



# Fintech

MET BIJDAGEN VAN

**MICHIEL VAN LEUVENSTEIJN, FRANK DEN BUTTER,  
PIET MALLEKOOTE, MIRJAM PLOOIJ, MICHIEL VAN DOEVEREN,  
BARBARA BAARSMA, HARRIE VOLLAARD,  
JOCHEM BAARS EN ARNOUD BOOT**

# Lees de vernieuwde ESB.nu 4 weken gratis



- ✓ VERBETERDE LEZERSERVARING
- ✓ BESCHIKBAAR OP ALLE DEVICES
- ✓ DAGELIJKE RELEVANTE UPDATES



**GA NAAR ESB.NU EN  
PROBEER 4 WEKEN GRATIS**



# Inhoud

## Fintech

### INLEIDEND

Fintech doet wat de crisis heeft nagelaten

JASPER LUKKEZEN **550**

Fintech door de jaren heen

ESB REDACTIE **552**

### NIEUWKOMERS OP DE MARKT

Fintech vanuit concurrentieperspectief

MICHIEL VAN LEUVENSTEIJN **554**

Vertrouwen in het betalingsverkeer: de rol van transactiekosten

FRANK DEN BUTTER & PIET MALLEKOOTE **556**

### UITDAGINGEN VOOR BANKEN

Technologische innovatie zorgt voor dynamiek in de betaalmarkt

MIRJAM PLOOIJ & MICHIEL VAN DOEVEREN **560**

Fintechbankieren

BARBARA BAARSMA ET AL. **564**

Fintech als onderdeel van een onbepaalde revolutie

ARNOUD BOOT **568**

Literatuurlijst **569**

## Daarnaast in deze *ESB*

### GEDRAG

Een commercieel talent voor liefdadigheid

MARIJKE LELIVELD ET AL. **546**

### ARBEIDSMARKT

De baan voor het leven is nog springlevend

PAUL DE BEER **572**

### GEDRAG

Interview met Eric Maskin

JOYCE DELNOIJ **575**

### ARBEIDSMARKT

Snelle naturalisatie bevordert kans op baan

MAARTEN VINK ET AL. **578**

### OP DE TEKENTAFEL

De zorgannuïteit

CASPER VAN EWIJK & ARJEN HUSSEM **580**

### WONINGMARKT

Woningmarktregio's en de schaal van woningcorporaties

JACOB VEENSTRA ET AL. **584**

### ENERGIE & MILIEU

Groene groei als coördinatieprobleem

REYER GERLAGH **586**

Input//Output **544**

Statistiek **570**

Ceteris Paribus **590**

# Input // output



## Luchtvervuiling

De luchtkwaliteit is in veel ontwikkelingslanden abominabel, wat zowel tot economische problemen als tot gezondheidsklachten voor miljarden mensen leidt. Dit betekent echter niet per definitie dat de milieuwetgeving in deze landen suboptimaal is. Of de milieuwetgeving optimaal is, hangt namelijk af van de betalingsbereidheid voor schone lucht. Ito en Zhang onderzoeken voor China hoe hoog deze betalingsbereidheid is door de verkoop van luchtreinigers voor huiselijk gebruik te analyseren. Hieruit blijkt dat de betalingsbereidheid van de Chinezen, vergeleken met die van de Amerikanen, laag is. Het luchtkwaliteitsprobleem in ontwikkelingslanden kan gedeeltelijk verklaard worden door de onwil van de bevolking om te betalen voor schone lucht. Beleid moet gericht worden op het informeren van mensen over de negatieve gevolgen van luchtvervuiling.

Ito, K. en S. Zhang (2016) Willingness to pay for clean air: evidence from air purifier markets in China. *NBER Working Paper*, 22367.

## Ongelukkige migranten

Door de gigantische stroom aan migranten van de afgelopen periode is de vraag wanneer deze migranten gelukkig zijn relevanter dan ooit. Akay *et al.* onderzoeken of de macro-economische situatie in het thuisland van de migrant invloed heeft op zijn of haar subjectieve geluiks niveau. Dit doen ze door data voor migranten die vanuit 24 verschillende landen naar Duitsland trokken te analyseren voor de periode 1984–2009. Hieruit blijkt dat migranten zich minder gelukkig voelen in hun nieuwe land als het bruto binnenlands product in hun thuisland stijgt. Dit laat zien dat migranten hun thuisland als vergelijkingsmateriaal zien en dat het gevoel dat ze in hun thuisland kansarm zijn een belangrijk motief was om te emigreren. Dit effect neemt af zodra ze langer in Duitsland wonen en zodra ze beter ingeburgerd zijn.

Akay, A., O. Bargain en K. Zimmermann (2016) Home sweet home? Macroeconomic conditions in home countries and the well-being of migrants. *UNU-MERIT Working Paper*, 2016(038).

