

DNB MAGAZINE

Een uitgave van de Nederlandsche Bank
Nummer 6, december 2007



Ahmed Aboutaleb: 'In andere culturen staat ouderdom voor wijsheid en kracht'

Risico's van complexe financiële producten

Kerstpiek van kopen en betalen



Inhoud

Risico's van complexe financiële producten

8 'Ook als mensen weten wat goed voor hen is, gedragen ze zich er lang niet altijd naar', aldus DNB-directeur Arnold Schilder tijdens een symposium over complexe financiële producten. Consumenten moeten de waarde en risico's leren; instituties dienen hen te behoeden voor fouten.



Kerstpiek van kopen en betalen

12 Consumenten in West-Europa zullen dit jaar ruim vijftig miljard euro besteden aan *online* kerstaankopen. Maar de kerstboom bij het stalletje betalen we nog altijd met flappen.



Ahmed Aboutaleb: 'In andere culturen staat ouderdom voor wijsheid en kracht'

18 65-minners van nu gaan op zoek naar een mooie toekomst voor de vier miljoen 65-plussers van 2040. In het dossier 'De vergrijzing verzilveren' delen Ahmed Aboutaleb, Rogier van Boxtel, Marianne Kuijpers en anderen hun toekomstdromen en zorgen.



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:
Een derde baan!
Essay van Adjiedj Bakas



Pagina 16:
Interview met
Joanne Kellermann



Pagina 24:
Ontdek het DNB
Bezoekerscentrum



Pagina 26:
Klein bedrag? Pinnen maar!



Pagina 28:
Jaaroverzicht 2007:
de geldpompen gaan open

Rubrieken:

- 7** Va Banque: ogen op de bal graag!
- 14** Banktueel
- 31** De wereld in cijfers
- 32** Kunstpodium: lunch
- 34** Seminars
- 36** In beeld

Jongeren zitten op rozen

Volgens de Verenigde Naties staat Nederland wereldwijd op de negende plek van landen waar het goed is om te wonen.* Bij de samenstelling van hun lijstje hebben de VN gekeken naar de factoren gezondheidszorg, levensverwachting en inkomen. Uit onderzoek van de Erasmus Universiteit weten we dat de hoogte van het inkomen doorgaans geen invloed heeft op het geluksgevoel van de Nederlander.

Wél hand in hand gaan werk en geluk. Of werken mensen gelukkig maakt, of dat gelukkige mensen eerder geneigd zijn te werken, dat is niet bekend... Hoe dan ook: er is goed nieuws voor de jeugd. Werk zat namelijk, de komende jaren. Het aantal schoolverlaters is even groot als het aantal mensen dat het arbeidsproces verlaat. Dit vooral dankzij de vergrijzing, waaraan in dit Magazine uitgebreid aandacht wordt besteed. Tegelijkertijd wordt er ook nog eens een groei van de werkgelegenheid voorspeld. Jongeren zitten dus gebeiteld en de werkgevers potentieel in de problemen.

Werk voor onze jongeren is overigens steeds minder te vinden bij Nederlandse bedrijven. Dit jaar zijn zo'n driehonderd Nederlandse bedrijven opgekocht door het buitenland, waaronder nationale parapadaardjes als ABN AMRO, Numico, Grolsch, Hagemeijer en Stork. Aan de Amsterdamse beurs zijn hierdoor steeds minder bedrijven genoteerd. Sinds 2004 vertrokken er vijftien, niet zelden door een overname. Is dit een probleem? Missen we de boot, zijn we te laat wakker geworden, zijn we geen economische wereldspeler meer? Nederland heeft nog altijd EUR 546 miljard aan investeringen in het buitenland, een stijging van 45 procent ten opzichte van vijf jaar geleden. Zo werkt dat in een globaliserende wereld. Het is belangrijker dat een bedrijf in Nederland zit, dan dat het ván Nederland is.

* IJsland verdrong Noorwegen van de eerste plaats op het lijstje van de VN. Australië staat op de derde plaats.

De redactie

Essay

Een derde baan!

Adjiedj Bakas



Banken en verzekeraars hebben de afgelopen tijd steeds meer van wat hun werk was, bij de consument neergelegd. Vroeger kon je je geld bij een caissière bij de bank ophalen, nu moet je het zelf pinnen. Vroeger kreeg je bankafschriften, nu moet je zelf op je thuiscomputertje je financiën bijhouden. Doordat de consument gewillig en gezeglijk al dit werk overnam, konden banken en verzekeraars meer omzet met minder personeel realiseren. Maar dit voordeel kwam niet ten goede aan de consumenten. Die kregen geen lagere kosten aangeboden, als compensatie voor deze 'derde baan'. En dat, terwijl de consument het al druk genoeg heeft met zijn betaalde baan, zijn eerste baan dus. En met zijn tweede baan in de vorm van mantelzorgtaken, die in het spitsgezin steeds meer tijd kosten. Zorg voor elkaar, de kinderen en bejaarde ouders. De 'ploetermoeder' is feitelijk het hoofd van het moderne spitsgezin, dat zich steeds vaker uitstrekt tot kinderen uit eerdere relaties van een of beide partners. Drie banen tegelijk, je hebt het als financiële consument dus druk-druk-druk. Gelukkig slapen we korter. Honderd jaar geleden sliepen we nog tien uur per etmaal, nu acht uur per etmaal en straks nog zes uur per etmaal. De 'waakpil' die nu al door verschillende dealmakers op Wall Street wordt gebruikt, stelt je in staat het met twee uur slaap per etmaal te doen.

In deze eeuw, ook wel *the peoples century* genoemd, worden consumenten door technologie en internet steeds beter in staat gesteld om hun leven autonoom van bedrijven in te richten. Klantloyaliteit is daarmee niet vanzelfsprekend meer. Geldbehoevenden en geldaanbieders kunnen elkaar ook buiten banken om vinden. En nu betalingen via de mobiele telefoon mogelijk zijn, kunnen ook telecombedrijven met gebruikmaking van *venture capital* bankdiensten aan de consument gaan aanbieden. De financiële branche krijgt daardoor de komende tijd te maken met andere concurrenten, bijvoorbeeld KPN of Vodafone.

De branche krijgt sowieso te maken met nieuwe spelers, zoals staatsbeleggingsmaatschappijen uit Azië (goed voor honderden miljarden euro's), en met harder spel van *hedge funds* (bij elkaar al goed voor meer dan EUR 1800 miljard), *venture capital* en met een nieuwe, meer zelfbewuste rol van pensioenfondsen. Het financieren van jonge ondernemers is bijvoorbeeld steeds vaker een aangelegenheid van niet-reguliere financiële dienstverleners. Neem bijvoorbeeld de tientallen ondernemers die met behulp van DNA-tests vaders helpen hun vaderschap aan te tonen. Onderzoek leert dat in Nederland een op de tien kinderen niet van de officiële vader is, in Engeland een op de drie en in Suriname, waar ik vandaan kom, vermoed ik dat vrijwel alle kinderen van andere vaders zijn dan de officiële. Met DNA-tests is vaderschap aan te tonen, maar op reguliere manieren een DNA-test aanvragen is in ons land ingewikkeld. Geen nood: voor

enkele honderden euro's kunnen deze bedrijfjes, die wereldwijd opereren, dit voor je doen. Buiten de Nederlandse wet- en regelgeving om, via internet. Je hoeft alleen wat speeksel van jezelf en je kindeke op te sturen et voilà! Vrijwel al deze bedrijfjes worden gefinancierd door *venture capital*, tante Agaath-leningen, vermogende particulieren die buiten de *private banks* om deze bedrijfjes financieren. Honderdduizenden vaders weten dankzij dit nieuwe ondernemerschap, en dankzij deze nieuwe financieringsmanieren, of hun kindeke wel of niet van hen is. En dit levert weer nieuwe markten op: coaching van verdrietige vaders die geen vader (meer) blijken te zijn en van de stoute moeders die voor de teeltkeuze destijds ietsje verder keken dan het eigen huwelijk. Het leven is soms net de *Muppetshow*.

Op je lauweren rusten kan straks niet meer, zeker nu de financiële branche feitelijk als wereldregering opereert en daarmee steeds aantrekkelijker wordt voor steeds meer partijen. De terugkeer van religie en daaruit voortvloeiend moraal en ethiek in het publieke domein, maakt dat de handel en wandel van financiële dienstverleners steeds kritischer gevolgd zal worden. Hoe wenselijk is het dat het (groot)kapitaal steeds meer de dienst uitmaakt in de wereld, hoewel het niet nieuw is dat 'money makes the world go round'. Je zag al hoe gepikeerd landen als Maleisië reageerden op het vluchtige kapitaal, dat tien jaar geleden de Aziëcrisis versterkte. En hoe in Zuid-Amerika nu een alternatief voor de Wereldbank wordt opgericht. De zekerheden en zekere posities van klassieke financiële instellingen worden op allerlei manieren ondergraven in de nieuwe tijd.

De branche moet ook rekening houden met *wild cards* als natuurrampen, zoals herverzekeraar Swiss Re al doet. Want de komende tijd tot aan 2012 staan ons veel natuurrampen te wachten. Er komen meer orkanen, tsunami's en vulkaanuitbarstingen zoals van supervulkanen als die onder het Yellowstonepark. De opwarming van de aarde en de rest van het heelal zet door. De poolwisseling, die het karakter van noord- en zuidpool verandert, zet ook door en dat beïnvloedt de vogeltrek en vissen en daarmee de voedselketen. We leven met meer mensen dan ooit op aarde: nu 6,5 miljard, honderd jaar geleden nog 2 miljard en straks in 2050 met 9 miljard. Maar de afgelopen drie jaar hebben we al meer eten opgepeuzeld dan geproduceerd. We teren in op voedselvoorraden terwijl de boeren ondertussen meer voedsel gebruiken als biobrandstoffen. Grondstoffen en fossiele brandstoffen worden lastiger te verkrijgen. De wereld koerst af op nogal wat pijnpunten tegelijk. De politieke wereldregering, de VN, is feitelijk failliet, dus die andere wereldregering, de financiële branche, zou nu leiding moeten nemen en geven. Slechts bij enkele stakeholders in de branche is dit besef doorgedrongen. Zie het

eerdergenoemde Swiss Re, dat nu al bepaald heeft dat aan de Amerikaanse oostkust geen nieuwe fabrieken meer mogen worden gebouwd vanwege het orkaangevaar: de fabrieken moeten naar het binnenland. Een internationale financiële instelling en niet de Amerikaanse regering neemt dit besluit en effectueert dit, buiten alles en iedereen om. Waarom bedacht de Wereldbank of het IMF niet zoiets? Of de VN?

De vergrijzing en de daaruit voortvloeiende *generation clash* vormen wereldwijd een majeur thema, en de almaar stijgende olieprijs zal de (wereld)economie ingrijpend gaan beïnvloeden de komende tijd.

Er komt een nieuwe energie-economie aan en ondernemers van allerlei soort dienen zich aan met wilde en niet zo wilde ideeën om andere energiebronnen dan de fossiele te gebruiken. In Amerika wordt een nieuw beestje gekweekt, dat olie produceert. Je voert hem hondenbrokjes en hij poept olie uit. Geweldig; je hebt straks naast de varkensflats dus olie-enzymenflats met miljoenen van die beestjes die daarin wonen en beneden tank je, terwijl er gedemonstreerd wordt door de Partij voor de Dieren. De vroegere Indiase president Abdul Kalam pleit ervoor energie van de maan te halen. Helium-3, dat daar voorkomt, is een prima energiebron. Drie tochtjes met de space shuttle erheen en je kunt de hele wereld een jaar lang van energie voorzien. En zo

zijn er nog veel meer ideeën. Wie financieren al deze wezentjes? In Nederland steeds vaker pensioenfondsen als ABP en PGGM. En verder: vermogende particulieren. Hoe wordt ondernemerschap in de nieuwe energie-economie geprikkeld? Door prijzen uit te loven, zoals in 1927 Charles Lindberg bewees, de eerste piloot die de oceaan overvloog... omdat daar een prijs mee

te winnen viel. Wie looft nu de prijs van EUR 25 miljoen uit voor de ondernemer die iets verzint om CO₂ uit de atmosfeer te krijgen? Ondernemer Richard Branson. Waarom bedenkt geen enkele financiële instelling zoiets?

