe betaalpasjes, worden vast duurder dan we gewend zijn?

'Als we op 28 januari 2008 van start gaan, lopen er twee systemen naast elkaar. Onhandig, dus bankens willen maar al te graag dat hun klanten overstappen op SEPA. En die klanten krijg je echt niet zover als je met producten aan komt die duurder zijn. In de tweede helft van het jaar maken bankens hun tarieven bekend. Dan zal blijken hoe hoog de tarieven voor SEPA-producten worden. Ik verwacht dus geen hogere tarieven. Wel is er al enige tijd een andere ontwikkeling gaande: de tarieven worden zichtbaarder voor de klant. Nu zijn deze nogal eens verborgen, bijvoorbeeld doordat je geen rente krijgt over het saldo op je betaalrekening. Als je bij transacties meteen ziet wat ze kosten, kan dat aanvoelen als duurder. Maar dat heeft op zich niets met SEPA te maken.'

Opkomst en ondergang van het kantorennet

Arendsoog verlaat provincie



Het interieur van het agentschap in Dordrecht, circa 1915.

Ooit telde de Nederlandsche Bank meer dan zeventig filialen in alle uithoeken van het land. Juli 2007 viel het doek voor de laatste drie provinciale kantoren in Eindhoven, Hoogeveen en Wassenaar. Het verhaal van de pijlsnelle opkomst en roemloze ondergang van het kantorennet.

Corry van Renselaar

17 Maart 1906: Maria Veder, dochter van de president van bijbank Rotterdam, legt de eerste steen van het nieuwe pand. Het oude gebouw op De Boompjes was een jaar eerder gesloopt.



Begin 19e eeuw stond de Nederlandse economie er slecht voor. De handel was verlept, de armoede groot en de eens zo roemruchte Wisselbank op sterven na dood. Amsterdam financieel centrum was een schim van haar glorieuze verleden. Met de oprichting van de Nederlandsche Bank in 1814 stond Koning Willem I een nationale bank voor ogen die door kredietverlening de economie weer opkrikte en door uitgifte van bankbiljetten een uniform ruilmiddel in omloop bracht. Dat bleek te hoog gegrepen. De bankbiljetten waren geen succes (klinkende munt, uit alle windstreken, genoot de voorkeur), het kredietbedrijf kwam (door de concurrentie van de gevestigde kassiers en bankiershuizen) maar moeizaam op gang en de actieradius van de Bank bleef beperkt tot Amsterdam.

Rond 1850 keerde het tij. In het kielzog van Engeland, opkomende industriële wereldmacht, en Duitsland, trok ook de Nederlandse economie aan. De infrastructuur kreeg een enorme impuls door de aanleg van een nationaal spoornet en de uitbreiding van het weg- en waternet. Brievenpost en telegrafie zorgden voor snellere communicatie. Gelijktijdig werd het belastingstelsel herzien en nam de koopkracht van het armere deel van de bevolking toe. De overheid zelf saneerde haar huishoudboekje. Er kwam een nieuwe systematiek voor de financiering van de rijksbegroting waardoor de staat zich verzekerde van de middelen voor een voortgezette groei van de uitgaven.

Heer en meester in de provincie

De opbloei stimuleerde de vraag naar krediet. Als kredietverlener verkeerde de Bank in een sterke positie dankzij haar relatief grote voorraad edelmetaal. Andere financiers zaten al snel aan het plafond van hun mogelijkheden. Aan de Oude Turfmarkt, zetel van de Nederlandsche Bank, resideerde inmiddels Willem Mees. Onder deze hyperactieve Rotterdammer ontwikkelde de Bank zich in luttele jaren van een ingedutte Amsterdamse bank tot de nationale instelling die Willem I in gedachten had. De opening van een landelijk kantorennet paste in Mees' plan de kredietfaciliteiten van DNB landelijk beschikbaar te stellen.