## Rendabel vangnet

In de economische discussie rond de welvaartsstaat voert voornamelijk de afruil tussen efficiëntie en gelijkheid de boventoon. Olds concludeert dat er van deze afruil niet altijd sprake is. Over de laatste twintig jaar vergeleek hij Amerikaanse huishoudens die net wel of net niet in aanmerking kwamen voor een kinderverzekering. De groep met de verzekering blijkt 36 procent meer ondernemers te tellen dan de groep zonder. Volgens Olds durven de ouders meer risico te nemen, nu de financiële kosten van een ziek kind (gedeeltelijk) gedekt zijn. Naast dat het ongelijkheid verkleint, is het sociale vangnet dus ook economisch rendabel door een verhoogd ondernemerschap.

Olds, G. (2016) Entrepreneurship and public health insurance. *Harvard Business School Working Paper*, 16-144.

## Gokkans

In het onderwijs is een meerkeuzetentamen een veelgebruikte toetsingsmethode. Om te voorkomen dat studenten gokken, krijgen ze soms de mogelijkheid om een vraag open te laten. Bij het zogenaamde negative marking krijgen studenten meer punten wanneer ze niet antwoorden dan wanneer ze fout antwoorden. Deze methode is echter oneerlijk voor studenten die relatief risico-avers zijn. Akyol *et al.* onderzochten deze gedachtegang op basis van gegevens over Turkse toelatingsexamens. Uit het onderzoek blijkt dat vrouwen en intelligente studenten risico-averser zijn, waardoor negative marking discriminerend werkt tegen deze groep. Uit de verdere resultaten blijkt echter dat de impact op cijfers klein is. Negative marking zou volgens de auteurs daarom een goed middel zijn om gokken tijdens het examen te voorkomen.

Akyol, Ş.P., J. Key en K. Krishna (2016) Hit or miss? Test taking behavior in multiple choice exams. *NBER Working Paper*, 22401

## Reizigerskilometers

Hoeveel reist Nederland? In 2015 werd in totaal 192,4 miljard kilometers afgelegd. Hiervan werden de meeste kilometers gemaakt in de auto: 97,1 miljard als bestuurder en 42,2 miljard als passagier. Verder liepen en fietsen Nederlanders respectievelijk 5,4 miljard en 15 miljard

# 15

miljard kilometer gefietst

kilometers. Zuid-Holland maakte met 38 miljard de meeste kilometers, Zeeland de minste met 4,1 miljard.

CBS (2016) *Totale reizigerskilometers in Nederland per jaar; vervoerswijzen; regio's*. Statistieken op Statline, 29 juli.

## OV-carpool

Om zowel milieuschade als files te verminderen, moedigen overheden het gebruik van openbaar vervoer aan. Het probleem hiervan is dat treinen en bussen vaak niet in landelijke gebieden rijden, waardoor het nemen van de auto de enige optie is. Stiglic *et al.* bieden een inventieve oplossing. Zij stellen een combinatie van carpooling en openbaar vervoer voor. De bestuurder brengt zijn passagier eerst naar een station, waarna hij zelf naar zijn werk rijdt en de passagier het openbaar vervoer neemt. Deze methode is milieuvriendelijker, vergroot het gebruik van openbaar vervoer en is goedkoper dan enkel carpooling. Zo stellen de auteurs op basis van simulaties.

Stiglic, M., N.A.H. Agatz, M.W.P. Savelsbergh en M. Gradsar (2016) *Enhancing urban mobility: integrating ride-sharing and public transit. Erim Report Series*, 6.



## Mindfulness

Mindfulness is een vorm van meditatie die ervoor zou zorgen dat mensen hun impulsen onderdrukken. Alem *et al.* onderzochten met een experiment of mindfulness inderdaad helpt bij stress en zelfcontrole. Van de 139 deelnemers kreeg de helft vier weken lang een mindfulness training, terwijl de controlegroep een historische documentaire te zien kreeg. Hoewel de onderzoekers geen hoger niveau van stress maten, gaven de participanten met een training wel aan minder stress te hebben. Voor gedragsveranderingen bleek er weinig bewijs.

Alem, Y., H. Behrendt, M. Belot en A. Bíró (2016) *Mind, behaviour and health: a randomized experiment. IZA Discussion Paper*, 10019.

## Vrije stroom

In 2004 is de Nederlandse energiemarkt vrijgegeven om de prijsconcurrentie tussen energieleveranciers te bevorderen en de keuzevrijheid van de consumenten te verhogen. Willems en Mulder onderzoeken op basis van data van de ACM tot welke gevolgen deze liberalisatie geleid heeft. Ze vinden dat consumenten er op vooruit zijn gegaan doordat de leveranciers meer innoveren, meer aan klantenbinding doen, en goedkoper zijn. Daarnaast is de prijs spreiding tussen leveranciers toegenomen, dit duidt erop dat de markt juist minder competitief is geworden. Ten slotte is het consumentenvertrouwen in de energiemarkt gestegen, zo blijkt uit de sterk gedaalde hoeveelheid klachten.

Willems, B. en M. Mulder (2016) *Competition in retail electricity markets: an assessment of ten years Dutch experience. CentER Discussion Paper*, 2016(024).