Toezicht houden op de financiële dienstverlening wordt in de toekomst complexer dan nu. En het wordt internationaler, als de Chinezen en anderen hun rol op het wereldtoneel echt gaan meespelen. Tegelijkertijd zal naast globalisering ook regionalisering doorzetten, samen te brengen in de trend tot 'glocalisering'. Ik verwacht ook toezichthoudende netwerken. Daarin kan DNB een interessante rol spelen, maar je als bedrijf herijken en steeds weer opnieuw uitvinden, zal nodig zijn. Dat geldt ook voor individuele medewerkers: straks is het normaal dat een ieder voor zijn 35e minimaal tien banen bij tien werkgevers gehad zal hebben en ook rukt de freelancer op. Straks hebben we in Nederland evenveel en wellicht meer freelancers dan mensen in loondienst, en steeds vaker zullen we ook van huis uit kunnen werken en virtueel vergaderen, zonder onze stoel te hoeven verlaten en ons door files en luchthavens heen te wringen. Onze leefstijl verandert en ook onze humor op het werk wordt anders.

Wat de toekomst aangaat zijn sommige zaken nieuw, maar in vele opzichten herhaalt de geschiedenis zich, alleen in een andere vorm. De EU lijkt nieuw, maar ze bestond eerder en heette toen de Donaumonarchie. Eenheidsmunt Euro lijkt nieuw, maar ze bestond eerder tijdens de Donaumonarchie en heette toen Taler. Het Amerikaanse woord Dollar is zelfs rechtstreeks afgeleid van het woord Taler.

De trends naar morgen verlopen niet lijnrecht. Vaak genoeg zet je twee stappen vooruit, en daarna een stap achteruit. En niet alles wat je in eerste instantie als vooruitgang ziet is dat op de middellange termijn ook. Maar wat je ook doet, stilstaan is geen optie: de toekomst is nu! ●

Trendwatcher Adjiedj Bakas (1963) schreef dit essay op verzoek van DNB Magazine. In maart 2008 start de KRO op Nederland 2 op de vrijdagavond van 19.25 tot 20.00 het TV-programma "De Toekomst is Nu," gepresenteerd door Adjiedj Bakas en Sven Kockelman. www.bakas.com



Ogen op de bal graag!

Als ik centrale bankiers over de vergrijzing hoor spreken, heb ik vaak de indruk dat ze afgeleid zijn van wat hun hoofdzorg zou moeten zijn. Centrale banken zijn er om inflatie te voorkomen. Maar als centrale bankiers over vergrijzing praten, leggen ze maar zelden het verband met inflatie. De discussie in Nederland gaat bijvoorbeeld vooral over de houdbaarheid van de overheidsfinanciën. DNB draagt zijn steentje bij, maar ik hoor Wellink te weinig over het mogelijke effect van de vergrijzing op de inflatie.

Er is echter alle aanleiding om daar over na te denken en te spreken. Langs twee wegen kan de komende vergrijzing effect hebben op de inflatie; via de bestedingen en via de inkomensverdeling.

Jongeren leggen geld opzij voor hun pensioen, ouderen leven van het pensioen waarvoor ze eerder hebben gespaard. Naarmate er relatief meer ouderen komen, wordt er meer geconsumeerd en minder gespaard. Tegelijkertijd gaan de investeringen omlaag. In een vergrijzende samenleving werken steeds minder mensen, en zijn er minder machines, fabrieksgebouwen, computers, enzovoort, nodig. De vergrijzing leidt dus tot een plus (consumptie) en een min (investeringen). De totaalsom van die plus en min is nog onzeker, maar de meeste studies duiden op per saldo lagere bestedingen. Dat zet de prijzen onder neerwaartse druk, maar het effect is waarschijnlijk beperkt.

Niet veel om ons druk over te maken dus? Ho ho, dat gaat te snel, want er is die tweede invloed, via de inkomensverdeling. De vergrijzing roept haast per definitie verdelingsvragen op. De nationale koek gaat minder snel groeien. Hoe gaat die koek verdeeld worden over werkenden en niet-werkenden, over verschillende generaties en tussen winsten en looninkomen? Daarover is nog minder bekend dan over het effect op de bestedingen. Er is kans op een strijd over de inkomensverdeling, in de politiek en in de bedrijven. Het gevolg daarvan is dat lonen en prijzen elkaar zullen opdrijven: een zogenoemde loon-prijsspiraal. Een onbekend verschijnsel voor jongeren van nu, maar economen die in de jaren zeventig al volwassen waren, worden er 's nachts nog wel eens zweetend wakker van. Het is namelijk een economische dodenspiraal, want

het gevolg is stagflatie, de combinatie van een stagnerende economie en (hoge) inflatie.

Mogelijk dat centrale banken weinig aandacht aan dit onderwerp besteden, omdat ze erop vertrouwen dat ze inflatie altijd de kop kunnen indrukken door de rente te verhogen. Dat klopt in theorie, maar is lastig in de praktijk van een loon-prijsspiraal. Een hogere rente leidt tot een beperking van de nationale koek. Het medicijn van de centrale bank leidt in eerste instantie tot hogere werkloosheid en een verscherping van de verdelingsvraag, want de te verdelen koek wordt kleiner. Die bijwerking zou wel eens niet kunnen worden geaccepteerd. Het medicijn wordt dan niet (volledig) geslikt.

Daarom geldt ook hier: voorkomen is beter dan genezen. Meer aandacht van centrale banken voor dit toekomstige inflatiegevaar helpt daarbij. Ogen op de bal graag! ●

Lex Hoogduin
Chief Economist Robeco



Risico's van complexe financiële producten begrijpelijk maken



Consumenten stappen in ingewikkelde financiële producten als beleggingshypotheeken. Veelal zonder enig benul van de waarde en de risico's daarvan. Er moet meer energie worden gestoken in het begrijpelijk maken en begrijpen van complexe financiële producten.

Frans van der Heijden

Moet de consument bijgeschoold worden? Of horen de aanbieders zelf hun producten inzichtelijk te houden?

Deze vragen stonden centraal tijdens het DNB-symposium van eind november. In de Sint Olofskapel, een van de oudste kerken van Amsterdam, was er een levendig debat over de nieuwste financiële producten en hun risico's.

'Mensen vinden het lastig om helder voor ogen te krijgen wat ze precies willen met een financieel product. En zelfs als het doel wél duidelijk is, hebben ze vaak moeite om dat doel te bereiken.' Gedragseconomisch onderzoek, zei DNB-directeur Arnold Schilder in zijn openingsspeech, biedt een verklaring. 'Ook als mensen weten wat goed voor hen is, gedragen ze zich er lang niet altijd naar.'

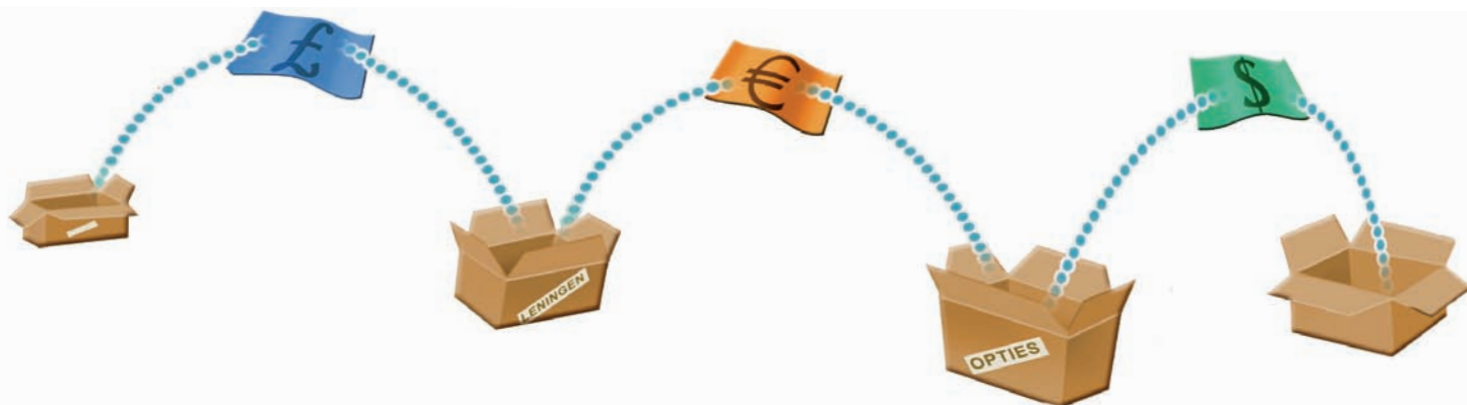
In een tijd dat mensen juist méér voor zichzelf moeten zorgen én financiële producten steeds ingewikkelder worden, geven deze conclusies op z'n minst aanleiding tot bezorgdheid.

Wat zijn nou eigenlijk complexe financiële producten? Twee kenmerken noemt hoogleraar Henriëtte Prast (Universiteit van Tilburg) in haar recente studie *Complexe producten: wat kunnen ze betekenen en wie moet ze begrijpen?*. Allereerst combineert het product ten minste twee financiële functies als beleggen, sparen, verzekeren en/of lenen. Ten tweede hangt de waarde van een of meer van deze componenten af van ontwikkelingen op de financiële markten. Veel voorkomende constructies zijn de

beleggingshypotheek en de beleggingsverzekering. In een aantal gevallen is de hoofdsom gegarandeerd op een einddatum. Maar er zijn ook constructies waarin de consument soms aanzienlijke risico's neemt.

Fred Flintstone-economie

Zijn complexe producten en hun risico's voldoende te doorgronden, of moet er meer energie gestoken worden in het begrijpelijk maken én in het begrijpen ervan? Volgens Schilder was dat de hamvraag. Hij noemde de financiële spanningen van de afgelopen maanden. Die worden behalve door 'goedkoop geld', gemakzucht en een kortetermijnblik van professionele partijen, ook veroorzaakt door de complexiteit en ondoorzichtigheid van producten. Instellingen 'verhandelen' kredieten, die andere partijen opnieuw verpakken en verkopen aan beleggers. Raakt de markt verstoord, dan komen die 'Sinterklaaspakketjes' als een boomerang bij banken terug en zetten ze onder druk. 'Een van de lessen die we kunnen trekken: het is cruciaal dat financiële partijen begrijpen welke risico's ze nemen én overdragen. Juist in tijden van stress moeten investeerders 'goede' en 'slechte' producten kunnen onderscheiden.' En dat geldt volgens de DNB-directeur evengoed voor consumenten, die net als professionals óók volop te maken krijgen met financiële innovatie. Overigens is die innovatie een goede zaak, benadrukte Arnold Schilder. 'We moeten niet terugwillen naar de 'Fred Flintstone-economie'. Complexe financiële producten hebben de consument ook veel voordelen te bieden. Het zou dus niet slim zijn om de innovatie met allerlei regels in de kiem te smoren.' Wel is het zaak, aldus Schilder, dat de consument de producten kiest die bij hem passen – en daarin hebben aanbieder en consument een gedeelde verantwoordelijkheid. 'Hoe lastig de materie ook is, de consument moet zich inzetten om te begrijpen: "wat kan ik van een product verwachten, en welk risico loop ik?". De aanbieder moet daarbij helpen door via vragen te achterhalen wat de consument wil bereiken, en hoe het staat met diens inkomen, schulden, spaargeld en uitgavenpatroon. Vervolgens is



‘Als iets met één knop kan worden bediend, moet je er geen vijf op zetten’

het aan de experts om producten te ontwikkelen die aansluiten bij wat de burger wil én wat er – gezien zijn situatie – verstandig is.’ Instituties moeten mensen behoeden voor fouten, besloot Schilder, ‘niet met geboden en verboden, maar door te sturen naar keuzes die ze zouden maken als ze géén last hadden van het bekende verschijnsel: de geest is gewillig, maar het vlees is zwak.’

