

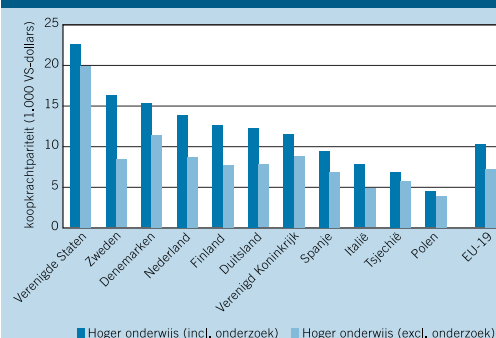
Daling uitgaven per student in het hoger onderwijs

In 2006 hebben de publieke en private sector samen 29,9 miljard euro aan onderwijs uitgegeven. Van de overheidsuitgaven ging 24,1 miljard euro naar de onderwijsinstellingen, waarvan 19 miljard euro naar het basis-, speciaal en secundair onderwijs en ruim 5 miljard euro naar het hoger onderwijs. De onderwijsuitgaven zijn in 2006 ten opzichte van een jaar eerder met 5,3% toegenomen. Na een periode van stijging zijn de onderwijsuitgaven als percentage van het bruto binnenlands product (bbp) de laatste jaren gestabiliseerd en bedragen nu al enige jaren 5,6%. De laatste jaren gaan de groei van de economie en die van de uitgaven voor onderwijs gelijk op. De laatste jaren zijn vooral de uitgaven aan het secundair onderwijs gestegen, en dan met name de uitgaven voor het beroepsonderwijs en de volwasseneneducatie (plus 11%). Dit hangt samen met de toename van het aantal leerlingen, maar er is ook extra geld beschikbaar gesteld voor de bestrijding en voorkoming van voortijdige schooluitval en voor praktijklokalen. Sinds 2002 zijn de uitgaven per student in het hoger onderwijs, gecorrigeerd voor inflatie, afgenomen. In de periode 2002–2006 was de daling 7,5%. Deze afname wordt enerzijds veroorzaakt doordat het aantal studenten groeit en anderzijds door een relatief geringe groei van de rijksbijdrage.

Toch slaat Nederland, vergeleken met andere landen van de Europese Unie, nog steeds geen slecht figuur. De totale uitgaven aan hogeronderwijsinstellingen per student waren in Nederland in 2004 hoger dan het EU-gemiddelde. Nederland behoort met een aantal Scandinavische landen, Zwitserland en Oostenrijk tot de Europese landen met de hoogste uitgaven. Voor Nederland komt dit vooral door hoge uitgaven voor het onderzoek dat aan de hogescholen en universiteiten wordt

uitgevoerd. Echter, ook in vergelijking met andere Europese landen is de Nederlandse groei van de (reële) onderwijsuitgaven relatief gering. Nederland bevond zich in 2004 in een groep EU-landen, met onder andere het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Zweden, waarvan (in tegenstelling tot het relatief hoge uitgavenniveau) de stijging van de reële uitgaven beneden het EU-gemiddelde lag. De Nederlandse uitgaven per student waren, gecorrigeerd voor inflatie, in 2004 bijna gelijk aan die in 1995.

Internationale vergelijking uitgaven aan hoger onderwijsinstellingen per student, 2004



Bron: Education at a Glance – OESO 2007

Monetaire Zaken

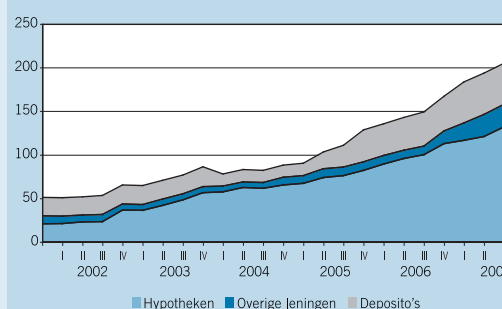
ERIC KLAAIJSEN (DIVISIE STATISTIEK & INFORMATIE, DNB)

Kwart Nederlandse woninghypotheken gesecuritiseerd

Al geruime tijd is er sprake van turbulenties op de financiële markten. Die begonnen met terugbetalingsproblemen in de VS bij hypotheekleningen aan minder kredietwaardige huishoudens, zogenoemde *subprime* hypotheekleningen. Veelal waren deze risicovolle hypotheekleningen via securitisaties doorverkocht aan beleggers. Securitatisaties van leningen hebben de afgelopen jaren een hoge vlucht genomen. Daarbij worden *true sale* en synthetische securitisaties onderscheiden. Bij een *true-sale*-securitisatie hevelen de oorspronkelijke kredietverstrekkers (*originators*) kredieten over naar een speciaal daarvoor opgerichte instelling, een zogeheten *special purpose vehicle* (spv). De spv geeft op zijn beurt schuld papier uit dat door deze kredieten wordt gedekt. Bij een synthetische securitisatie worden alleen de kredietrisico's aan de spv overgedragen. De spv belegt de emissie-opbrengst dan meestal in een deposito; de leningen zelf blijven daarbij op de balans van de originator staan.

