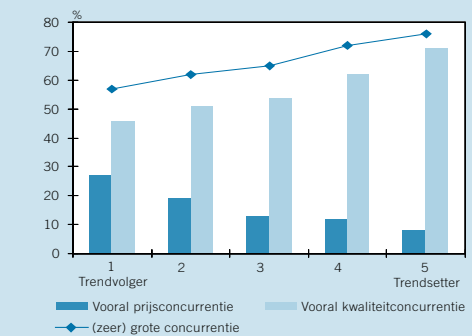


Concurrentie en innovatie

Bedrijven die elkaar heftig beconcurreren kunnen dat met verschillende strategieën doen. Ze kunnen concurreren op kostprijs of kwaliteit van producten en dienstverlening. Om andere bedrijven voor te blijven in de concurrentieslag dient men te innoveren. Derhalve kan een toenemende concurrentie leiden tot meer innovatie. Om dit te onderzoeken is gebruikgemaakt van de antwoorden van hogeropgeleide werkenden. De gegevens zijn afkomstig uit het REFLEX-project (*the flexible professional in the knowledge society: new demands on higher education in europe*), een onderzoek onder hogeropgeleiden in 14 Europese landen en Japan dat door het ROA is gecoördineerd. Het betrof oud-studenten van afstudeerjaargang 1999/2000 die in 2005 zijn geënuquêteerd (dus circa 5 jaar na afstuderen). Aan de hogeropgeleide werkenden is de volgende vraag voorgelegd: Loopt uw organisatie meestal voorop bij het invoeren van innovaties, nieuwe kennis of nieuwe methoden, of is ze meer een volger? De oud-studenten konden hun antwoord aangeven op een vijfpuntsschaal (1 is meestal een volger – 5 loopt meestal voorop). Bijna de helft (44%) van de oud-studenten typeert de organisatie waar zij werken als innovatief trendsettend (score 4 en 5); 23% typeert de organisatie als trendvolgend (score 1 en 2), en 33% als innovatief noch trendsettend noch trendvolgend (score 3). Tevens konden de oud-studenten op een vijfpuntsschaal (1 zeer gering – 5 zeer groot) aangeven hoe sterk de concurrentie is in de markt waarin hun organisatie opereert. Uit hun antwoorden blijkt inderdaad dat naarmate de concurrentie groter is, organisaties meer innovatief zijn. Blijkbaar gaan concurrentie en innovatie goed samen. Aan de hogeropgeleiden is daarnaast gevraagd of de organisatie waar zij werkzaam zijn op basis van prijs of

kwaliteit concurreert. Zij konden dit aangeven op een vijfpuntsschaal (1 vooral prijs – 5 vooral kwaliteit). De figuur toont dat organisaties meer op basis van kwaliteit (score 4 en 5) concurreren dan op basis van prijs (score 1 en 2). Organisaties die voorlopers met innovaties concurreren nog iets vaker op basis van kwaliteit dan organisaties die innovatief gezien eerder trendvolgend zijn. Laatstgenoemde organisaties concurreren iets vaker dan de trendsetters op basis van prijs.

Innovatiegraad, sterkte van de concurrentie¹ en gehanteerde concurrentiestrategie (in procenten).



¹ Score 4 en 5 op vijfpuntsschaal (van 1 zeer gering t/m 5 zeer groot).