The wodka is fine...

Die laatste uitdrukking bracht Alexander Rinnooy Kan, de volgende spreker, een aardige anekdote in herinnering. Ooit zag hij de Engelse variant: *The spirit is strong, but the flesh is weak* via het Russisch terugvertaald als: *The wodka is fine, but the meat is lousy*. Waarmee hij maar zeggen wilde dat verwarring al gauw op de loer ligt, ook bij het interpreteren van financiële risico’s. ‘Wellicht schort er iets wezenlijks aan de manier waarop we dat proberen te doen, en aan de taal die we daarbij gebruiken.’ In zijn bijdrage benadrukte de SER-voorzitter het belang van consumenteneducatie, die al op school zou moeten beginnen. Hij ging daarbij in op een kernpassage uit de studie van Prast: ‘Financiële keuzes zijn zo ingewikkeld dat ook financiële educatie mensen niet in staat stelt verantwoorde keuzes te maken.’ Kan constateerde dat Prast, gezien het ‘zwakke vlees’ van consumenten, veel meer ziet in een libertair-paternalistische benadering: mensen helpen door hen te sturen, onder meer met een aanbod van inzichtelijke standaardproducten. Kan zei wel enige sympathie te hebben voor die denkbeelden: ‘Dat consumenten bij elke zorgverzekeraar eenzelfde basispakket moeten afnemen wordt denk ik nauwelijks ervaren als beknutting van de keuzevrijheid. Wellicht draagt het zelfs bij aan hun vrijheid doordat men desgewenst, met de zekerheid van basiszorg, alleen de aanvullende zorgdiensten hoeft te vergelijken.’

Toch ziet Rinnooy Kan, anders dan Prast, wel degelijk het nut van financiële educatie. Ter illustratie verwees hij naar een stemming over stellingen op een SER-symposium over pensioenbewustzijn. ‘Een meerderheid zei daar, vrij vertaald: als we

zouden weten hoe het zit, zouden we best wel voor ons pensioen gaan sparen. En zestig procent stemde in met de stelling: als je op school leert over sparen, lenen en pensioenen, kun je later beter financieel plannen.’ De SER-voorzitter pleit dus voor een én-én-benadering: de consument moet bij de hand genomen worden, heeft recht op transparantie, maar is óók gebaat bij financiële scholing. ‘En daarin hebben alle partijen hun verantwoordelijkheid.’

Geen onnodige knopjes

Heldere en simpele producten? Neem een voorbeeld aan ons, reageerde Jan Snippe, wereldwijd verantwoordelijk voor de pensioenen van Philips. ‘Toen wij merkten dat consumenten moeite hadden om uit onze apparaten te halen wat er in zit, hebben wij gezegd: als iets met één knop kan worden bediend, moet je er geen vijf op zetten. En zet achter die ene knop gerust de meest complexe technieken, daar heeft de gebruiker geen last van. Zoiets proberen we ook met de pensioenregelingen te doen. Het zijn maar een paar eenvoudige vragen die wij onze werknemers stellen. Welk deel van uw huidige inkomen wilt u na uw pensioenering overhouden? Hoeveel risico wilt u lopen dat u dat niveau niet haalt? En: kunt u zich dat risico permitteren? Vervolgens zorgen wij dan voor de best bijpassende constructie, hoe ingewikkeld ook. Dat werkt heel wat beter dan te zeggen: hier heb je zoveel geld, hier heb je 85 verschillende producten: doe er maar iets verstandigs mee.’

Paul Koster van de Autoriteit Financiële Markten herkende deels het betoog van Snippe. ‘Helderheid en eenvoud voor de consument, dat is zeker waar ook de AFM zich op richt. Wij zien bij de aanbieders trouwens grote bereidwilligheid om daaraan mee te werken. In praktijk blijkt echter méér inzicht en transparantie nodig dan zij (kunnen) geven.’ Standaardisatie van producten kan volgens Koster helpen om wildgroei te voorkomen. ‘Maar ook educatie is heel belangrijk, zoals Kan onderstreept. Als er al in het onderwijs aandacht is voor financiële materie, kunnen

mensen zich veel beter voorbereiden op al die latere beslissingen. En ik zou zijn pleidooi graag uitbreiden naar de aanbieders: ook die kunnen nog wel iets opsteken. Kijk ik bijvoorbeeld naar de verliezen bij banken, dan ben ik bang dat niet alleen de consument maar ook de professional beschermd moet worden.'

De kunst van het risico

'We zitten hier bijeen in een oude kerk, het schemert al, het is december, dus krijg je een warm gevoel als iedereen spreekt over gedeelde verantwoordelijkheid en bescherming.' Zo steekt VEB-voorzitter Jan Maarten Slagter van wal. 'Maar, we hebben het toch ook niet over gedeelde verantwoordelijkheid bij andersoortige transacties? Koper en verkoper hebben heel verschillende gewetenstaken. Natuurlijk, de koper moet



'Sinterklaaspakketjes kunnen als boomerang terugkomen'

zich op de hoogte stellen van wát hij koopt, en aan diens financiële kennis valt zeker heel wat bij te spijkeren. Maar het is aan de verkoper om duidelijk te laten zien wát hij verkoopt.' En dat gebeurt volgens Slagter niet altijd: de risico's en het verloop van geldstromen (dus ook: waar de kosten vandaan komen) blijven nogal eens duister. 'Kijk, een bedrijf als Philips gaat het erom met innovatieve producten zo goed mogelijk aan de klantwens te voldoen. Maar bij financiële innovatie is er ook de push-factor van instellingen die bijvoorbeeld kredieten weer op een andere manier moeten wegzetten. En daarbij is het juist óók de kunst om bepaalde risico's in producten te krijgen. Een aspect dat je bij Philips minder zult zien, mag ik hopen. Om terug te komen op die gedeelde verantwoordelijkheid: dat begrip dreigt de individuele verantwoordelijkheid van de aanbieder te verhullen.' Ter overdenking gaf Arnold Schilder aan het slot van de discussie het gezelschap mee: 'gedeelde verantwoordelijkheid betekent: je hebt er gewoon mee te maken. Alleen: wie heeft wélk deel? Ik denk dat dát de kern is.' ●



Kerstpiek van kopen en betalen

Cash de kerstboom, de cadeautjes online

Een kerstboom. Een cadeautje. Nog een cadeautje. Veel decemberuitgaven betalen we cash. Maar *online Christmas shopping* wint aan populariteit.

Marijke Hoogendoorn

Consumenten hebben het druk in de decembermaand. Na de pepernoten en de cadeautjes van de Goedheiligman, gaan we met haastige spoed over tot de kerstinkopen. Ballen voor in de boom, kaarsen, feestkleding, lekker eten, wijn en champagne staan hoog op de boodschappenlijstjes. Daarbij komt nog een hele waslijst aan cadeautjes: sieraden, dvd's, games, TomToms, MP3'tjes en andere *musthaves*. December is voor velen de topmaand van feesten en genieten. Daar betalen we grif voor. Op verschillende manieren. De kerstboom bij het stalletje betalen

de kerstfeestvierders met flappen. Voor een mooie feestjurk betalen we met de pinpas en de nieuwste bestseller kopen we op het web.

Meestal cash

De dagen voor kerst. Drukke winkels, lange rijen voor de kassa's. En lange rijen voor de flappentap. De geldautomaten voorzien van voldoende flappen is elk jaar weer een huzarenstukje. Geldwagens

rijden af en aan om de geldautomaten te vullen. Op de achtergrond zorgt de Nederlandsche Bank voor de uitgifte van de bankbiljetten. Gaan bij DNB op een gemiddelde dag zo'n drie miljoen bankbiljetten de deur uit, in de dagen voor kerst is dat vaak het dubbele. Wellicht wordt die zes miljoen dit jaar niet gehaald. De commerciële banken brengen namelijk minder vaak de gebruikte bankbiljetten terug bij de centrale bank; gebruikte biljetten brengen ze vaker zelf weer in omloop via hun eigen geldtelcentrales. Deze verandering vloeit voort uit de grote reorganisatie van de bankbiljettendistributie in de afgelopen jaren. Daarin is het aandeel van DNB afgenomen, terwijl de commerciële banken een grotere rol vervullen.





Pinnen wordt elk jaar populairder. Over heel 2006 vonden 1,45 miljard pintransacties plaats. Elk jaar bereikt het aantal pintransacties weer nieuwe recordhoogten in december. December 2006 liet een absoluut record van 140.693.300 pintransacties zien. Ongetwijfeld zal dat record ook dit jaar weer gebroken worden. Desalniettemin betalen Nederlanders nog altijd meestal cash. Op elke drie consumenten die flappen en munten bij elkaar rapen om te betalen is er precies ééntje die naar zijn pasje grijpt.

Online kerstaankopen

Niet iedereen is gecharmeerd van drukke winkels en lange rijen. Een feestjurk moet je passen, maar de aanschaf van een ipod kan ook thuis op je pc. Steeds meer consumenten doen hun kerstaankopen op internet. Internetters in West Europa zullen dit jaar ruim vijftig miljard euro besteden aan *online* kerstaankopen. *Online Christmas shopping* is vooral populair in Engeland, Duitsland en Frankrijk. Nederland blijft tot nog toe wat achter bij het Europese gemiddelde. In Zuid-Europese landen is het online shoppen het minst populair.

Aankopen op internet doen vooral vrouwen en dertigers. Maar ook veertigers en vijftigers zijn voor hun feestaankopen steeds vaker op het web te vinden. Daaronder zijn tweeverdieners met weinig tijd, en mensen die zich ergeren aan de drukke winkels en lange wachtrijen. Internetwinkels bieden de kans om snel en doelgericht aankopen te doen. En dat spreekt steeds meer mensen aan. Want zo houd je meer tijd over om te genieten van al die kerstaankopen. ●

Broers en zussen zijn goede gevers

- ▲ Nederlandse winkels boeken in december twintig procent extra omzet.
- ▲ We geven dit jaar 168 euro uit aan kerstcadeaus en 133 euro aan Sinterklaascadeautjes. Maar dat kan best uiteindelijk een hoger bedrag worden. Want de praktijk leert dat de consument tijdens de decembermaand altijd meer uitgeeft dan vooraf gepland...
- ▲ Speelgoed is het populairste cadeau. Dvd's en cd's staan hoog op het verlanglijstje, vooral op die van mannen. En bijna driekwart van de ondervraagde mannen is van plan een geschenk uit deze categorie cadeau te doen. Relatief veel vrouwen (71%) willen de ontvanger gelukkig maken met een boek.
- ▲ De waarde van een cadeau wordt door de ontvanger lager ingeschat dan de gever ervoor heeft betaald. Zo blijkt uit onderzoek van de Amerikaanse econoom Joel Waldfogel onder zijn studenten. Aan bijvoorbeeld een das van 20 dollar zou de ontvanger hooguit 14 dollar willen besteden. Daarbij geldt: hoe groter het leeftijdsverschil en hoe groter de afstand tussen gever en ontvanger, hoe groter de kans dat het cadeau geen schot in de roos is. Broers en zussen zijn vaak betere gevers dan oma's en opa's.
- ▲ Om teleurstellingen onder de kerstboom te voorkomen, gaven Amerikanen vorig jaar 25 miljard dollar via een geschenkenkaart.