## Oppasoma

Met de grootouders als oppas kunnen moeders werken en blijven kinderen in een vertrouwde omgeving. Het lijkt een win-winsituatie, maar Brunello en Rocco stellen dat de gezondheid van de grootouders over het hoofd wordt gezien. Op basis van gegevens over 13.091 Europese grootouders tonen de auteurs aan dat oppassen leidt tot een verslechtering van de mentale gezondheid. Wanneer opa's en oma's tien uur meer oppassen, verhoogt dit de kans op het krijgen van depressieve symptomen met respectievelijk drie en vijf procent. Hiermee laten de economen wederom zien dat een gratis lunch niet bestaat.

Brunello, G. en L. Rocco (2016) *Is childcare bad for the mental health of grandparents? Evidence from SHARE. IZA Discussion Paper*, 10022.



## TTIP-onderhandelingen

Het aanstaande Trans-Atlantisch Handels- en Investeringspact (TTIP) bevindt zich in de dertiende onderhandelingsronde en lijkt zowel voor de EU als voor de VS voordelig te zijn. De dienstensector is de prominentste sector aan beide kanten van de Atlantische Oceaan en daarom een cruciaal onderdeel van de onderhandelingen. Delimatsis onderzoekt deze onderhandelingen over de dienstensector met een kritische blik. Hij komt tot de conclusie dat de EU samenwerking eist op het gebied van financiële regelgeving en dat dit wel eens tot het uitblijven van een akkoord kan leiden. Dit komt doordat druk van lobbyisten in de VS die tegen deze samenwerking zijn, mogelijk te groot is.

Delimatsis, P. (2016) *Negotiating services liberalization within TTIP – the EU external trade policy at crossroads. TILEC Discussion Paper*, 2016(013).

## Hypotheekrenteaftrek

Er wordt de laatste jaren vanuit verschillende hoeken geroepen dat de hypotheekrenteaftrek afgeschaft moet worden, maar vaak is het onduidelijk wat de economische gevolgen van deze regeling zijn. Sahin onderzoekt door middel van een theoretisch model welke effecten deze hypotheekrenteaftrek kan hebben op de macro-economische stabiliteit. Dit model laat zien dat het verlagen van de hypotheekrenteaftrek de huizenprijzen doet dalen en dat hierdoor minder huishoudens dankzij hun hypotheek in de financiële problemen raken. Zowel het empirische als het theoretische bewijs laat zien dat de hypotheekrenteaftrek een belangrijk beleidsinstrument is waarmee, via veranderende huizenprijzen, de reële economie beïnvloed kan worden.

Sahin, C. (2016) *Macroeconomic effects of mortgage interest deduction. DNB Working Paper*, 509.

## Computerkennis

39,5 procent van de Nederlanders zegt goed overweg te kunnen met de computer. Zo gebruikt 66,6 procent van de Nederlanders een tekstprogramma, 47,4 procent spreadsheet software, 41,6 procent presentatie software en schrijft 7 procent computerprogramma's. In alle cate-

# 3%

van de vrouwen

goriën geven mannen aan meer computerkennis te hebben dan vrouwen. Zo schrijft 11,1 procent van de mannen computerprogramma's, terwijl dit voor vrouwen slechts 3 procent is.

CBS (2016) *Computerkennis en vaardigheid; persoonskenmerken. Statistieken op Statline*, 27 juli.

# Een commercieel talent voor liefdadigheid

Steeds vaker wordt een donatie aan liefdadigheid gekoppeld aan de verkoop van een product. Deze koppelliefdadigheid brengt niet alleen geld op voor goede doelen, maar kan ook leiden tot hogere winsten voor bedrijven. Consumenten ervaren deze koppeling echter niet altijd als positief.

## MARIJKE LELIVELD

Universitair docent aan de Rijksuniversiteit Groningen

## ANOUK SCHIPPERS

Promovenda aan de Rijksuniversiteit Groningen

## ADRIAAN SOETEVENT

Hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Groningen

Het onderliggende onderzoek is mede gefinancierd door de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek

De eerste keer dat liefdadigheid werd gekoppeld aan een product ('koppelliefdadigheid') was in 1983, toen American Express een campagne lanceerde waarbij voor iedere transactie 1 dollarcent en voor iedere nieuwe creditkaart 1 dollar werd gedoneerd aan de renovatie van Ellis Island. Deze campagne was een groot succes voor zowel American Express als het renovatieproject. Sindsdien zijn dergelijke campagnes een van de snelst groeiende tools voor marketingcommunicatie geworden, mede vanwege de toegenomen vraag naar sociaal verantwoord ondernemen. Zo doneert Pampers een tetanusprikk aan UNICEF bij aanschaf van een pak luiers en doneert ING jaarlijks 0,1 procent van het gemiddelde totaalsaldo van alle spaarrekeningen aan UNICEF. Het bijzondere aan deze koppelingen is dat ze in theorie goed kunnen uitwerken voor de drie betrokken belanghebbenden: de bedrijven, de liefdadigheidsinstellingen en de consumenten. De vraag is echter hoe dergelijke campagnes het beste kunnen worden benut. We belichten daarom in dit artikel de drie perspectieven op koppelliefdadigheid en laten met een aantal experimentele onderzoeken zien welke factoren onder andere van belang zijn.