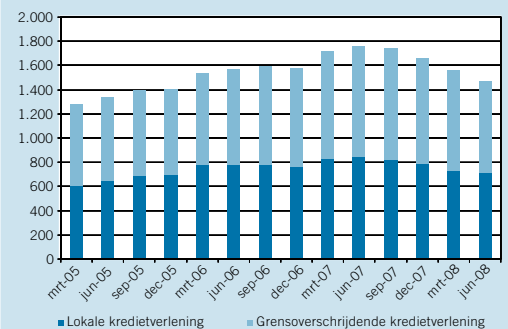
Bron: ROA

Monetaire Zaken

Internationale kredietverlening van banken gekrompen

De internationale kredietverlening van Nederlandse banken is het afgelopen jaar met bijna 300 miljard euro teruggelopen tot zo'n 1.500 miljard euro. Deze daling was ongeveer gelijk verdeeld over de grensoverschrijdende kredietverlening vanuit de Nederlandse hoofdkantoren en de lokale kredietverstrekking vanuit de buitenlandse kantoren van Nederlandse banken. Het Nederlandse bankwezen had afgelopen juni op wereldwijd geconsolideerde basis ongeveer 750 miljard euro aan grensoverschrijdende kredieten uitstaan, zo'n 160 miljard euro minder dan een jaar geleden. De kredietverlening vanuit buitenlandse vestigingen aan lokale ondernemingen en particulieren is eveneens afgenomen tot ruim 700 miljard euro. Nederlandse banken zijn door de toenemende financiële onrust terughoudender geworden met het verstrekken van, voornamelijk grensoverschrijdende, kredieten. Daarnaast heeft de depreciatie van verschillende buitenlandse valuta's gezorgd voor een afgenomen waarde van de uitstaande grensoverschrijdende kredieten, voor zover deze in buitenlandse valuta's zijn verstrekt. De teruggang in de lokale kredietverlening, verstrekt in de plaatselijke munt, wordt voor een derde verklaard door de waardeinstijging van de euro, met name tegenover de Amerikaanse dollar. Daarnaast kromp de lokale kredietverstrekking vanwege de verkoop van ABN-Amro en de daaropvolgende afsplitsing van enkele buitenlandse bedrijfsonderdelen (een effect van ongeveer 100 miljard euro). Het meest recente cijfermateriaal toont ontwikkelingen tot en met de eerste helft van dit jaar, waardoor de financiële onrust ontstaan na het faillissement van Lehman Brothers niet in deze cijfers zichtbaar is. Over de periode juni 2007–juni 2008 is de interbancaire kredietverlening inmiddels teruggelopen van 360 miljard euro tot 300 miljard. Vooral de grensoverschrijdende kredieten aan banken in het Verenigd Koninkrijk zijn snel afgenomen van 100 miljard euro medio vorig

Internationale kredietverlening van Nederlandse banken (miljarden euro's).



Bron: DNB

jaar tot ongeveer 60 miljard euro afgelopen juni. De financiële onrust en het tanende vertrouwen tussen financiële instellingen hebben hiermee hun sporen nagelaten in de kredietverlening tussen banken. Behalve banken hebben ook andere ondernemingen en particulieren in het buitenland minder kredieten van Nederlandse banken ontvangen. Vanuit hun Nederlandse hoofdkantoren hebben banken het afgelopen jaar de kredietverlening aan Amerikaanse en Britse ondernemingen en particulieren met 60 miljard euro teruggeschoefd.

Productnamen van beleggingsverzekeringen

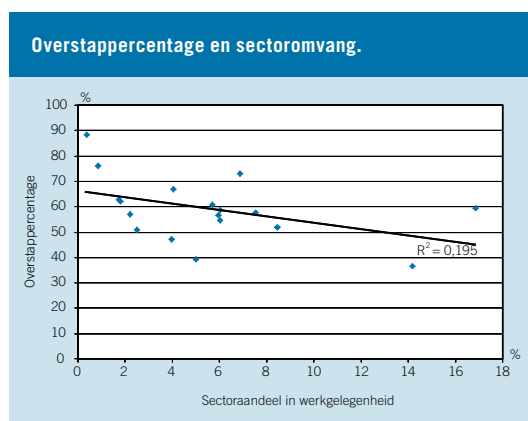
Een beleggingsverzekering combineert beleggen en verzekeren. Hiermee ontstaat een complex product met twee productonderdelen. Aangezien de productonderdelen van elkaar afhankelijk zijn, is de werking van beleggingsverzekeringen ingewikkeld. De complexiteit van zulke verzekeringen maakt het voor consumenten moeilijk om ze te doorgronden. Om de werking te begrijpen is een aanzienlijke kennis van

Voorkomende en ontbrekende termen in productnamen van beleggingsverzekeringen.		
	Aantal	%
Totaal aantal beleggingsverzekeringen	1.203	100
Waarvan wel de term belegging/beleggen in naam product	161	13
Waarvan niet de term belegging/beleggen in naam product	1.042	87
Waarvan wel de term verzekering/verzekeren in naam product	205	17
Waarvan niet de term verzekering/verzekeren in naam product	998	83
Waarvan de combinatie van termen beleggen/belegging en verzekeren/verzekering in naam product	55	5
Waarvan wel de term sparen/spaar- in naam product	149	12