Bronnen: TNS NIPO, MKB-Nederland en Ernst & Young

Target2 live

Acht Europese lidstaten hebben op 19 november het startschot gegeven voor Target2, een technisch platform voor (inter)nationale eurobetalingen van banken in de EU-landen, waarbij de dienstverlening en de tarieven overal precies hetzelfde zijn. Het systeem is een gezamenlijk project van de centrale banken van alle eurolanden. Het vervangt het huidige Target, dat bestaat uit diverse aan elkaar gekoppelde nationale systemen.

Dankzij uitgebreide testen werkte het systeem direct naar behoren. Target2 is nu operationeel in Duitsland, Luxemburg, Oostenrijk, Slovenië, en ook al in toekomstige eurolanden



Malta, Cyprus, Letland en Litouwen. Op 18 februari 2008 zullen Nederland en zes andere landen aansluiten. Tot slot volgt een derde groep van vijf landen en de ECB op 19 mei 2008.

DNB Young Professional 2008

Femke de Vries (35) is verkozen tot meest inspirerende en talentvolle jonge professional van DNB. Na een spannende verkiezingsstrijd, georganiseerd door JongDNB, kwam zij als winnaar uit de bus. Op 21 februari vertegenwoordigt Femke DNB tijdens de landelijke Young professional of the Year verkiezing. Femke is momenteel afdelingshoofd bij de divisie Juridische Zaken. Per 1 januari gaat ze aan de slag als hoofd van de nieuwe afdeling Compliance en integriteit. Als DNB Young Professional of the Year zal ze zich vooral profileren als ambassadeur: 'Je merkt vaak dat mensen geen goed beeld hebben bij DNB als werkgever. Ik



wil laten zien dat DNB professioneel en dynamisch is.'

Mijn carrière toont aan dat het bij ons mogelijk is om werk, studie en een gezinsleven met twee jonge kinderen te combineren. Wie dit wil, kan verschillende onderdelen van de organisatie zien. Als je dat ambieert kun je bovendien in korte tijd doorgroeien naar een managementpositie.'

Bubbels bruist van de beurs-ellende

De volgende financiële crisis is in 2011. Dat voorspelt het boek *Bubbels, spraakmakende financiële crises uit de geschiedenis*.

Oud-DNB'er en hoogleraar Marius van Nieuwkerk verzamelde samen met de econoom Cherelt Kroeze historische ellende op de financiële markten. Hun conclusie: we leren nooit van onze fouten. Van de 'Kipper- und Wipperzeit' in het Duitsland van 1622, tot de Engelse 'Canal mania' van 1793: het zijn allemaal voorbeelden van hebzucht en van een onuitroeibaar optimisme. Tien bubbels werken diverse auteurs in de rijkelijk geïllustreerde uitgave verder uit. Om te beginnen met de Hollandse

gekte rond de windhandel in tulpen. Kostte een bol van de *Semper Augustus* (zie afbeelding) in 1633 nog 5500 euro, in januari 1637 werd er maar liefst tienduizend euro voor neergeteld. Ter vergelijking: Rembrandts *Nachtwacht* wisselde indertijd voor 1600 euro van eigenaar. Krap een maand later beginnen de prijzen plots te dalen als op een veiling blijkt dat er te weinig kopers zijn. In het hele land slaat de paniek toe. Termijncontracten verliezen hun waarde, handelaren kunnen overeenkomsten niet langer nakomen. Aan het grenzeloze optimisme was in de Republiek plots een wreed einde gekomen. Toch steekt hetzelfde gevoel van de bomen die tot aan de

hemel reiken, gedurende de hele geschiedenis de kop op. Vlak voor de crash van 1929 heeft *Ladies' Home Journal* het er bijvoorbeeld nog over dat *Everybody ought to be rich*. Iedereen kan rijk zijn, dat dachten ook de *dotcommers* eind vorige eeuw. De meesten zagen hun internetbel met een luide knal uiteenspatten. De geschiedenis herhaalt zich, bubbels blijven opborrelen. De recente turbulentie op de financiële markten heeft het werk nog net niet gehaald, de – vanzelfsprekend fictieve – derivatenbubbel van 2011 wel. Willen de samenstellers met dit laatste voorbeeld aantonen dat elke crisis valt te voorspellen? Nee, eerder dat beursmanie en –malaise nu eenmaal



hóren bij de financiële wereld. Het wanneer en waarom van euforie en echec kan geen mens voorspellen.

Ook nieuwsgierig naar 'Bubbels, spraakmakende crises uit de geschiedenis'? In dit exemplaar van DNB Magazine vindt u een kortingsbon. Het boek is ook in Engelse vertaling verkrijgbaar.

Milieucertificaat voor DNB

Eind november heeft DNB het ISO 14001-certificaat binnengehaald. Het certificaat is bestemd

voor bedrijven en instellingen die voldoen aan een scala aan milieueisen, onder meer op

het gebied van opslag en afvoer van (gevaarlijke) stoffen, warmte- en koude-installaties, legionellapreventie, brandblusvoorzieningen en ondergrondse tanks. Slechts een kleine duizend Nederlandse bedrijven heeft nu zo'n milieucertificaat in bezit.

Overigens zijn (nog) niet alle afdelingen van DNB gecertificeerd. Tenslotte zijn het hoge eisen waar je aan moet voldoen. DNB heeft zich in eerste instantie op de afdelingen Facilitaire diensten, Cash operations en Beveiliging en transport gericht. Dat zijn de afdelingen die

het meest met milieu te maken hebben. Als het gaat om milieuwetten en -regels, maar ook als het gaat om milieubelastende activiteiten.



Alumni netwerk voor oud-medewerkers van DNB

Bent u een oud-medewerker van de Nederlandsche Bank? Dan is er goed nieuws: sinds kort heeft DNB een alumni netwerk.

Voor alumni vormt het netwerk een interessante bron van nieuwe contacten. Met DNB'ers, maar natuurlijk ook met de alumni onderling. Zoekt u een ingang bij een bepaalde onderneming? Misschien kan een DNB'er of andere oud-medewerker helpen. De gemeenschappelijke werkervaring bij DNB maakt het makkelijk praten. En juist dat gemak betekent een snelle manier om gezamenlijke doelen te bespreken.

Ook DNB zelf blijft graag met haar alumni in contact. Oud-medewerkers zijn niet alleen ambassadeurs, maar vormen ook een waardevolle bron van contacten, kennis en kunde.

Jaarlijks organiseert het netwerk bijeenkomsten om elkaar persoonlijk te ontmoeten. De bijeenkomsten zullen een zakelijk, maar vooral ook een sociaal karakter hebben. Hierbij kunt u denken aan een lezing met actuele sprekers uit de

financieel-economischewereld, gevolgd door een borrel.

Daarnaast zal in de toekomst het digitale alumni netwerk van DNB u op eenvoudige wijze in contact brengen met oud-collega's.

Geïnteresseerd en wilt u meebouwen aan dit netwerk? Surf naar www.dnb.nl. Via 'Over DNB' / 'Werken bij DNB' vindt u meer informatie over en een aanmeldingsformulier voor het netwerk.



Oud-DNB'er Ewoud Irrgang is voor de SP lid van de Tweede Kamer.



Econome Henriëtte Prast, oud-DNB'er, is onlangs een eigen bedrijf gestart.



Journalist en oud-DNB'er Mathijs Bouman.

Interview met Joanne Kellermann

'De kop "nieuw directielid is een vrouw" zegt al genoeg'

Joanne Kellermann, het nieuwe directielid van de Nederlandsche Bank, is zich bewust van haar voorbeeldfunctie voor jonge, ambitieuze vrouwen: 'maar een gouden formule heb ik niet'.

Ellen Tolsma



Gefeliciteerd!

U bent het eerste vrouwelijke directielid van DNB. Trots?

‘Ja, heel trots! Het is een goede zaak voor de vrouwen in Nederland. Natuurlijk is er de afgelopen vijf jaar heel wat veranderd, maar het feit dat de krantenkoppen niet luidden: “Joanne Kellermann is het nieuwe directielid” maar: “Het nieuwe directielid is een vrouw”, zegt al genoeg. In de VS zou je zoiets niet moeten proberen. Niet dat je door strenge regels meer diversiteit kunt afdwingen, maar dergelijke publiciteit zegt wel iets over Nederland. Zeker aan de absolute top tref je weinig vrouwen aan.’

U kunt dus een voorbeeldfunctie vervullen. Voelt u dat ook zo?

‘Absoluut. Het is niet zo dat ik altijd op de barricaden heb gestaan, maar ik wil graag een bijdrage leveren aan de discussie over diversiteit. Ik heb sinds mijn benoeming heel veel reacties gekregen van vrouwen die mijn aanstelling als een positief signaal beschouwen. Overigens is het zo dat binnen DNB mijn benoeming niet helemaal uit de lucht is komen vallen. Bij DNB tref je binnen alle geledingen heel veel vrouwen aan. Ook in het management heerst een strikte gelijkheid.’

In de tijd dat u in sneltreinvaart carrière maakte bij NautaDutilh – begin jaren negentig – waren vrouwen in de top van de advocatuur eveneens dun gezaaid. Waarom lukt u wel wat veel andere vrouwen – hoe ambitieus ook – niet is gelukt?

‘Goede vraag, ik zou het echt niet weten. Toeval speelt een rol, evenals geluk. Al geldt hetzelfde ook voor mannen, natuurlijk. Ik krijg wel geregeld van anderen te horen dat ze mij zo wel-overwogen vinden. Ik reageer nooit primair, wil nog wel eens ergens een paar nachten over slapen. Maar het blijft giswerk. Een gouden formule heb ik niet.’

Ik neem aan dat uw overstap naar DNB ook een moeilijke afweging moet zijn geweest. Van een advocatenkantoor in de bruisende City naar een publieke instelling.

‘Het was vooral moeilijk om al die jaren bij Nauta achter me te laten. Ik kwam bij DNB in een enorme dynamiek terecht. Precies toen ik hier kwam werken werden alle toezichtwetten veranderd, hebben we samen met de Amerikaanse autoriteiten een grote maatregel opgelegd aan ABN AMRO en kregen we te maken met het faillissement van Van der Hoop. En toen was daar natuurlijk ook nog de overname van ABN AMRO...’

En nu heeft u al helemaal geen tijd meer om stil te staan.

Uw portefeuille, toezicht op verzekeraars en pensioenfondsen, staat bekend als een van de zwaardere binnen DNB. In de pensioensector alleen al gaat het om een beheerd vermogen van 800 miljard euro. Wat beschouwt u als de grootste uitdaging voor de komende periode?

‘Ik denk niet dat de ene portefeuille nu zoveel zwaarder is dan de ander... In elk geval wordt Solvency II, het nieuwe Europese stelsel van regels voor verzekeraars, een flinke klus. Daarnaast is in de pensioenwereld de afgelopen jaren een aantal maatregelen afgekondigd, die nu echt moeten landen. Want regels maken is één, maar zorgen dat zij ook geïmplementeerd worden is een tweede.’

‘DNB moet de vinger aan de pols houden op het gebied van de Pension Fund Governance’

Maakt u zich zorgen over de kleine pensioenfondsen?

Kunnen zij de ontwikkelingen wel bijbenen?