Sinds 1996 zijn deze vormen van kredietrisico-overdracht in Nederland sterk toegenomen. Nederland loopt daarbij voorop in Europa. Ultimo september 2007 bedroeg de omvang van de Nederlandse securitisatiemarkt 205 miljard euro. De Nederlandse banken nemen hiervan circa 75% voor hun rekening. Het grootste deel van de securitisaties heeft betrekking op hypotheekleningen. Bij spv's staat inmiddels voor 132 miljard euro aan woninghypotheken op de balans. Daarnaast is voor circa 25 miljard euro aan woninghypotheken via synthetische securitisaties overgedragen. Dit betekent dat in totaal ruim een kwart van de Nederlandse woninghypothekenschuld is gesecuritiseerd. Slechts een gering deel van deze gesecuritiseerde hypotheekleningen heeft een *subprime* status (0,4 miljard euro). Verder staat bij spv's voor 26 miljard euro aan overige leningen uit en houden spv's voor 47 miljard euro aan deposito's aan als uitvloeisel van synthetische securitisaties

Activa van special purpose vehicles (in miljarden euro's)

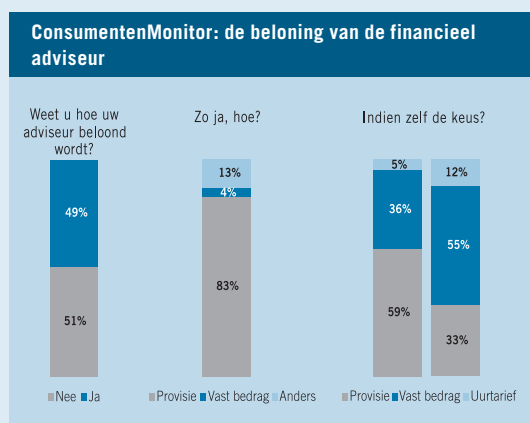


Bron: DNB

(waarvan dus bijna de helft verband houdt met synthetisch gesecuritiseerde woninghypotheken). Het securitisatievolume in Nederland heeft op het eerste gezicht nog niet veel hinder ondervonden van de mondiale onrust op de financiële markten, want in het derde kwartaal van 2007 zijn de gesecuritiseerde leningen verder toegenomen. Er zijn echter wel aanwijzingen dat een substantieel deel van het schuld papier door de originators zelf in portefeuille is genomen, mede vanwege de minder liquide marktomstandigheden en oplopende risicopremies.

Beloning in de markt voor financiële dienstverlening

De beloning van de financieel adviseur staat momenteel volop in de belangstelling. Nieuwe regelgeving stelt eisen aan de vorm en transparantie ervan. Ook zijn nieuwe beloningsvormen in opkomst. De meest voorkomende beloningsvorm is het provisie-systeem. Hierbij ontvangt de adviseur van de aanbieder een bedrag bij het afsluiten van een product, dat via