De Bankwet van 1863 maakte Mees' gehoopte schaalvergroting mogelijk. In hoog tempo opende de Bank in alle provincies ten minste één agentschap. Maastricht, Middelburg en Zwolle beten in 1864 het spits af, in rap tempo gevolgd door Arnhem, Groningen, 's Hertogenbosch, Meppel, Alkmaar, Almelo, Dordrecht, Leeuwarden, Utrecht en Den Haag (eind 1867). Vanwege zijn bijzondere economische belang kreeg de havenstad Rotterdam een bijzondere status. Daar kwam een bijbank te staan. De president van de bijbank mocht dezelfde werkzaamheden verrichten als de hoofdbank zonder daarover de directie in Amsterdam te hoeven raadplegen. De agenten daarentegen waren beperkt in hun vrijheid van handelen: zij mochten alleen disconteringen sluiten met personen die door de hoofdbank waren toegelaten. Zonder machtiging mochten zij ook geen goederen en effecten in belening nemen die niet op de door de hoofdbank opgestelde lijst stonden. Tot 1889 was het ze bovendien niet toegestaan geld in rekening-courant te ontvangen en konden zij slechts bankbiljetten tegen munten verwisselen voor zover de kas dat toeliet. De agentschappen rapporteerden daarnaast over de financieel-economische situatie in hun regio, en hielpen daarmee de hoofdbank haar beleid te bepalen. En passant hielpen ze daarmee latere generaties historici aan een informatiebron van jewelste. In het spoor van agentschappen en bijbank opende de Bank naar eigen inzicht in kleinere, regionale centra een reeks correspondentenschappen. De correspondenten, die niet in dienst waren van de Bank, deden het werk op provisiebasis vaak naast hun hoofdfunctie als notaris, kassier of commissionair. Het takenpakket van de correspondentenschappen was beperkt, ze waren er vooral voor particulieren.

De omslag

Het kantorennet voldeed al snel aan het doel waarvoor het was opgezet: het voorzag in de regionale behoefte van krediet, droeg zo bij aan de groei van het bedrijfsleven in alle uithoeken van het land en zorgde ervoor dat het bankbiljet als betaalmiddel ingeburgerd raakte. Nog voor het einde van de 19e eeuw telde de Bank meer dan zeventig bijkantoren en -kantoortjes. Zij was tot ongeveer 1915 de enige instelling met een landelijk filialennet. De gelijktijdige opkomst van het commerciële bankwezen leidde echter tot een functieverandering. De traditionele klanten van de Bank, waaronder veel bedrijven, verkozen na verloop van tijd de commerciële banken die een breder dienstenpakket, rentevergoeding op deposito's en kredietverschaffing in rekening-courant konden bieden. Een nieuwe klantenkring vond DNB in de particuliere banken zelf, die steeds vaker aan de deur klopten om hun eigen kredietverlening flink uit te breiden.

Van kredietbank voor het bedrijfsleven veranderde de Bank tot kredietverschaffer voor het particuliere bankwezen, een omslag die in de jaren twintig van de vorige eeuw nagenoeg was voltooid. Nederland was inmiddels ingrijpend veranderd. De industrialisering van Nederland versnelde in de jaren 1890-1910 explosief, de landbouw mechaniseerde, de nijverheid verplaatste zich van huis naar fabriek en in de industrie deden zich de eerste concentratiebewegingen voor. Vakbonden wonnen aan macht en zetten zich schrap tegen het ontluikende grootkapitaal. Auto's vervingen paard en wagen en het girale geldverkeer won aan gewicht. Een wereldoorlog later voltrok zich een tweede industriële revolutie. Die kenmerkte zich door de opkomst van de elektrotechniek, chemische bedrijven en olieraffinaderijen, en door specialisatie en het vergroten van de efficiency. Bank en bijkantoren leverden daar nog wel een bijdrage aan, maar het grote werk was voorbehouden aan de commerciële banken. Zij breidden hun



Utrecht, augustus 1914. Een lange rij mensen staat te dringen voor het agentschap aan de Plompstorengracht. Het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog bracht grote paniek teweeg. Mensen wisselden en masse hun bankbiljetten in. In het hele land brachten velen de nacht door voor de ingang van de agentschappen. De run op de banken werd na een aantal dagen gestopt door het afschaffen van de mogelijkheid bankpapier om te wisselen voor zilveren en gouden muntgeld.