‘Als ik me zorgen maak, dan is het over of zij de maatregelen op tijd kunnen doorvoeren. Veel besturen van pensioenfondsen bestaan namelijk uit vrijwilligers die deze functie naast hun reguliere werk moeten invullen. Het is aan DNB om de vinger aan de pols te houden op het gebied van de *Pension Fund Governance*.’

Op welke resultaten kunnen wij u over twee jaar aanspreken?

‘Wat ik wil is dat er qua toezicht hier dan een geoliede machine staat, die ook cross-sectoraal echt goed werkt. De vestiging in Apeldoorn, de voormalige Pensioen- & Verzekeringkamer, gaat in 2010 definitief dicht. Dit betekent dat alle toezichtmedewerkers dan ook fysiek, vanaf het Amsterdamse Frederiksplein, tot één organisatie behoren. Daar moeten we van profiteren. De best practices van het toezicht op de ene sector, moeten we meteen kunnen toepassen bij het toezicht op de andere sector.’

Een flinke uitdaging. Houdt u nog wel tijd over voor uw nevenfuncties, zoals uw deelname aan Raad van Toezicht van De Nederlandse Opera?

‘Dat is wel mijn intentie. Bij De Nederlandse Opera heb ik namelijk de luxe dat nevenfunctie en hobby in elkaar overlopen. Ik heb een grote passie voor klassieke muziek en heb in het verleden ook in allerlei koren gezongen. Het is dan ook een bewuste keuze geweest om me in te zetten voor de opera in Nederland. Als ik ergens voor kies, laat ik het niet gemakkelijk weer los.’ ●

Joanne Kellermann

- 1960:** Geboren in Eindhoven
- 1979:** Examen Gynasium A, Chr. Gymnasium Sorghvliet in Den Haag
- 1984:** Doctoraal Nederlands Recht, Universiteit Leiden
- 1984:** Beëdigd als advocaat, werkzaam bij Nauta van Haersolte in Amsterdam
- 1992:** Partner bij advocatenkantoor NautaDutilh
- 2001-2005:** Geeft leiding aan de financiële praktijk in Londen
- 2005:** General Counsel en directeur divisie Juridische zaken DNB

Dossier: de vergrijzing verzilveren

In 2040 zijn meer dan vier miljoen Nederlanders ouder dan 65 jaar. Dat leidt tot problemen en zorgen, maar schept ook nieuwe kansen en dromen. Voor de arbeidsmarkt, de zorgmarkt en de woningmarkt. Toekomstplannen zijn in de maak om de vergrijzing te verzilveren.

Rogier van Boxtel: 'Er zal meer debat ontstaan over welke zorg in het basispakket moet.' Pagina 19

Abmed Aboutaleb: 'In de Nederlandse cultuur hebben we in essentie geen probleem met oudere werknemers, maar met ouder worden.' Pagina 21

Piet Eichholtz: 'Grosso modo zal de druk op de woningmarkt in de nabije toekomst toenemen.' Pagina 23



'We leven langer én langer gezond'



Er dreigt een structureel tekort aan 'handen aan het bed'. Wie ontwikkelt de innovatieve oplossingen?

Door Rutger Vahl

De jonge ondernemers van het Haagse bedrijfje Innovating bouwen aan een ingenieus systeem. Door woningen met camera's en sensoren uit te rusten, kan het dagelijkse leven van ouderen en hulpbehoevenden op de voet worden gevolgd. Alle input gaat naar een computersysteem. Zodra bewoners afwijken van hun normale patroon waarschuwt de ICT een buurvrouw, familielid of hulpverlener.

Het op afstand monitoren van ouderen ziet Rogier van Boxtel als een van de oplossingen om de zorg in de toekomst betaalbaar te houden. Van Boxtel is bestuursvoorzitter van verzekeraar Menzis

en was al als oud-minister van Grotesteden- en Integratiebeleid een warm pleitbezorger van meer automatisering. 'Als ouderen langer thuis kunnen blijven wonen – met computertechnologie maar ook met zelfmanagement en door betere samenwerking tussen hulpverleners – kan dat een aanzienlijke kostenbesparing opleveren.'

De cijfers vertellen het verhaal. Voor mensen tot 60 jaar zijn de zorgkosten laag en stabiel, gemiddeld rond de 2.500 euro per jaar. Maar daarna schieten ze omhoog, tot ruim 15.000 euro per jaar voor iemand van 85. Vooral ziekenhuisopnames zijn duur, maar

ook de kosten van verzorging tikken aan. Met name de groep van 80-plussers (daarvan woont momenteel 16 procent in een verzorgingshuis) zal de komende dertig jaar verdubbelen. Als zij langer thuis kunnen wonen, is al een belangrijke slag gewonnen.

Dikke portemonnee

We besteden zo'n tien procent van ons nationaal inkomen aan zorg. Over dertig jaar zal dat naar schatting tussen de 16 en 19 procent zijn. Omdat de zorg nog grotendeels vanuit belastingen wordt gefinancierd, dreigt een flinke aanslag op de schatkist. De Tilburgse vergrijzingseconoom Lans Bovenberg, onder meer verbonden aan onderzoeksinstituut Netspar, vindt de aandacht voor de toekomstige financiering van de gezondheidszorg terecht maar soms ook overtrokken. 'In Nederland sparen we meer dan in de meeste andere landen voor onze oude dag. We krijgen een vergrijsde samenleving met een dikke portemonnee. Die zorgkosten kunnen we wel aan, zeker als we een groter deel privaat gaan financieren.'

Meer twijfels heeft Bovenberg over het dreigende personeelstekort in de zorg. 'Als we niets doen, zitten we straks met 30.000 vacatures per jaar. Een op de vijf jongeren zal in de zorg moeten werken om aan de vraag te voldoen. Terwijl het nu al moeilijk is genoeg verpleegkundigen en bejaardenverzorgers te krijgen!' Een ander urgent probleem noemt Bovenberg de huisvesting van ouderen en chronisch zieken. 'Rond 2030 is een kwart van de bevolking 65-plus. Je kunt wel willen dat zij langer thuis blijven wonen, maar dan moeten er wel aangepaste seniorenwoningen zijn. Sommige steden maken daar voorzichtig een begin mee. Maar we kennen allemaal de problemen rond de woningbouw. We zijn er nog lang niet.'

Solidariteit

De kosten in de zorg zullen mede stijgen door een sterke toename van chronische ziekten als hartfalen, diabetes, beroertes en longaandoeningen. In het nieuwe zorgstelsel is het voor zorgverzekeraars aantrekkelijker geworden met specifieke producten op dergelijke ziekten in te spelen. Zo zijn er polissen gekomen voor mensen met suikerziekte en ontwikkelen verzekeraars preventieprogramma's tegen obesitas en ongezonde leefstijlen. Van Boxtel: 'Je zal zien dat er meer diversificatie in de zorg komt. De basisverzekering blijft voor iedereen gelijk maar in de aanvullende verzekering krijgen patiënten extra mogelijkheden

zich bij te verzekeren. Inderdaad, mensen met meer geld hebben meer keus, maar de basis van ons zorgstelsel is solidariteit. Die staat wellicht onder druk, maar zal naar mijn mening niet snel verdwijnen. Wel zal er meer debat ontstaan over welke zorg in het basispakket moet, en waar mensen zich privé voor moeten verzekeren.'

Met nieuwe apparatuur en behandelmethoden zijn ziekten beter en langer te behandelen. Van Boxtel: 'Door die technologie stijgen de zorgkosten, maar leven we ook langer én langer gezond. Dat is positief. Het betekent namelijk dat ouderen tot op hoge leeftijd bij de samenleving betrokken blijven. Vergrijzing is niet alleen een bedreiging, maar biedt ook kansen. Ik spreek daarom liever van 'verzilvering'.'

Macht patiënten

Ook Bovenberg benadrukt de positieve kanten. De gezondheidszorg zal door vergrijzing een belangrijke motor van onze economie kunnen worden, denkt hij. Zo zal de markt voor medische technologie internationaal hard groeien. 'Door in te zetten op innovatie kan Nederland zich in bepaalde markten een koppositie verwerven.' Marktwerking en concurrentie bieden meer kansen aan private investeerders, die zorgcentra kunnen opkopen en exploiteren. Verzekeraars zullen nieuwe producten ontwikkelen voor een kapitaalkrachtige groep 65-plussers. Zelfs de zorg *an sich* kan een exportproduct zijn, betoogt Bovenberg. 'Als Nederland excelleert in bijvoorbeeld hartoperaties, trekt dat patiënten uit het buitenland aan.' Maar daarvoor is het wel noodzakelijk dat de gezondheidszorg een sector wordt als alle andere, vindt de econoom. 'De bureaucratie moet een stuk minder, er moet meer informatie komen over kwaliteit en de macht van patiënten dient te worden vergroot. Alleen zo zal de zorgsector meer vergrijzingsproof worden.' ●

'Praten over langer doorwerken is voorlopig te complex'

In de toekomst moeten we allemaal meer uren maken en langer doorwerken. Een interview met Ahmed Aboutaleb, staatssecretaris van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

Ellen Tolsma



Bent u over twintig jaar - u bent dan zesenzestig - nog aan het werk?

'Ik ben een werkbij en zou niet weten wat ik anders zou moeten doen. Er kleeft een intrinsiek gevoel van vreugde aan het actief zijn, een gevoel van zelfwaarde. Ik ben trots op mensen die 's morgens om zes uur met het boterhamzakje onder de arm bij de bushalte staan te wachten. Het hele idee van de kost verdienen is al sinds Adam op aarde. Wel hebben we als beschaving gezegd: er komt een moment dat het goed is om te stoppen.'

In Nederland bestaat dit moment uit de pensioengrens van vijfenzeventig jaar. Wanneer is de tijd rijp om over deze grens heen te kijken?

'Het is een beredeneerd tot stand gekomen grens, waar hele stelsels op gebouwd zijn. Als het aantal mensen dat werkt almaar daalt, dan moet je je natuurlijk wel even op het achterhoofd krabben. Bij te weinig mensen ontstaat er een druk op de sociale solidariteit, dat is een eenvoudige rekensom. Wellicht kunnen we ooit praten over langer doorwerken na je vijfenzeventigste, maar voorlopig is dit te complex. Wel willen we dat mensen boven de vijfenzeventig op vrijwillige basis door kunnen werken. Verder is het interessanter te kijken naar wat er onder deze leeftijdsgrens aan onbenut arbeidspotentieel rondloopt.'

Zoals oudere werknemers. Het kabinet voorziet aan werknemerskant in financiële prikkels om langer doorwerken te stimuleren. Maar hoe zijn werkgevers te stimuleren om deze ouderen aan te nemen?

'In de Nederlandse cultuur hebben we in essentie geen probleem met oudere werknemers, maar met ouder worden. Als je niet meer jong en dynamisch bent, tel je niet meer mee. In andere

'Migranten zijn geen koopwaar'

culturen staat ouderdom voor wijsheid en kracht. In Japan bijvoorbeeld is net een drieënzeventigjarige benoemd tot premier. Ik weet niet of zoiets in Nederland zou kunnen. Hoe je dit kunt veranderen? Vaak helpt het als mensen van gezag het goede voorbeeld geven. Hierbij geldt: *frapper toujours*, zet het issue voortdurend op de voorgrond. Net zoals onze premier heeft gedaan met de discussie over waarden en normen. Er zijn overigens genoeg voorbeelden van ouderen die wél een leuke baan hebben gekregen. Zo sprak ik gisteren op werkbezoek in Terneuzen een man van zevenenvijftig. Na een periode als horeca-ondernemer is hij op zijn drieënvijftigste als teamleider bij een havenbedrijf aan de slag gegaan. Dit soort goede voorbeelden moet je zo vaak mogelijk benoemen.'