## PERSPECTIEF VAN HET BEDRIJF

Koppelliefdadigheid kan positief bijdragen aan het bedrijfsresultaat door het oppoetsen van het bedrijfsimago, grotere naamsbekendheid en een verbetering in de motiva-

tie en het algemene moreel van medewerkers. Uit bestaand empirisch onderzoek blijkt dat consumenten inderdaad bereid zijn meer te betalen voor een product dat aan een sociaal-maatschappelijk doel is gekoppeld, maar in onvoldoende mate om de extra kosten goed te maken. Zo hebben Elfenbein en McManus (2010) aangetoond dat veilingen op eBay waarbij minstens tien procent (en in veel gevallen honderd procent) van de opbrengst naar liefdadigheid gaat, gemiddeld zes procent meer opleveren dan veilingen zonder koppeling met een goed doel. In een laboratorium-experiment, uitgevoerd door Frackenpohl en Pönitzsch (2013), leggen deelnemers gemiddeld 0,71 euro meer neer voor een mok wanneer 2 euro naar een goed doel gaat. In geen van deze gevallen leidt koppelliefdadigheid dus tot een voor de aanbieder beter renderende business. Wellicht is het mogelijk om met een goed gekozen percentage of bedrag er als aanbieder wél financieel beter op te worden? Om deze vraag te toetsen hebben we een experiment uitgevoerd (Soetevent *et al.*, 2016).

## Procedure van het experiment

Het experiment is uitgevoerd in juni, september en oktober 2015 in GrEELab bij de Rijksuniversiteit Groningen. In totaal deden 102 deelnemers mee (59 procent vrouw; gemiddelde leeftijd 22,35 jaar). Om te onderzoeken welke koppeling met liefdadigheid (het meest) winstverhogend werkt, zijn in totaal vier varianten van het experiment uitgevoerd waarbij enkel de donatie aan het geselecteerde goede doel (Rode Kruis) verschilt. In de variant 'Controle' verkoopt geen van de aanbieders een (fictief) product dat een connectie met een goed doel heeft. In de interventiegroepen koppelt een van de aanbieders het product aan een goed doel. Deze donatie is twee procent van de ontvangen prijs in de variant '2-Procent', vijf procent in de variant '5-Procent' en een absoluut bedrag in de variant 'Absoluut'. De deelnemers werden willekeurig over de varianten verdeeld. De rol van aanbieder of consument werd eveneens willekeurig toegewezen. Om routine in hun rol te krijgen, spelen deelnemers het gehele experiment in dezelfde markt en

houden ze dezelfde rol. Om de markten uiterst competitief te maken, is er naast de deelnemer-aanbieder een computer-aanbieder actief die het product altijd verkoopt tegen productiekosten. De deelnemer-aanbieder, computer-aanbieder en de consument vormen één markt. In totaal zijn er 51 markten gespeeld.

Deelnemers spelen in totaal vijftien ronden waarbij de opzet in iedere ronde dezelfde is. Eerst stellen aanbieders een prijs vast waarvoor zij bereid zijn het consumptiegoed te verkopen. De totale kosten voor de aanbieder bestaan uit de productiekosten van het goed, die constant en gelijk zijn aan 8 ECU (experimentele geldeenheid: 1 ECU = 2 euro), en uit een eventuele donatie aan het goede doel. Een aanbieder maakt winst wanneer de consument het product bij hem koopt voor een prijs hoger dan de totale kosten. De aanbieder verdient niets wanneer de koper bij de computer-aanbieder koopt.

Deelnemers met de rol van consument beginnen iedere ronde met 15 ECU. Nadat de deelnemer-aanbieder de prijs heeft vastgesteld, moeten consumenten twee keuzes maken. Ten eerste moet een consument bepalen of hij bij de computer-aanbieder of de deelnemer-aanbieder koopt. Het ontwerp dwingt de consument precies één eenheid te kopen, niet kopen is geen optie. Net als de keuze voor de startbedragen in ECU en de wisselkoers tussen ECU en euro is dit ingegeven door de wens om deelnemers de juiste financiële prikkels te geven. Ten tweede kan een consument ervoor kiezen in een separate privé-transactie geld aan het Rode Kruis te doneren. Deze mogelijkheid is toegevoegd om uit te sluiten dat consumenten in de interventiegroepen het koppelproduct louter kopen omdat dit de enige manier is om aan het Rode Kruis te doneren. De mogelijkheid tot een privé-donatie betekent omgekeerd ook dat het kopen van de computer-aanbieder niet noodzakelijkerwijs een egoïstische keuze is. Daarnaast biedt het de mogelijkheid om te bestuderen of het aanbieden van koppelproducten de privé-donaties verdringt – een vraag die voor liefdadigheidsinstellingen buitengewoon relevant is. De opbrengst voor de consument is gelijk aan het bedrag dat niet wordt besteed aan de aanschaf van het consumptiegoed of de gift aan het Rode Kruis.

Aan het einde van het experiment ontvangt iedere deelnemer in euro's de winst (voor aanbieders) of opbrengst (voor consumenten) die in een willekeurig gekozen ronde is behaald.