‘Het verzorgen van de geldcirculatie is als het pompen van bloed door het menselijk lichaam’

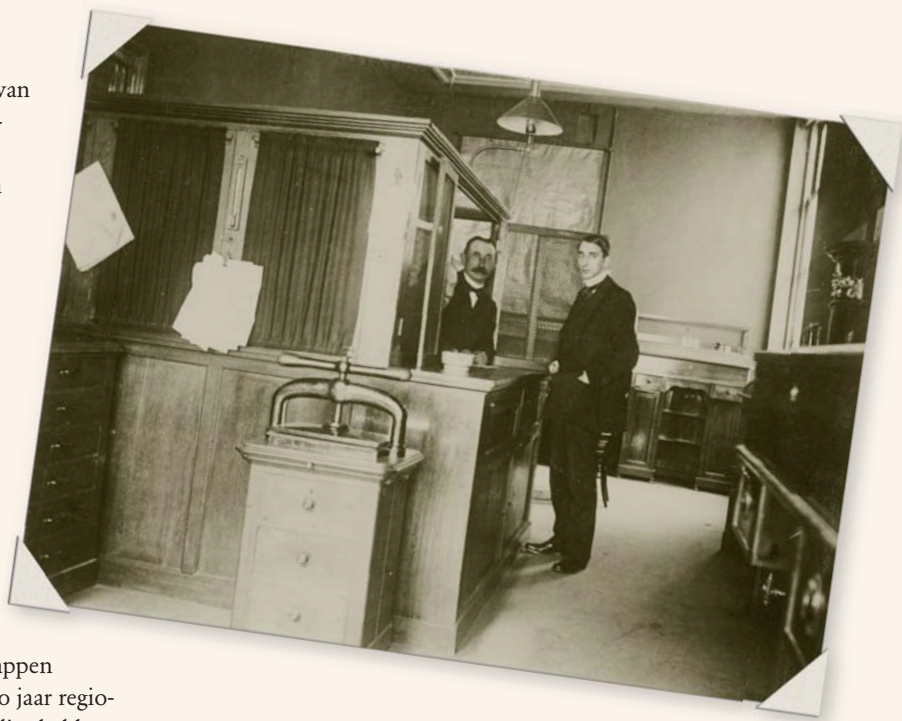
filialennet in snel tempo uit en ondergroeven zo het belang van de regionale kantoren van de Bank. Het lokale bedrijfsleven had ze steeds minder nodig. Door fusies en overnames concentreerden de hoofdkantoren van de handelsbanken zich bovendien in toenemende mate in Amsterdam, waardoor de kredietverlening van de Bank aan het bankwezen steeds meer via de hoofdbank liep. Dit had tot gevolg dat het accent van de bedrijvigheid op de agentschappen verschoof naar de zorg voor een soepele geldcirculatie. Dat was minder opwindend, maar wel essentieel. Het verzorgen van de geldcirculatie ten behoeve van het economisch organisme is, beschreef een verre voorganger van Nout Wellink ooit, als het pompen van bloed door het menselijk lichaam. Desalniettemin rees de vraag of het kantorennet wel zo uitgebreid moest blijven. Al voor de Tweede Wereldoorlog sneuvelde een aantal kleinere agentschappen. Rekening houdend met plaatselijke gevoeligheden - gemeentebesturen kenden groot prestige toe aan een vestiging van de Bank binnen hun grenzen - vormde de directie zo'n agentschap nogal eens om in "correspondentschap in eigen beheer". Dat scheidde in ieder geval de salaris-kosten van de agent.

De genadeklap

Na de Tweede Wereldoorlog zette zich het beleid van terugdringing van het aantal vestigingen onverminderd door. Eind jaren zeventig schreef de Bank de correspondentschappen definitief bij in de annalen van de Bank. Behalve als onmisbare schakel in het chartale geldverkeer fungeerden de resterende agentschappen tot diep in de jaren tachtig als oog en oor van de Bank in de regio. In het internationale krachtenveld waarin de Bank steeds meer haar werk moest doen, leverde een arendsoog op Overijssel of de Friese Zuidhoek weinig relevante informatie meer op. De ontwikkelingen in het betalingsverkeer echter brachten de provinciale activiteiten van de Bank de genadeklap toe. De commerciële banken kregen een steeds grotere rol in de distributie van bankbiljetten. Zo ontviel de overgebleven kantoren ten slotte hun laatste taak.

Met de sluiting van de overgebleven drie agentschappen te Eindhoven, Hoogeveen en Wassenaar is bijna 150 jaar regionale aanwezigheid van de Bank ten einde. Deelstudies hebben de betekenis daarvan voor de economische ontwikkeling van Nederland aangestipt, maar een omvattende studie ontbreekt