Het probleem van de vergrijzing is niet alleen aan de bovenkant van de leeftijds piramide op te lossen. Hoe krijgen we jongeren met een uitkering aan het werk?

'Er is sprake van een mismatch op de arbeidsmarkt. Kwalificaties van werkzoekenden, waaronder die van jongeren, komen niet altijd overeen met wat er gevraagd wordt. Ik vraag me af hoe reëel die eisen van werkgevers zijn. Begrijp me goed: ik ben een voorstander van zo hoog mogelijk opgeleide werknemers, maar soms kunnen die eisen wel wat naar beneden. Hier ga ik graag met ondernemers over in gesprek. Laatst zag ik bijvoorbeeld de CAO van de metaalsector. Hierin zijn forse afspraken opgenomen over de instroom van jongeren. Een goede zaak. Overigens: onder de anderhalf miljoen mensen die nu nog thuis zitten, bevinden zich slechts dertigduizend jongeren met een vorm van een uitkering. Vrouwen en oudere werknemers hebben een veel groter aandeel in het arbeidspotentieel.'

Wat doet u nu echt concreet voor deze groepen?

'In het kader van het kabinetsbrede programma 'Iedereen doet mee', trek ik momenteel het land in. In verschillende steden praat ik met wethouders sociale zaken en andere partners, zoals werkgevers, scholen, CWI en UWV. Twee punten benadruk ik voortdurend. Ten eerste: veel wethouders zijn vooral bezig met de uitkeringsmachines en onvoldoende met de economische bedrijvigheid en daarmee de werkgelegenheid in hun gemeente. De keuze voor de bestemming van grond is zo ontzettend belangrijk. De verplaatsing van het hoofdkantoor van Akzo naar Amsterdam is prima voor het imago van de stad, maar doet niets voor de mensen in de bijstand. Met dat soort kantoren haal je geen mensen uit de bakken van het UWV. Ten tweede: het

CWI en de gemeenten kennen hun klanten onvoldoende. Er zitten te veel mensen in reïntegratietrajecten die niet voor hen geschikt zijn. Dit moet je anders inrichten. Het liefst heb ik dat een ambtenaar straks niet meer tegenover, maar naast je staat. Nu is er te veel aandacht voor de backoffice. Mensen zijn een nummer, maar ze moeten weer een gezicht krijgen. Alleen zo ontdek je wat ze kunnen en willen.'

Zelfs al zouden al die anderhalf miljoen mensen aan de slag gaan, dan nog zijn er door ontgroening arbeidstekorten te verwachten in sectoren als de zorg en het onderwijs.

Baart dit u zorgen?

'We hebben lange tijd toegestaan dat mensen zich relatief jong uit het arbeidsproces terugtrokken en dat de 36-urige werkweek de standaard werd. In de jaren tachtig, met de enorme jeugdwerkloosheid, was dit ook nodig. Maar dit soort maatregelen verwordt al snel tot een verworven recht. Het is lastig om daar aan te tornen. Desondanks moeten we ons ook in tegenovergestelde richting kunnen bewegen. Het ministerie heeft uitgerekend dat als alle parttimers in de zorg twee uur per week extra gaan werken, het probleem van de arbeidstekorten is opgelost. We moeten zuurstof kunnen produceren om het vlammetje brandende te houden.'

Is arbeidsmigratie wellicht een oplossing?

'Bij migratie zeg ik altijd: bezint eer u begint. Migranten zijn geen koopwaar. Het zijn geen dozen waar je mee kunt schuiven, maar mensen die deel gaan uitmaken van de samenleving. Migratie moet de allerlaatste optie zijn. Werkgevers halen mensen naar binnen, maar als zij niet meer nodig zijn, moet de samenleving de kosten van hun uitkering opbrengen. Ik vind dat werkgevers ook dan hun verantwoordelijkheid moeten nemen. Nu is er de discussie over de inburgering van de Polen. Mijn collega Ella Vogelaar heeft gelijk dat zij de werkgevers eerst maar eens zelf oplossingen laat bedenken.'

Wat vindt u dan van het voorstel om een Europese blue card in te voeren voor hoogopgeleide werknemers van buiten de EU?

'Daar ben ik niet bij voorbaat op tegen. Wel vraag ik me af: willen kennismigranten überhaupt wel naar Nederland? Een Indiër die via een satellietverbinding zijn werk kan doen, gaat heus niet emigreren naar Europa. En al helemaal niet naar Nederland om hier vervolgens te worden afgezeked. In Nederland word je als migrant met de nek aangekeken. En dat wordt echt niet gecompenseerd door een iets hoger salaris.' ●

‘Men kan én wil betalen voor een kwalitatief hoogwaardige woning’

Toekomstige ouderen stellen hogere eisen aan hun woning. Kwantitatief schiet de woningvoorraad tekort, maar de schoen wringt vooral in de kwaliteit van het aanbod.

Ilse Kuiper

‘Grosso modo zal de druk op de woningmarkt ook in de nabije toekomst toenemen,’ stelt Piet Eichholtz, professor Real Estate Finance aan de Universiteit te Maastricht. Eichholtz doet onderzoek naar demografische ontwikkelingen in samenhang met de woningmarkt. Aangezien zowel opleidingsniveau, inkomen als leeftijd zullen stijgen en de gezondheid van ouderen zal verbeteren, neemt de vraag naar woningen toe. Bovendien: hoe hoger het opleidingsniveau, hoe groter de bereidheid om meer te betalen voor woonruimte.

‘Het groeiende vermogen van de toekomstige ouderen is van veel groter belang dan hun toenemende aantal,’ stelt Marianne Kuijpers, die leiding geeft aan het team ‘Ruimte, Infrastructuur en Mobiliteit’ van het Milieu- en Natuurplanbureau (MNP). ‘Men kan én wil betalen voor een kwalitatief hoogwaardige woning in een dito openbaar gebied. Gedateerde woningen in mindere wijken verliezen hun aantrekkingskracht en vragen om herontwikkeling.’ Kuijpers wijst op de milieu- en ruimtedruk door de demografische ontwikkelingen. ‘Rijkere ouderen consumeren meer, hebben vaker een auto en zijn dus vervuilerder.’ Daarnaast blijft er een groep armere ouderen bestaan. Deze mensen zien hun kansen op de woningmarkt verslechteren en hebben in de toekomst meer problemen met de toegang tot goede zorgvoorzieningen. ‘Meer investeren in openbare ruimte (veiliger, kleinschaliger en goed toegankelijk) en meer investeren in kwalitatief hoogwaardige toekomstbestendige woningen, is het credo voor de komende jaren,’ stelt Kuijpers.

De huidige woningvoorraad voldoet noch aan de toekomstige eisen van de rijkere noch aan die van de armere senioren. Leegstand en krapte blijven naast elkaar bestaan vanwege



de kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod, aldus Willem Heeringa, senior-econoom van DNB. De vraag naar woningen verandert omdat senioren andere woonbehoeften hebben. ‘Gegeven de gebrekkige werking van de woningmarkt, is het onwaarschijnlijk dat het aanbod hier voldoende snel op zal reageren.’

In meer dan de helft van de gemeenten is het aanbod van seniorenwoningen kleiner dan de vraag. Mogelijkheden om kansen te creëren, blijken zeer beperkt. Grote bouwers als BAM (Golden Years), maar ook ontwikkelaars waaronder TCN (TCN Care) hebben speciale concepten rond het fenomeen senioren opgetuigd. Verdragende factoren zijn de procedures en de lange zoektochten naar de juiste locatie en de juiste (zorg)partners. Bovendien blijkt de doelgroep senioren breed en moeilijk definieerbaar: er bestaat niet zoiets als dé oudere. Laat staan dé seniorenwoning. ●



Geld moet rollen!

Maar hoe? En waarheen? Ontdek het in het DNB Bezoekerscentrum, gevestigd in een aantal achttiende-eeuwse pakhuizen vlakbij het Frederiksplein. Op deze pagina's alvast een voorproefje. Nieuwsgierig? Dit voorjaar is er een open dag voor onze abonnees. Lees hierover meer in het volgende nummer.

Het Bezoekerscentrum biedt een interactieve presentatie over economie en het werkteerrein van DNB. Test uw financieel-economische kennis door de Whizz Quiz te spelen (foto rechts). Altijd al een goudstaaf willen optillen? Grijp hier uw kans! (foto onder)





Kunt u echt van namaak onderscheiden? In het Vals Geldlab test u echtheidskenmerken van een eurobankbiljet (foto boven en foto rechts).



Voor meer informatie over het Bezoekerscentrum en onze lesprogramma's: ga naar www.dnb.nl en klik verder onder het kopje 'onderwijs'.

Klein bedrag? Pinnen maar!

Als het pintarief verdwijnt, kan dat de samenleving tientallen miljoenen euro opleveren.

Corry van Renselaar

De meeste Nederlanders betalen aankopen tot vijftien euro contant, en grijpen de pinpas bij hogere bedragen. Dit is historisch zo gegroeid. In de eerste plaats is daar het succes van jarenlange publiciteitscampagnes als 'Betaal op maat'-acties om het pinnen bij grotere uitgaven te bevorderen. Traditiegetrouw accepteren winkeliers met een laag geprijsd aanbod uitsluitend contant. Bovendien rekent een deel van de winkeliers een tarief voor pintransacties onder de vijftien euro. Het accepteren van pinbetalingen bezorgde hen aanvankelijk namelijk nogal wat extra kosten.

Anno 2007 ligt dat anders. In vijf jaar tijd zijn de kosten per pinbetaling fors gedaald en die van een contante betaling gestegen. In 2002 waren pinbetalingen in termen van maatschappelijke kosten pas vanaf 11,63 euro goedkoper dan contante betalingen. Het omslagpunt ligt nu bij een bedrag half zo groot.

Om consumenten te stimuleren om ook bij lagere bedragen te pinnen, heeft Currence, eigenaar van pinpas, onlangs de actie *Klein bedrag, pinnen mag* gelanceerd. Bij de detaillisten die deze actie omarmen kunnen klanten zonder extra kosten pinnen. Een aantal grote supermarkten en winkelketens doet inmiddels mee.

Jongeren pinnen bijna altijd

Gaan Nederlanders ook meer pinnen als het gratis wordt? En wat scheelt dat in kosten voor de samenleving? Dat is onlangs onderzocht door DNB. Detaillisten en consumenten zijn daarbij vragen gesteld om in kaart te brengen waarom ze wanneer wel of niet (laten) pinnen.

Nederlanders, zo blijkt uit het onderzoek, betalen vooral contant en met hun pinpas. De pinacceptatie van detaillisten en dienstverleners varieert sterk. Hij ligt rond de negentig procent in de kleding- en schoenenbranche, bij drogisterijen en parfumerieën en groen- en tuincentra, maar is flink lager in de horeca, de

levensmiddelenhandel en overige dienstverlening. Ook de bedrijfsomvang speelt mee: pinnen kan slechts bij veertig procent van de eenmanszaakjes, maar bijna altijd in de grotere zaken. Ruim een vijfde van de winkeliers die pinbetalingen accepteren, rekent de klant daarvoor een – gemiddeld – tarief van 23 eurocent bij aankopen van – gemiddeld – minder dan tien euro. Winkeliers doen dit om (een deel van) de kosten van pinbetalingen te dekken (52 procent) of om hun klanten ertoe te bewegen om lagere bedragen contant te betalen (42 procent). Veel klanten zijn gevoelig voor zo'n extra opslag, zo laat de peiling onder consumenten zien. Negen van de tien ondervraagden gebruikt de pinpas om te betalen in winkels, vooral voor grotere uitgaven; een kwart rekent het liefst altijd met een pinpas af. Driekwart van de respondenten wil geen pintarief van tien à vijftien eurocent neerleggen voor aankopen van minder dan tien euro. In dat geval betaalt tweederde contant, gaat vijf procent naar een andere winkel en vier procent pakt de chipknip. Consumenten reageren dus op tarieven en stemmen daar hun betaalgedrag op af. Vooral vrouwen, ouderen en hoogopgeleiden reageren op prijsprikkels; jongeren willen bijna altijd pinnen, ook al kost dat wat extra.