### Resultaten

Tabel 1 vat de belangrijkste kenmerken van de vier gespeelde varianten samen en geeft de experimentele resultaten weer. De gemiddelde marktprijs geeft de gemiddelde prijs weer die consumenten bereid zijn te betalen over alle transacties met de deelnemer-aanbieder. We nemen hier de transacties die zijn gemaakt met de computer-aanbieder dus niet in mee. De gemiddelde ontvangen prijs is statistisch significant hoger op vijfprocentniveau wanneer de deelnemer-aanbieder het product koppelt aan een donatie van 0,43 ECU. Deze koppeling stelt de deelnemer-aanbieder in staat om de prijs te verhogen met 2,11 ECU (van 7,18 naar 9,29) in Absoluut terwijl de kosten slechts toenemen met 0,43 ECU.

De resultaten laten zien dat, waarschijnlijk vanwege

de scherpe concurrentie met de computer-aanbieder, sommige deelnemer-aanbieder het product aanbieden tegen een prijs onder de totale kosten (productiekosten en eventuele donatie, in de tabel aangeduid als MK). Dit leidt tot vermijdbare verliezen maar in sommige markten is dit voor hen de enige manier om marktervaring op te doen. Als deze transacties niet worden meegenomen, blijkt dat in alle varianten consumenten bereid zijn een gemiddelde prijs te betalen die hoger is dan de totale kosten voor de deelnemer-aanbieder. In Controle is dit altruïsme richting de deelnemer-aanbieder: men koopt liever van een anonieme andere persoon in de zaal dan van een computer. Consumenten zijn bereid een hogere prijs te betalen voor het product wanneer een deel ervan naar het goede doel gaat. Wanneer de deelnemer-aanbieder vijf procent of een equivalent absoluut bedrag doneert, is de gemiddelde marktprijs significant hoger op eenprocentniveau.

De resultaten laten zien dat koppelliefdadigheid winstverhogend kan werken. De winst van de deelnemer-aanbieder stijgt met 0,75 ECU als vijf procent van de ontvangen prijs wordt gedoneerd (van 0,58 naar 1,33 ECU), en met 0,86 ECU als een equivalent absoluut bedrag wordt gedoneerd (van 0,58 naar 1,44 ECU). Een donatie van twee procent lijkt daarentegen niet te werken: wellicht is dit percentage niet substantieel genoeg om te worden opgemerkt.

### PERSPECTIEF VAN DE LIEFDADIGHEIDINSTELLINGEN

De tweede belanghebbende in koppelliefdadigheid is het goede doel. Immers, zonder een goededoelenorganisatie is er geen koppeling mogelijk. Vaak wordt aangenomen dat er voor goede doelen alleen voordelen zitten aan dergelijke campagnes. Zij ontvangen donaties van bedrijven waardoor ze meer kunnen doen voor de samenleving. Maar zo simpel lijkt het niet te zijn. Donaties via bedrijven kunnen privé-donaties verdringen. Daarnaast is het voor de beeldvorming belangrijk wie het initiatief voor de samenwerking neemt: het bedrijf of het goede doel.

**Kenmerken en marktresultaten van het experiment, gemiddelden over markten.** **TABEL 1**

	Controle	2-Procent	5-Procent	Absoluut
Afdracht aan het Rode Kruis	0	2%	5%	0,43
Break-even-prijs	8	8,17	8,43	8,43
Aantal markten	14	15	12	10
Gemiddelde marktprijs (Deelnemer-aanbieder)	7,18	8,44*	8,43	9,29**
Gemiddelde marktprijs (Transacties met $P \geq MK$ )	8,58	8,63	9,82***	9,87***
Gemiddelde winsten (Transacties met $P \geq MK$ )	0,58	0,46	1,33*	1,44*

\*/\*\*/\*\* Significant verschillend van Controle op respectievelijk tien-, vijf- en eenprocentniveau (eenzijdige t-test voor Marktprijzen en tweezijdige t-test voor Winsten).  
MK = productiekosten en eventuele donatie.

### Verdringing

In het experiment is expliciet gekeken naar wat de samenwerking het goede doel oplevert. Komen de gedoneerde bedragen bovenop de gewone donaties of is er sprake van verdringing (*crowding out*) waarbij donaties via het gekoppelde product ten koste gaan van privé-donaties? Tabel 2 laat zien dat de gemiddelde totale donatie (donatie via de deelnemer-aanbieder plus de privé-donatie van de consument) over alle waarnemingen positief is in alle varianten van het experiment. Koppelliefdadigheid leidt tot een gemiddeld hogere totale donatie, maar statistisch is dit verschil alleen significant wanneer de deelnemer-aanbieder vijf procent van de ontvangen prijs doneert. Reden hiervoor is dat er nu via het koppelproduct wordt gedoneerd en daarnaast de privé-donaties goed op peil blijven. Mensen die geven, geven ten opzichte van de controlegroep gemiddeld genomen minder in de variant waarbij een absoluut bedrag van 0,43 ECU wordt gedoneerd.