vooralsnog. Daar komt verandering in. Historicus Floris Joustra is bezig met een onderzoek naar de rol van de Nederlandsche Bank in de economische ontwikkeling van Noord-Nederland, Twente en Brabant tussen 1865 en 1940. De traditionele historiografie gaat uit van een onversneden, weldadige invloed van het kantorennet van de Bank op die ontwikkeling. Maar dat zou wel eens genuanceerder kunnen liggen. In de provincie bestonden wel degelijk alternatieven voor de vanuit Amsterdam gestuurde kredietmogelijkheden. De lokale kassiers en bankiershuizen zagen de komst van de Bankfilialen met lede ogen aan. Er zijn tekenen dat het provinciale kredietwezen na 1850 klem kwam te zitten tussen de Amsterdamse geldmarkt en het uitbreidende netwerk van de Nederlandsche Bank. Vraag is of dat inderdaad zo was of dat DNB het regionale bedrijfsleven nieuwe kredietmogelijkheden bood zonder de alternatieven af te sluiten. Over een jaar of twee, drie weten we meer. ●



Het loket van agentschap Den Bosch (voor 1913).



Het Amsterdam Institute of Finance

Naam leidt tot faam

Hoe zetten we Nederland op de kaart als Europees financieel centrum? Vorige maand leidde deze vraag tot de oprichting van het Holland Financial Centre. Bijna twintig jaar geleden ontstond vanuit diezelfde vraag het Amsterdam Institute of Finance.

Ellen Tolsma

Nederland als financieel centrum: het lijkt bij voorbaat een verloren zaak. We bevinden ons weliswaar in de subtop, maar een groeiend aantal beleggingsfondsen wijkt uit naar Europese landen met een gunstiger belastingklimaat, zoals Luxemburg en Ierland. Bovendien kan de huidige Europese consolidatieslag niemand zijn ontgaan.

De stichting Holland Financial Centre, afgelopen juli opgericht met als voorzitter oud- AFM-voorman Docters van Leeuwen, is ervan overtuigd dat het tij wel degelijk is te keren. DNB en een groot aantal andere partijen, waaronder Robeco, ABP en het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, bundelen hun krachten en zetten Nederland weer op de financiële kaart. Met als achterliggende gedachte: doe waar je goed in bent. In het geval van Nederland betekent dit een focus op de pensioenindustrie

Dubai

Twintig jaar geleden stonden we voor dezelfde opgave, vertelt directeur Brenda Childers van het opleidingscentrum Amsterdam Institute of Finance (AIF). Nederland, en dan vooral Amsterdam, moest toezien hoe financiële kennis en mankracht wegsijpelden richting Londen. DNB-president Wim Duisenberg besloot tot de oprichting van een soortgelijke stichting als het Holland

Financial Centre. Het eerste (en enig overgebleven) initiatief van deze stichting is het AIF. Een opleidingscentrum, volledig gericht op het vergroten van de financiële kennis in Nederland. Met cursussen voor Nederlandse én buitenlandse professionals. Het instituut kreeg de eerste drie jaren steun van de Nederlandse financiële gemeenschap, ondermeer van ABN Amro. Toen Brenda Childers drie jaar later bij het AIF terecht kwam, wist het instituut zich in korte tijd zelf te bedruipen. De sleutel tot succes: samenwerkingsverbanden met gerenommeerde scholen als INSEAD en Columbia. AIF wist bekende professoren aan te trekken. En naam leidt tot faam: inmiddels doet het instituut zaken met ruim negenhonderd organisaties wereldwijd, van banken tot ministeries. Jaarlijks biedt het AIF ongeveer 45 verschillende cursussen aan. Childers gaat dan ook graag in overleg met het Holland Financial Centre, dat van plan is om eveneens een opleidingscentrum op te richten: 'Wij hebben de ervaring en de juiste contacten in huis. Ongetwijfeld kunnen we van elkaar profiteren.'

De contacten van de toekomst zoekt AIF vooral in het Midden-Oosten: 'Daar zit de groei, daar moet je nu zijn. Wereldwijd bieden we geregeld *in-company* trainingen aan. Binnenkort gaan we in Dubai een cursus verzorgen die voor iedereen toegankelijk is. De eerste open cursus buiten Amsterdam, maar vermoedelijk ook zeker niet de laatste.' ●

De wereld in cijfers

Waar werken we in Nederland voor?