Prijskaartje

Om de gevoeligheid voor pintarieven te peilen is ook gekeken naar het percentage pinbetalingen per zaak. In winkels die een pintarief berekenen, wordt een derde van de aankopen gepind; daar waar het gratis is, wordt de helft gepind. Rekening houdend met verschillen in bedrijfskarakteristieken leidt het niet heffen van een pintarief tot een toename van het aantal pinbetalingen met acht procentpunten op winkelniveau.

De kosten van pinbetalingen zijn de afgelopen jaren sterk gedaald, terwijl die van contant betalen zijn gestegen. Pinnen is daarom uit een oogpunt van kosten nu ook voor lagere bedragen aantrekkelijk.



Driekwart van de Nederlanders wil geen pintarief van tien à vijftien eurocent neerleggen

Besparingen zijn mogelijk als consumenten vaker met de pinpas in plaats van contant betalen. Hiertoe kan de actie *Klein bedrag, pinnen mag* bijdragen. Om de mogelijke besparingen globaal te schatten zijn verschillende scenario's uitgewerkt. Als consumenten voor hun aankopen tussen de tien en zestig euro vaker zouden pinnen kunnen de besparingen op termijn oplopen tot circa 110 miljoen euro. Dat komt neer op acht procent van de variabele kosten van contante en pinbetalingen samen. Daarmee blijft betalen – hoe dan ook – geld kosten. Maar het prijskaartje wordt aantrekkelijker. ●

Dit verhaal is gebaseerd op het DNB-onderzoek 'An empirical analysis of the impact of surcharging on payment behaviour'. Deze studie is verricht door de onderzoekers Wilko Bolt en Corry van Renselaar, werkzaam bij de divisie Economisch beleid en onderzoek, en Nicole Jonker van de divisie Betalingsverkeer beleid.

Jaaroverzicht

De geldpompen gaan open

Een probleem met hypotheeklen in de VS brengt wereldwijd paniek teweeg.

Op 9 augustus komt de geldmarkt vrijwel tot stilstand. Centrale banken komen in actie.

Marijke Hoogendoorn

Winst Oranje is winst voor economie

Doet Oranje het goed, dan groeit ons vertrouwen in de economie. Een overwinning is niet alleen goed voor de bieromzet en de verkoop van oranje vlaggetjes, maar komt ook ons economisch humeur ten goede. Top- en wanprestaties van het Nederlands elftal hebben effect op onze koopbereidheid, zo toont DNB-onderzoek van voorjaar 2007. Naast topsport zijn ook terroristische aanslagen en het klimaat van invloed op het consumentenvertrouwen.

Bankbiljetten met een persoonlijk tintje

‘Zet mensen op een bankbiljet en vertel een verhaal’. DNB pleit voor meer creativiteit bij het ontwerp van nieuwe biljetten. Biljetten met mensen spreken meer aan, en met een verhaal erbij maak je het leuker. Geef bijvoorbeeld de opdracht ‘Kijk onder de brug’ en laat mensen zoeken naar een echtheidskenmerk, bijvoorbeeld een waterlelie of een vis, dat verstopt is onder die brug.

Juni 2007 publiceert DNB de resultaten van haar onderzoek naar de bekendheid en waardering van de eurobiljetten. Een derde van de Nederlanders ziet liever de Eiffeltoren, de Toren



van Pisa of een ander bekend gebouw op een bankbiljet dan de niet-bestaande bruggen en gebouwen van de huidige eurobiljetten. Ook zien ze graag afbeeldingen van dieren (17%) en bekende Europeanen (10%).



Laatste drie regionale agentschappen sluiten

Juli 2007 valt het doek voor de laatste drie regionale DNB-kantoren in Eindhoven, Hoogeveen en Wassenaar. Ooit telde DNB meer dan zeventig filialen voor de uitgifte van bankbiljetten. Vroeger fungeerden tientallen agentschappen als schakels in het distributie- en verwerkingsproces; na meerdere reorganisaties is het proces gestroomlijnd. Vanaf 1 juli is er nog één centraal bankbiljettenuitgiftepunt: Amsterdam.

Jubileum Bankpresident Wellink

1 juli: Wellink tien jaar Bankpresident. Deze baan combineert hij met het voorzitterschap van het Bazels Comité. Druk? Jazeker. Maar hij doet het met plezier. 'Ik ben voorlopig nog niet weg.'

Geldinjecties ECB

9 augustus 2007. Voor het eerst sinds *nine eleven* draaien de Europese Centrale Bank (ECB) en de Amerikaanse Federal Reserve (FED) de geldpompen open. Deze dag gaan de Europese aandelenbeurzen fors onderuit. Beleggers raken in paniek nu de problemen op de Amerikaanse subprime hypotheekmarkt zijn overgewaaid naar Europa. BNP Paribas bevriest drie investeringsfondsen die zich bezighouden met leningen, met hypotheekleningen als onderpand, omdat ze niet meer in staat is om deze kredieten op correcte wijze te waarderen. Ook NIBC meldt grote verliezen op de hypotheekpakketten, en sluit verder verlies niet uit.

De banken gaan op zoek naar financiering op de interbancaire geldmarkt, waar banken onderling hun rekeningtegoeden bij de centrale banken uitlenen. Veel banken blijven op hun geld zitten, de rentes lopen sterk op en de geldmarkt komt bijna tot stilstand. De ECB komt daarop in actie, en stelt 95 miljard euro beschikbaar. De FED 24 miljard dollar. Nieuwe geldinjecties van de ECB volgen in de dagen daarna: 61 miljard euro, nog eens 47 miljard euro, een dag later weer 8 miljard. En nog eens, en nog eens. Ook andere centrale banken fourneren extra geld. Veel van het extra tijdelijke krediet van de ECB heeft een looptijd van slechts één dag, en is vooral bedoeld om de geldmarkt weer op gang te krijgen.

Op 12 december hebben de centrale banken van Europa, de VS, Canada, Zwitserland en Groot-Brittannië in een gezamenlijke actie miljardenleningen geboden aan de commerciële banken om hun kredietproblemen op te lossen.

Geen bezwaar: ABN AMRO

Op 13 augustus adviseert DNB aan de Minister van Financiën om een verklaring van geen bezwaar (vvgb) te verlenen aan Barclays; 17 september volgt het advies om ook een vvgb aan het consortium te verlenen voor de voorgenomen deelneming in ABN AMRO Bank. DNB komt tot haar advies na een toetsing van de bedrijfsuitvoering en de zeggenschapsstructuur. Daarbij let DNB op de belangen van de rekeninghouders, de soliditeit van de bank en de stabiliteit van het financiële stelsel.

Begin oktober kiezen de aandeelhouders massaal voor het bod van het consortium Fortis, Royal Bank of Scotland (RBS) en Banco Santander. Barclays trekt zijn bod in.

DNB moet nog toestemming geven om de splitsing van ABN AMRO en de integratie binnen Fortis Nederland af te ronden. DNB en de Belgische toezichthouder (CBFA) werken nauw samen bij de uitvoering van het aanvullende groepstoezicht. Wie de leidende toezichthouder wordt, bepalen de toezichthouders in onderling overleg. Hoe dan ook, DNB zal een substantiële rol blijven vervullen in het toezicht op de onderneming.

Overlijden directeur Dirk Witteveen

13 september. Dirk Witteveen overlijdt op 58-jarige leeftijd. Als lid van de directie heeft hij een wezenlijke bijdrage geleverd aan het beleid en het toezicht van DNB. Vol overgave heeft hij zich jarenlang ingezet voor de publieke zaak. Hij greep hard in toen de dekkingsgraad van veel pensioenfondsen beneden peil raakte in 2002. Zonder zijn ingrijpen had de pensioenwereld er nu minder florissant uitgezien.

Eerste vrouw in DNB-directie

1 november. Joanne Kellermann treedt als eerste vrouw toe tot de directie van DNB. Kellermann is advocaat en werkte jarenlang als partner bij advocatenkantoor NautaDutilh. In 2005 werd zij hoofd Juridische zaken van DNB. ●



Jonge econoom wint wetenschapsprijs

Roger Laeven (1979) won de Christiaan Huygens Wetenschapsprijs 2007. De prijs, mede gesponsord door DNB, kreeg de econoom voor zijn proefschrift over financiële risico's. Laeven vertelt over risicomaatstaven en onderlinge afhankelijkheden tussen risico's.

Nicole Paehlig

Minister Plasterk van OC&W reikte op 18 oktober de Christiaan Huygens Wetenschapsprijs 2007 uit aan dr. Roger J.A. Laeven. Laeven kreeg de prijs voor zijn proefschrift *Essays on Risk Measures and Stochastic Dependence. With applications to insurance en finance*. Dit proefschrift verdedigde hij cum laude aan de Universiteit van Amsterdam in 2005. De jury prees in het bijzonder de relevantie van het proefschrift voor de praktijk.

Laeven, thans werkzaam als universitair hoofddocent Econometrie en Actuarialaan aan de Universiteit van Tilburg, licht zijn proefschrift toe: 'Het bestaat uit twee delen. Het eerste deel gaat over de vraag welke risicomaatstaven je het beste kunt toepassen in specifieke economische situaties, bijvoorbeeld als je de hoeveelheid solvabiliteitskapitaal wilt vaststellen. Hoe meet je het risico en hoe kun je de risicomaatstaven wetenschappelijk rechtvaardigen? In mijn proefschrift geef ik daar antwoorden op.'

Deel twee gaat over stochastische afhankelijkheid: het verschijnsel dat bepaalde zaken elkaar beïnvloeden, zoals markt-risico en kredietrisico. 'Veel risico's waar financiële instellingen mee te maken hebben, hangen samen,' vertelt Laeven. 'Als er op het ene risicogebied iets aan de hand is, wat betekent dat dan voor het andere risicogebied? Het modelleren van die afhankelijkheid is een groot probleem in de financiële wereld. Hoe doe je dat precies? Ik heb wiskundige modellen bestudeerd voor de samenhang tussen de risico's en er resultaten over afgeleid. Die resultaten maken het mogelijk om bijvoorbeeld de totale hoeveelheid solvabiliteitskapitaal voor een financiële instelling, voor alle risicogebieden tezamen, te berekenen. In mijn proefschrift schets ik ook andere toepassingen voor die modellen, zoals het bepalen van de optimale beleggingsportefeuille.'

Bij het winnen van een prestigieuze prijs gaat het natuurlijk vooral om de erkenning en de eer, maar zo'n geldbedrag is mooi meegenomen. Heeft Laeven daar al een goede bestemming voor gevonden? 'Ik ben een groot liefhebber van muziek. Tijdens mijn studie heb ik een tijd aan het conservatorium gestudeerd. Waarschijnlijk wordt het een piano. Of misschien een vleugel.' ●



De Christiaan Huygens Wetenschapsprijs wordt sinds 1998 toegekend aan een onderzoeker die in een recent verdedigde dissertatie een vernieuwende bijdrage aan de wetenschap heeft geleverd, met bij voorkeur een duidelijk maatschappelijke relevantie. De prijs bestaat uit een belastingvrij geldbedrag van tienduizend euro, een bronzen beeld van Christiaan Huygens en een oorkonde. De jury wordt jaarlijks samengesteld door de Koninklijke Nederlandse Akademie van Wetenschappen.