De privé-donaties van consumenten zijn lager wanneer zij al indirect hebben gedoneerd door van de deelnemer-aanbieder te kopen. Het lijkt er dus op dat het aanbieden van koppelliefdadigheid privé-donaties verdringt. Maar er treedt hier zelfselectie op: consumenten kunnen kiezen van welke aanbieder zij kopen. Om verdringing te kunnen bepalen, vergelijken we de privé-donaties van consumenten in rondes waar zij van de deelnemer-aanbieder kopen, met de privé-donaties in rondes waar zij van de computer-aanbieder kopen. In de varianten 2-Procent en Absoluut

treedt volledige verdringing op: in rondes waarin zij het gekoppelde product van een deelnemer-aanbieder kopen, verminderen zij hun privé-donatie gemiddeld genomen met exact het bedrag dat zij indirect doneren. Om redenen die niet duidelijk zijn, treedt een dergelijke verdringing van privé-donaties niet op in de 5-Procent-variant.

Figuur 1 illustreert de verdringing van privé-donaties voor een consument in de variant Absoluut. In rondes waar hij van de deelnemer-aanbieder koopt, geeft hij privé meestal niets, in rondes waar hij van de computer-aanbieder koopt, compenseert hij dit door privé precies 0,43 ECU te geven. Hier werkt de koppeldonatie van 0,43 ECU kennelijk sterk normgevend.

### Beeldvorming

In het voorgaande experiment hebben aanbieders niet de keuze voor koppelliefdadigheid, maar wordt het hun opgelegd. In een ander recent experiment (Leliveld en Bolderdijk, 2015) werd een campagnebeschrijving voorgelegd aan een Amerikaans online-panel (N = 148, 48 vrouwen; gemiddelde leeftijd 32,71). De ene groep respondenten kreeg te lezen dat het bedrijf het initiatief had genomen voor de samenwerking, terwijl de andere groep te lezen kreeg dat het goede doel de samenwerking had geïnitieerd (*between-subjects design*). Respondenten waren positiever over de campagne wanneer het initiatief bij het bedrijf lag en niet bij het goede doel. In het eerste geval waren mensen ook meer bereid om te doneren in een toekomstige huis-aan-huis-collecte voor het goede doel. De onderzoekers verklaren dit in termen van een geschonden intuïtie van hoe een goed doel zich dient te gedragen: goede doelen worden geacht geen bedrijfsstrategieën te gebruiken, zoals het initiëren van samenwerkingen met bedrijven om meer geld op te halen. Doen ze dat wel, dan kijken mensen minder positief naar de goededoelenorganisatie.

### PERSPECTIEF VAN DE CONSUMENT

Behalve het winstbelang voor bedrijven en de opbrengsten voor het goede doel is het ook belangrijk om te kijken hoe consumenten deze campagnes ervaren, niet alleen in termen van aankoopgedrag maar ook in termen van attitude en de perceptie van de drijfveren van een bedrijf. Dit heeft immers ook invloed op mond-tot-mondreclame, loyaliteit en dergelijke. Mensen zijn doorgaans in meer of mindere mate sceptisch over de motieven van bedrijven die sociaal verantwoord ondernemen. Doen bedrijven dit omdat ze oprecht betrokken zijn of omdat ze meer geld willen verdienen?

In het eerste beschreven experiment kan een deelnemer-aanbieder de winst vergroten door de prijs te verhogen met meer dan de kosten voor de donatie. Dat betekent dat de prijs van een koppelliefdadigheidsproduct omhoog gaat wanneer de campagne begint. De vraag is welke invloed dat heeft op hoe de consument het bedrijf ziet. In een recent experiment (Leliveld, 2016) is gekeken naar de verwachtingen die mensen hebben over wie uiteindelijk de donatie betaalt. Er werd een campagne beschreven waarbij vijf procent van de aankoopprijs zou worden gedoneerd aan een goed doel. Amerikaanse respondenten van een online-panel (N = 299, 123 vrouwen; gemiddelde leeftijd 35,52) werden willekeurig toegewezen aan een van drie condities (between-subjects

Donatie-resultaten van het experiment, gemiddelden over markten

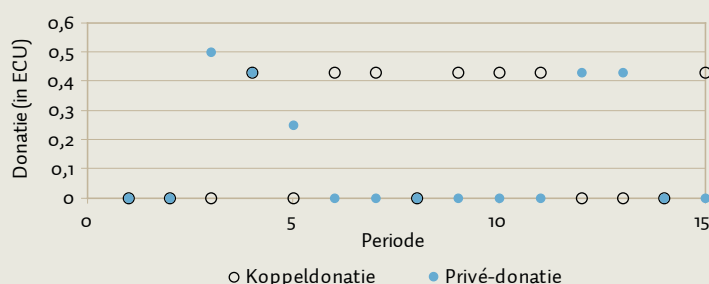
TABEL 2

	Controle	2-Procent	5-Procent	Absoluut
Totale donaties (alle waarnemingen)	0,69	0,78	1,50**	0,77
Totale donaties (positieve donaties)	1,53	0,99	1,72	0,95**
Privé-donaties na koop bij deelnemer-aanbieder	0,76	0,34	1,15	0,40
Privé-donaties na koop bij computer-aanbieder	0,69	1,16	1,32	0,93

\*\* Verschillen met Controle, en significant op vijfprocentniveau (tweezijdige t-test).