Maandag pensioendag

Een pensioendag, een belastingdag, een woningdag... Deze indeling van de werkweek laat zien waarvoor we eigenlijk werken. De maandag, onze pensioendag, is voor het grootste gedeelte bestemd voor de AOW. De dinsdag werken we voor Vadertje Staat en AWBZ-zorg. De woensdag gaat op aan de woning, de donderdag aan ons dagelijkse brood en verzorging. Op de laatste werkdag van de week verdienen we het geld voor onze ontwikkeling, ontspanning en vervoer. Om in het weekend bij te komen en te genieten. •

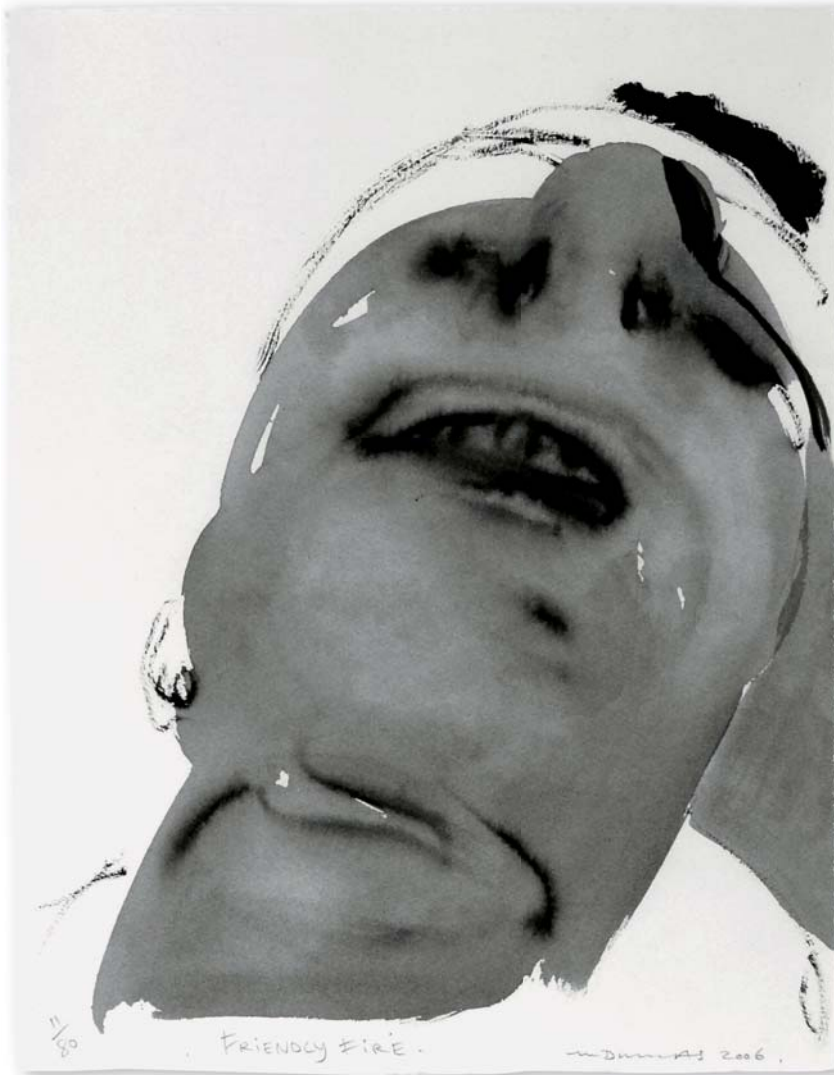


The Fog of War

Begin dit jaar verwierf de kunstcommissie de serie *The Fog of War* van de Amsterdamse kunstenaar Marlene Dumas (Kaapstad, 1953) uit 2006. Met de serie *The Fog of War* reageert Marlene Dumas op de oorlog tegen het terrorisme en de slachtoffers die daarbij vallen. De geïdealiseerde namen die aan de militaire acties worden gegeven, zoals Operation Enduring Freedom en Operation Summer Rain, proberen volgens Dumas te verdoezelen wat er werkelijk gebeurt. De serie bestaat uit vijf werken, waarvan één tekstblad.

Marlene Dumas exposeerde in de grote Nederlandse musea, maar ook op twee Documenta's in Kassel en in steden als Tokyo, Londen, New York en Johannesburg. Zij staat zowel in 2005 als 2006 op de eerste positie in de Kunstbus top-100. Haar werk wordt gekenmerkt door haar persoonlijke werkwijze en thematiek, ongeacht de heersende kunststromingen en opvattingen. Zij is met 15 werken vertegenwoordigd in de kunstcollectie van DNB. •

Gert Eijkelboom
Lid Kunstcommissie van de Nederlandsche Bank



Titel: The Fog of War
Jaar: 2006
Afmetingen: 45 x 35 cm
Digitale print 11/80

THE FOG OF WAR

Here is to the dead, those killed, for us, and by us.
To those who are dying now.
To the 'incidents' that happen.
The occupations that continue.
The mindless glorification of military solutions.
The terminology that grows softer,
as attitudes harden and hatred increases.
Inventions not to lighten the load,
but to erase the road.