Bron: AFM

de productkosten doorberekend wordt aan de consument. De hoogte van de provisie kan verschillen tussen aanbieders en tussen productsoorten, waardoor het systeem prikkels bevat voor de adviseur. Andere vormen van beloning die in opkomst zijn, zijn het uurtarief, het abonnement en het vooraf afgesproken, vaste bedrag. Bij deze laatste vormen wordt de adviseur direct door de consument betaald. In haar ConsumentenMonitor heeft de AFM consumenten een aantal vragen gesteld over de beloning van de adviseur. Respondenten zijn consumenten die in het derde kwartaal van 2007 een financieel product hebben afgesloten. Het blijkt dat 51% van de consumenten niet weet hoe hun adviseur beloond wordt. Van de consumenten die dit wel weten, zegt 83% dat dit op provisiebasis is. Slechts 4% betaalt een vast bedrag. Consumenten is ook gevraagd hoe zij hun adviseur zouden betalen wanneer zij zelf de vorm zouden kunnen kiezen. Onderscheid wordt gemaakt tussen de groep die op de hoogte is van de beloning van zijn adviseur en de groep die hier geen weet van heeft. Van de eerste groep kiest 59% voor beloning op provisiebasis, 36% prefereert een vast bedrag terwijl 5% een uurtarief verkiest. De resultaten zijn heel anders voor de consumenten die niet weten hoe de adviseur beloond wordt. Slechts 33% van deze groep kiest voor provisie, terwijl 55% betaling van een vast bedrag prefereert. Uit de resultaten blijkt dat een aanzienlijk deel van de consumenten een voorkeur heeft voor een beloningsvorm die transparant is en geen prikkels tussen aanbieder en adviseur bevat. Echter, het uurtarief is impopulair, mogelijk omdat de totale rekening vooraf niet vaststaat. Een mogelijk voordeel van provisie is dat de consument pas betaalt voor advies wanneer daadwerkelijk een product wordt afgesloten. Verder worden de provisiekosten gespreid over een langere periode.

	Totaal	Arbeidsgehandicapt	
		Wel	Niet
Totaal (x 1 000)	10925	1786	9139
Geslacht			
Man	50	46	51
Vrouw	50	54	49
Leeftijd			
15-24 jaar	18	6	20
25-34 jaar	20	13	22
35-44 jaar	24	22	24
45-54 jaar	21	28	19
55-64 jaar	17	30	15
Opleidingsniveau			
Laag	34	44	32
Middelbaar	40	38	40
Hoog	25	17	27
Arbeidsduur			
35 uur of meer	40	23	44
12-34 uur	23	18	24
1-11 uur	8	5	8
0 uur	29	54	24

Bron: CBS

Lagere inkomens arbeidsgehandicapten

In 2004 lag het inkomen van een werkende arbeidsgehandicapte gemiddeld 9% lager dan dat van een werkende niet-arbeidsgehandicapte. De arbeidsparticipatie van arbeidsgehandicapten ligt met 41% een stuk lager dan die van de totale bevolking (63%). Ze hebben daarbij in verhouding veel minder vaak een voltijd baan. Een van de redenen voor de inkomensachterstand is de andere samenstelling van de populatie arbeidsgehandicapten. Zo bestaat de groep arbeidsgehandicapten voor een relatief groot

deel uit uitkeringsgerechtigden en niet-werkzamen die gemiddeld een lager inkomen hebben dan werkenden. Uitgesplitst naar achtergrondkenmerken is de inkomenspositie van de arbeidsgehandicapten in lijn met die van de niet-arbeidsgehandicapten. Zo ontvingen mannen meer inkomen dan vrouwen, autochtonen meer dan niet-westerse allochtonen en hoogopgeleiden meer dan laagopgeleiden. Wel is bij deze groepen het inkomen altijd het laagst onder arbeidsgehandicapten, met één uitzondering: arbeidsgehandicapten in deeltijd verdienen net iets meer dan niet-arbeidsgehandicapten. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat sommige van deze arbeidsgehandicapten minder uren zijn gaan werken en voor de gedeelde inkomsten (deels) worden gecompenseerd door een arbeidsongeschiktheidsuitkering. Verder geldt: hoe hoger het doorsnee-inkomen binnen de groep, hoe groter het inkomensverschil is tussen de arbeidsgehandicapten en niet-arbeidsgehandicapten. Arbeidsgehandicapten zijn vaker vrouw, ouder, niet-westerse allochtoon en laagopgeleid in vergelijking met de totale bevolking van 15-64 jaar. Na correctie voor deze verschillen in geslacht, leeftijd, herkomst, opleiding en arbeidsduur neemt het inkomensverschil met niet-arbeidsgehandicapten met de helft af. Daarbij zijn het opleidingsniveau en de arbeidsduur de meest verklarende factoren. Een mogelijke verklaring voor de nog overblijvende inkomensachterstand van arbeidsgehandicapten is dat deze gemiddeld minder uren werken en waarschijnlijk ook vaker met ziekteverzuim en onderbrekingen van hun loopbaan te maken zullen hebben gehad dan hun niet-arbeidsgehandicapte collega's. Daardoor zullen ze naar verhouding minder vaak doorgroeien in hun baan, waardoor hun inkomen achterblijft bij dat van niet-arbeidsgehandicapte werknemers.

Errata Arbeidsmarkt 4523: een derde moet zijn een kwart; 61% moet zijn 42%; 31% moet zijn 28%; en 12% moet zijn 9%.