Privé- en indirecte donaties per periode van deelnemer nr. 8002 in Absoluut

FIGUUR 1





design). Een groep respondenten kreeg te lezen dat sinds de start van deze campagne de prijs van het product ook was verhoogd. Een andere groep kreeg te lezen dat de prijs gelijk was gebleven. Een laatste groep kreeg geen verdere informatie (ambigue situatie). Vervolgens werd iedere groep gevraagd om de campagne te evalueren (in termen van oprechtheid, acceptabel zijn, wenselijkheid), welke motieven zij dachten dat het bedrijf had (in termen van eigenbelang en sociaal belang) en in welke mate zij morele hypocrisie hadden ervaren. De reacties van deelnemers in de ambigue conditie waren gelijk aan die van mensen in de conditie waarin het bedrijf de donatie betaalde. Dit lijkt erop te wijzen dat consumenten ervan uitgaan dat het bedrijf de donatie zelf betaalt. Daarbij laten de resultaten zien dat wanneer expliciet is gemaakt dat de consument de donatie betaalt, deelnemers de campagne als minder acceptabel ervaren, en aan het bedrijf meer morele hypocrisie en motieven van eigenbelang toeschrijven dan wanneer expliciet is gemaakt dat het bedrijf de donatie betaalt. Consumenten zijn al met al positiever over de campagne en het bedrijf wanneer het bedrijf zelf de donatie betaalt.

Dit sluit aan bij onderzoek van Newman en Cain (2014) naar wat zij *'tainted altruism'* noemen. Dit houdt in dat mensen hetzelfde altruïstische gedrag als minder goed zien wanneer er een persoonlijk voordeel wordt gerealiseerd door de persoon of instelling die dat altruïstische gedrag vertoont. De onderzoekers bestudeerden de Gap (RED)-campagne waarbij Gap beloofde om vijftig procent van de winst uit verkoop van bepaalde producten (RED-producten) te doneren aan een aidsfonds. Respondenten van een online-panel (beheerd door een Amerikaanse particuliere universiteit; N = 206, 128 vrouwen; gemiddelde leeftijd 39,4) werd vervolgens verschillende informatie gegeven over deze campagne (between-subjects design). De eerste groep las enkel wat over Gap zonder iets te vernemen over samenwerking met goede doelen. Een tweede groep las dat vijftig procent van de winst gedoneerd zou worden. Een derde groep las niet alleen dat vijftig procent gedoneerd zou worden, maar ook dat de andere vijftig procent dus naar Gap zou gaan. Mensen in de laatste groep vonden het bedrijf minder leuk dan de mensen in de tweede groep, maar ook minder leuk dan de mensen die niets lasen over samenwerking met een goed doel. Mensen vinden het dus minder aantrekkelijk om te lezen dat een bedrijf winst maakt uit een samenwerking met een goed doel, dan dat er niets over deze samenwerking wordt gezegd. Interessant is dat een vierde groep, net als de derde groep, te lezen kreeg dat vijftig procent gedoneerd werd en vijftig procent naar

Gap zou gaan, maar met de opmerking dat Gap natuurlijk ook helemaal niets had kunnen doneren. Deze vierde groep was weer net zo positief over Gap als de groep die te lezen kreeg dat Gap vijftig procent van de winst doneerde.

## CONCLUSIES

De besproken studies leveren een bijdrage aan de bredere discussie of en in hoeverre sociaal-maatschappelijke motieven samengaan met markten en marktwerking (Falk en Szech, 2013; Bartling *et al.*, 2015). Door de perspectieven van de drie betrokken belanghebbenden te combineren, werd een compleet beeld gegeven van de veelgebruikte koppelliefdadigheidscampagne. Duidelijk wordt dat koppelliefdadigheid voor bedrijven niet noodzakelijkerwijs ten koste gaat van de winstmarge. Wel kan er sprake zijn van verdringing van privé-donaties vanwege de koppelliefdadigheidsdonaties. Voor goede doelen is het beter om koppelliefdadigheid aan het initiatief van bedrijven over te laten en zich niet zelf actief bezig te houden met het opzetten van dergelijke samenwerkingen. Om de scepsis bij consumenten weg te nemen, kunnen bedrijven benadrukken dat ze het geld zelf zouden kunnen houden, maar dat niet doen. Daarbij is het van belang dat een donatie een oprechte betrokkenheid bij een goed doel uitdraagt.

## LITERATUUR

- Bartling, B., R.A. Weber en L. Yao (2015) Do markets erode social responsibility? *The Quarterly Journal of Economics*, 130(1), 219–266.
- Elfenbein, D.W. en B. McManus (2010) A greater price for a greater good? Evidence that consumers pay more for charity-linked products. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2(2), 28–60.
- Falk, A. en N. Szech (2013) Morals and markets. *Science*, 340, 707–711.
- Frackenhohl, G. en G. Pönitzsch (2013) Bundling public with private goods. *Bonn Econ Discussion Paper*, 05/2013.
- Leliveld, M.C. (2016) *Cause-related marketing campaigns increase charities' donations, but who is paying? Effects on moral hypocrisy and behavior.* Ongepubliceerde working paper.
- Leliveld, M.C. en J.W. Bolderdijk (2015) *Cause-related marketing campaigns: mutually beneficial or risky for charities?* Presentatie op het congres van de Association of Consumer Research. New Orleans.
- Newman, G.E. en D.M. Cain (2014) Tainted altruism: when doing some good is evaluated as worse than doing no good at all. *Psychological Science*, 25, 648–655.
- Soetevent, A.R., T. Bao en A.L. Schippers (2016) A commercial gift for charity. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 16-009/VII.