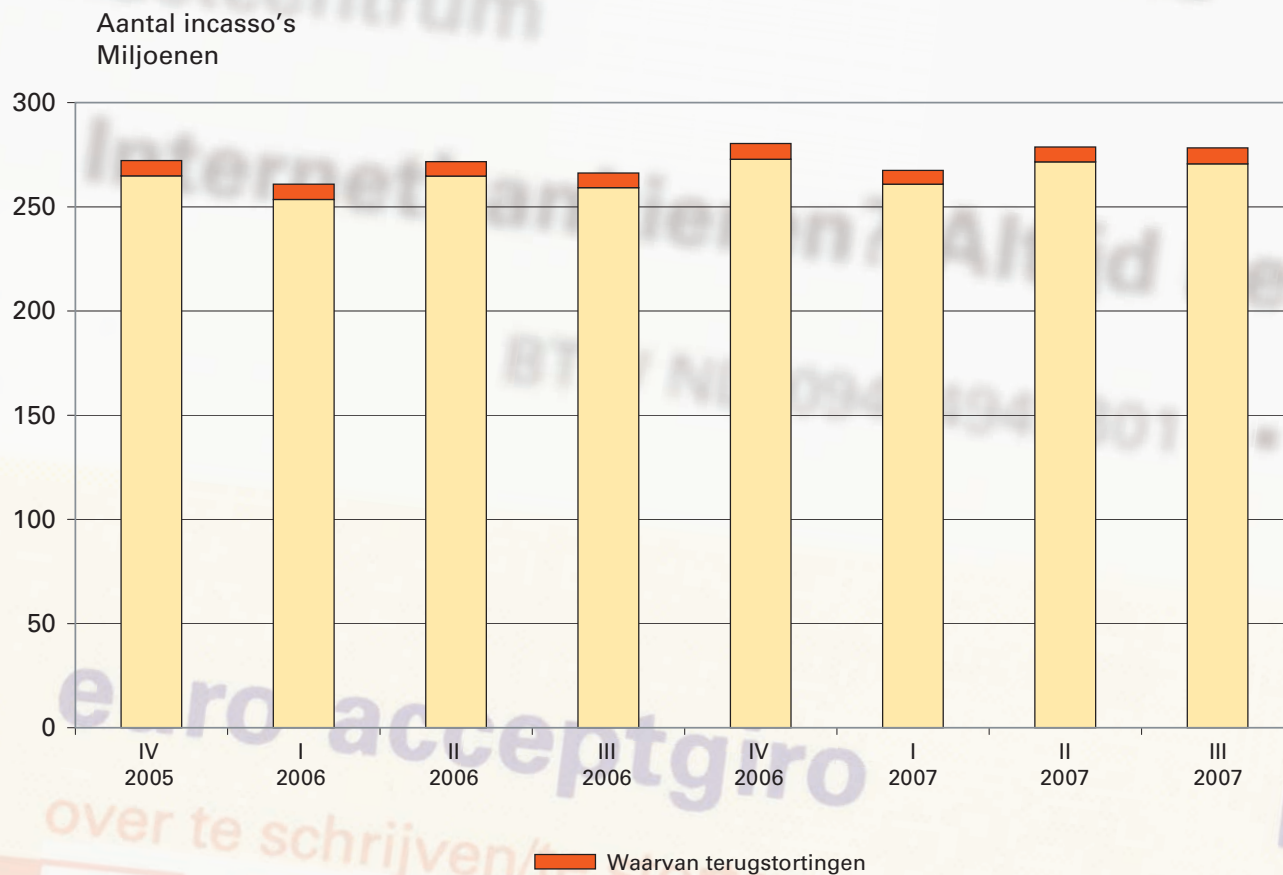
De prijs beoogt de contacten tussen universiteiten en bedrijfsleven te bevorderen en de instroom van studenten in de bètawetenschappen positief te beïnvloeden. Daarbij gaat het om vijf wetenschapsgebieden, die zich mede door het werk van Christiaan Huygens (1629-1695) hebben kunnen ontwikkelen: actuarialaan en econometrie; natuurkunde; ruimte-wetenschappen; informatie- en communicatietechnologie; en economie. Jaarlijks staat een van deze wetenschapsgebieden centraal; dit jaar is dat actuarialaan en econometrie.

De kosten van de organisatie en prijsuitreiking worden gesponsord door de Nederlandsche Bank, Nationale Nederlanden, Universiteit Utrecht, TNO en European Space Agency (Estec).

De wereld in cijfers

1,1 miljoen incasso's per jaar

Nederland is een echt giroland. Veruit het meeste betalen we giraal. Machtigingen, ook wel incasso's genoemd, worden zeer veel gebruikt om periodieke bedragen te laten afschrijven van de rekening. Het aantal incasso-opdrachten groeit: op jaarbasis verwerken de banken nu 1,1 miljard opdrachten. Bij een machtiging hoort het recht van terugboeking. Daar wordt weinig gebruik van gemaakt. Slechts twee procent van de verwerkte incasso-opdrachten wordt teruggedraaid op verzoek van bank of klant. Meestal wegens onvoldoende saldo, soms vanwege een betwiste transactie of een onterechte incasso.





*Titel: Isabelle Rosselini
Jaar: 2007
Afmetingen: 76 x 61 cm
Olie op doek*

Lunch

Zelden heeft de Kunstcommissie binnen haar collectie zo drastisch een kunstenaar van stijl zien veranderen als Hans Broek. Heldere en sterke kleuren en een strakke en gestileerde manier van schilderen kenmerken zijn vroegere werk. Hij schilderde het stedelijke landschap van Los Angeles, zijn vroegere woonomgeving. Daarbij liet hij niets aan het toeval over.

Met zijn verhuizing naar New York in 2006 rekt Broek af met zijn verleden in Los Angeles. Hij neemt een grote stap naar het onbekende. Bang als hij vroeger was om puur in de vorm verstrikt te raken, heeft de dynamiek van de wereldstad aan de East Coast hem de impuls gegeven om iets totaal nieuws te doen. Zijn nieuwe werken lijken nonchalant geschilderd. Vluchtige streken verf, trefzeker neergezet in veelal bruine tinten, soms heel vaag en bij andere werken overtuigend uitgewerkt. Bij sommige doeken lijkt het een eerste opzet als ware het een onderschildering voor een verder uit te werken voorstelling.

Inspiratie voor zijn nieuwe schilderijen haalt hij uit films en boeken. Die verhalen legt hij vast in schilderijen, waarbij hij ook het gevoel van de gebeurtenis weet over te brengen aan de toeschouwer. Veel werken van de laatste galerietoonstellingen zijn geïnspireerd door de film 'Eyes wide shut' van Stanley Kubrick. Het schilderij 'Isabelle Rosselini' toont de actrice met geblondeerde haren en smokey eyes, zoals zij te zien was in de film 'Wild at Heart'.

Het schilderij 'Lunch' toont het interieur van een paleiszaal. Het is onduidelijk wat voor gebeurtenis er plaatsvindt, maar de sfeer is filmisch en brengt ons als toeschouwer terug naar de barok.

Het is uniek dat de Kunstcommissie twee werken van één kunstenaar in een korte tijdspanne aankoopt. Met 'Lunch' en 'Isabelle Rosselini', in aanvulling op de eerder aangekochte werken van Broek, is onze kunstcollectie verrijkt met het verhaal van de drastische stijlverandering van een veelzijdig kunstenaar. ●

*Alexander Strengers
voorzitter Kunstcommissie*



Titel: Lunch
Jaar: 2006
Afmetingen: 155 x 200 cm
Olie op doek

Arbeidsparticipatie vrouwen stijgt in de toekomst minder snel

De stijging van de arbeidsparticipatie van Nederlandse vrouwen vlakt af. Reden is dat veranderde ideeën over werkende vrouwen vooral de oudere generaties hebben beïnvloed.

Daniël van Vuuren, onderzoeker bij het Centraal Planbureau, presenteerde onlangs zijn onderzoek naar de ontwikkeling van arbeidsparticipatie van vrouwen in Nederland. De sterke stijging van arbeidsparticipatie onder vrouwen in de jaren tachtig en negentig verklaart hij grotendeels uit het toegenomen opleidingsniveau en het afgenomen aantal kinderen van jongere generaties vrouwen. Hierdoor kunnen meer vrouwen aan het arbeidsproces deelnemen. Opvallend is dat de deelname van vrouwen geboren vóór 1955 sterker is gestegen dan is te verklaren uit het opleidingsniveau of aantal kinderen. Dat zou kunnen wijzen op het effect van veranderde maatschappelijke ideeën over betaald werk voor vrouwen. Aangezien dit laatste effect niet is gevonden voor vrouwen geboren ná 1955, is het waarschijnlijk dat de arbeidsparticipatie van vrouwen in de toekomst minder snel zal stijgen dan in de afgelopen decennia. Het stimulerende effect van de verandering van sociale normen neemt af naarmate generaties geboren voor 1955 de arbeidsmarkt verlaten. Bovendien zal het opleidingsniveau van vrouwen minder snel toenemen dan voorheen. Het onderzoek van Van Vuuren is niet alleen nuttig om de ontwikkeling van de arbeidsparticipatie van vrouwen tot nu toe te beschrijven, maar ook om een inschatting te maken van de bijdrage die hogere vrouwenparticipatie kan leveren aan het opvangen van de gevolgen van de vergrijzing.



Daniël van Vuuren gaf bij DNB een seminar over arbeidsparticipatie van vrouwen.

Daniël van Vuuren heeft het onderzoek samen met Rob Euwals (CPB, Netspar, and IZA) en Marike Knoef (Tilburg University, Netspar, and CentERdata) verricht. •

Marien Ferdinandusse

Recente seminars waarvan een paper is op te vragen:

- **27 september:**
'Identifying Trends in Female Labour Force Participation, Daniël van Vuuren (CPB), Rob Euwals (CPB, NETSPAR and IZA) en Marike Knoef (Universiteit van Tilburg, NETSPAR en CentERdata)
- **4 oktober:**
Optimal Time Consistent Monetary Policy, Charles Nolan (University of St Andrews)
- **9 oktober:**
How Much Inflation is Necessary to Grease the Wheels?, Francisco J. Ruge-Murcia (University of Montréal, Canada)
- **29 november:**
Learning and the Great Inflation, Martin Ellison (University of Warwick and CEPR)
- **6 december:**
Interchange Fees and Incentives to Invest in Quality of a Payment Card System, Marianne Verdier (ENST University)

PROGRAMMA 2008:

- **10 januari:**
'Identifying The Political Origin of Pension Funding, Enrico C. Perotti (University of Amsterdam, NETSPAR and CEPR)

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.

Vertrouwen, Cement van de Samenleving en Aanjager van de Economie

VERTROUWEN

WAAR HET OM DRAAIT

06



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 Stabieleit

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, Ellen Tolsma

Aan dit nummer werkten mee
Adjiedj Bakas, Marien Ferdinandusse, Frans van der Heijden, Lex Hoogduin, Ilse Kuiper, Nicole Paehlig, Corry van Renselaar, Alexander Strengers, Rutger Vahl, Dirk van der Wal

Fotografie/ Illustraties
ANP, Theo Barten (illustratie p. 8-9), Corbis, Rob Meulemans,

Shutterstock, Martijn de Vries (Ahmed Aboutaleb), Herbert Wiggerman (In beeld)

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

Mistletoe, wijn en... kerstcadeaus. Fotograaf Herbert Wiggerman verbeeldde de overvloed en het onbehagen van de kerstweelde.