Operation Rainbow, Operation Enduring Freedom,
Operation Summerrain ... it sounds as sweet and coy,
as calling the bomb on Hiroshima - Little Boy.

There must be other ways, to deal with the pain.
To not side-step the blame or to mask our shame.
Diplomats specialize in refraining from it,
while civilians die for it.

It's a war against terror, one is sold
but one cannot fight a noun, I was told.
One cannot colonize a land if you call it empty
but when you do a body count, you'll find plenty.

I've always been afraid of dying
in a foreign land
and to not feel at home in that sand.
Where would death find me and by what hand?

Then I heard that someone said:
'We shall die in these bodies.
This is one thing certain of your place of death;
you are there now,
you sit within your corpses; look no further:
there where you are
you will die.'

Maureen Dunne
Amsterdam, September 2006.

De (on)voorspelbaarheid van wisselkoersen

**Wisselkoersen voorspellen is een vak apart.
Macro-economische modellen stellen helaas teleur.**

Het voorspellende vermogen van deze modellen is – zeker voor de korte termijn – vrijwel nul. Maar is dit povere resultaat macro-economen aan te rekenen? Nee, het ligt anders, vinden drie vooraanstaande experts op dit gebied: Charles Engel, Nelson Mark en Kenneth West.

Het onvermogen om wisselkoersen te voorspellen betekent volgens hen nog niet dat macro-economen het verkeerde wisselkoersmodel gebruiken. Nominale wisselkoersbewegingen zijn in feite monetaire fenomenen. Dat betekent dat economen vooral moeten kijken naar de precieze formulering van het monetaire beleid. Immers, de verwachtingen over het monetaire beleid spelen een belangrijke rol in de totstandkoming van de feitelijke wisselkoersen.



Het seminar *Exchange Rate Models Are Not as Bad as You Think* hield Charles Engel (University of Wisconsin en NBER) op 25 juli. Co-auteurs: Nelson C. Mark (Universiteit van Notre Dame en NBER) en Kenneth D. West (Universiteit van Wisconsin en NBER). ●

Silvia Sgherri

Recente seminars waarvan een paper is op te vragen

21 juni:

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

Nieuwe seminars

27 september:

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

De seminars zijn een platform waar binnen- en buitenlandse wetenschappers hun onderzoekresultaten presenteren. Het actuele programma staat op: www.dnb.nl.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Rodetta Noordwijk, tel. 020-5241984, e-mail: r.j.noordwijk@dnb.nl.

Charles Engel heeft als Visiting Scholar bij DNB onderzoek gedaan en seminars gegeven.

Vertrouwen, Cement van de Samenleving en Aanjager van de Economie

VERTROUWEN



Van kauri tot euro



Over geld, idens en de Nederlandsche Bank



DNB-publicaties

De Nederlandsche Bank
Statistisch Bulletin maart 2006

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.



WAAR HET OM DRAAIT

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
Ellen Tolsma, Marijke Hoogendoorn
Aan dit nummer werkten mee
Joyce Albers, Margot Brautigam, Lars Luijten, Henriëtte Prast, Corry van Renselaar, Silvia Sgherri, Rutger Vahl, Joost Zwagerman
Fotografie/ Illustraties
ANP, Archief DNB, Uitgeverij Balans, Martijn Barth, van Beek Images,

De Bezige Bij, Corbis, Kees Hummel (In Beeld), IMF, Rob Meulemans, Querido, Martijn de Vries (Joost Zwagerman)
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 overgenomen.





In beeld

Betalen zonder schuldgevoel is sinds kort mogelijk. In juli verscheen het eerste "eerlijke" tien-eurobiljet. Ontwikkeld in opdracht van DNB en gemaakt van West-Afrikaans Fair Trade-katoen. In de Nederlandse tientjes is dit jaar 31 ton van deze katoenvezels verwerkt, twintig procent van het totaal.

Fotograaf Kees Hummel probeerde de eerlijkheid in een foto vast te leggen: 'Duurzaamheid houdt rekening met de toekomst. Een kind, omringd door de katoenplant, is daar een symbool van. Verder wilde ik een soort icoon maken, een verstilling zonder zwaarmoedigheid, die toch indringend is.'