Bron: Kifid, bewerking AFM

financiële producten vereist. Ondanks de complexiteit waren beleggingsverzekeringen behoorlijk populair onder consumenten. Vanaf medio jaren '90 trad er een versnelling op in de verkoop van beleggingsverzekeringen. Het jaarlijks aantal nieuw afgesloten polissen steeg van 463.000 in 1995 tot ruim 1 miljoen in 2000. De jaarlijkse inleg in beleggingsverzekeringen steeg van ruim 1,4 miljoen euro in 1995 tot ruim 7,3 miljoen euro in 2000. De informatieverstrekking door verzekeraars speelt een belangrijke rol bij het begrip van consumenten over de werking van beleggingsverzekeringen. In de periode van groei van beleggingsverzekeringen was juist deze informatieverstrekking ogenschijnlijk onvoldoende. Zo was het taalgebruik in offertes en brochures vaak te technisch voor de consument. Naast de gebrekkige informatie heeft ook de naam die verzekeraars aan hun beleggingsverzekeringen geven een rol gespeeld bij het beperkte begrip. Op basis van informatie van het Klachteninstituut financiële dienstverlening (Kifid) zijn de productnamen van 1203 beleggingsverzekeringen van 37 verzekeraars bekeken. Van alle producten heeft minder dan 14% de term belegging of beleggen in de naam van het product, en 17% van de producten bevat de term verzekering of verzekeren. Dit is opmerkelijk aangezien een beleggingsverzekering een combinatie is van beleggen en verzekeren. Ondanks dat er bij een beleggingsverzekering geen sprake is van sparen heeft ruim 12% de term sparen of spaar in de productnaam. De naamgeving van financiële producten kan een belangrijke rol spelen bij het begrip van consumenten. Behalve bij beleggingsverzekeringen speelt de semantiek ook een rol bij het product banksparen, waarbij er naast de mogelijkheid om te sparen ook de keuze is om te beleggen. De naam banksparen is daarom verwarrend, aangezien het niet per definitie een spaarproduct is.

SEO ECONOMISCH ONDERZOEK



Bron: Heyma, A. en J. Theeuwes (2008) *Offshoring en de werknemer. SEO rapport nr 2007-94*

Nieuwe baan meestal in een andere bedrijfstak

Elk jaar verliezen honderdduizenden werknemers hun baan en schrijven zich in als werkzoekende bij het CWI (Centrum voor Werk en Inkomen). De meesten vinden na verloop van tijd een nieuwe baan. Het lijkt logisch dat iemand die in een bepaalde sector heeft gewerkt, en daar ervaring heeft opgedaan, ook weer een baan vindt in diezelfde sector. Eerder het omgekeerde geldt: een meerderheid van de baanzoek-

Economie en Samenleving

kers vindt een nieuwe baan in een andere sector. Door de gegevens van werkzoekenden die zich in de periode 2001–2004 bij het CWI hebben ingeschreven te combineren met informatie over de sector uit het Sociaal Statistisch Bestand van het CBS is het mogelijk om de sector voor en na de werkloosheidsperiode te vergelijken. In de figuur staat op de verticale as het overstappercentage. Dat is het percentage werknemers dat bij baanverandering van bedrijfstak verandert. De horizontale as meet het aandeel van de werkgelegenheid van een bedrijfstak in de totale werkgelegenheid. Opvallend is dat in bijna alle gevallen meer dan de helft van de werkzoekenden in een andere bedrijfstak terecht komt dan waarin ze voorheen werkten. In de meeste bedrijfstakken ligt het percentage overstappers boven de 50% en soms ver daarboven. Er zijn slechts enkele bedrijfstakken waar de meerderheid van de werkzoekers weer in dezelfde bedrijfstak een nieuwe baan vindt.

Het hoogste overstappercentage (88%) wordt gevonden voor werkzoekenden afkomstig uit de bedrijfstak energie- en watervoorziening. Andere sectoren met hoge overstapperpercentages zijn openbaar bestuur (73%) en de industrie (60%). Het laagste overstappercentage (36%) geldt voor werkzoekenden afkomstig uit de bedrijfstak gezondheid en welzijn. De andere twee sectoren met een overstappercentage onder de 50% zijn de bouw (39%) en de horeca (47%). De sector met het grootste overstappercentage is de kleinste sector in termen van werkgelegenheid terwijl de sector met het kleinste overstappercentage tot de grotere sectoren behoort. Dit suggereert een negatief verband tussen de bedrijfstakgrootte en het overstappercentage. Een kleine sector heeft ook minder mogelijkheden dan een grote sector om werknemers een nieuwe baan aan te bieden. De rechte lijn in de figuur geeft het gemiddelde verband tussen beide grootheden weer.