## In het kort

- ▶ Consumenten zijn bereid een hogere prijs te betalen voor een product wanneer een deel ervan naar het goede doel gaat
- ▶ Het koppelen van een donatie aan liefdadigheid aan de verkoop van een product levert niet altijd meer op voor goede doelen
- ▶ Goede doelen kunnen het initiatief voor koppelliefdadigheid beter aan bedrijven overlaten

# Fintech doet wat de

**E**ind 2008 dachten veel mensen dat de rol van banken in de toekomst aanmerkelijk kleiner zou zijn. DSB ging failliet, ABN Amro werd genationaliseerd en ING, Aegon en SNS kregen staatssteun. Het vertrouwen van burgers, niet-financiële instellingen en overheden was de sector kwijt en de roep om een andere, meer traditionele en minder risicovolle, manier van bankieren was luid. De zelfregulering in de sector werd een halt toegeroepen.

De bankensector is inmiddels gekrompen, maar de krimp is niet in overeenstemming met de maatschappelijke onvrede uit die tijd. In 2009 werd 3,9 procent van het Europese bbp verdiend door banken, in 2013 was dat 0,4 procentpunt minder (bron: Eurostat). Het beeld voor Nederland is vergelijkbaar: in 2009 werd 6,0 procent van het bbp in ons land verdiend door banken, in 2015 was dat 1,0 procentpunt minder (bron: CBS).

De bankensector is niet harder gekrompen, denk ik, vanwege het gebrek aan alternatieven. Banken zijn intermediair tussen spaarders en leners en zorgen voor de infrastructuur van het betalingsverkeer. Banken blijven noodzakelijk, zolang andere partijen deze functies niet kunnen overnemen.

Door innovatie in financiële technologie (fintech) ontstaan die alternatieven nu. *Peer-to-peer lending*, lenen zonder tussenpersoon, en het toepassen van big data bij risico-inschat-

tingen werken op de intermediairfunctie van banken. Hieraan kunnen banken zich aanpassen. Voor de betalingsverkeerfunctie geldt dat ook voor de opkomst van mobiel betalen, maar voor technologieën als de blockchain (waar de virtuele valuta Bitcoin op gebaseerd is) ligt dit ingewikkelder. Als ze direct contact tussen betaler en ontvanger mogelijk maken en transactiekosten verlagen zou dit volgens bijvoorbeeld McMillan (2014) en Haycock en Richmond (2015) banken overbodig kunnen maken.

Of deze innovatie in het betalingsverkeer tot een substantiële krimp van banken zal leiden is nog maar de vraag. Ten eerste hebben nieuwkomers op de betaalmarkt het vanwege de marktstructuur niet makkelijk. Michiel van Leuvensteijn van de Autoriteit Consument & Markt legt uit dat de betaalmarkt een tweezijdige markt is waarop schaalvoordelen doorslaggevend zijn. Betaalmethodes moeten door een voldoende hoog percentage consumenten en bedrijven geaccepteerd worden voordat ze bruikbaar zijn; met een pinpas die niet werkt, kun je misschien je boterhammen nog besmeren, maar een betaal-app die niet geaccepteerd wordt, gebruikt alleen maar opslagruimte op je telefoon. Frank den Butter legt samen met Piet Mallekoote van de Betaalvereniging Nederland de nadruk op een ander aspect dat adoptie moeilijk maakt: vertrouwen. Een betaalmethode kan efficiënter zijn en dus lagere transactiekosten hebben, maar als deze niet gebaseerd is

# crisis heeft nagelaten

op gedeelde standaarden die breed vertrouwen genieten, zullen de impliciete kosten per transactie hoger zijn. Zo zal de diefstal bij Mt. Gox Bitcoingebruikers voorzichtiger hebben gemaakt en tot een deuk in het vertrouwen hebben geleid. Bestaande partijen zijn dus in het voordeel hier.

Ten tweede hebben banken zich altijd al moeten aanpassen aan technologische veranderingen. De infographic geeft een beeld van ingrijpende veranderingen van het betalingsverkeer die banken de afgelopen decennia hebben moeten ondergaan of in gang hebben gezet. Zo kwamen er uniforme rekeningnummers in de jaren zeventig, pinnen in winkels begin jaren negentig en de chipknip en internetbankieren rond de eeuwwisseling. De chipknip is inmiddels weer verdwenen, maar hiervoor zijn contactloos betalen en iDEAL in de plaats gekomen. En ondanks de toename van al deze betaalmogelijkheden zijn de totale maatschappelijke kosten van het betalingsverkeer maar weinig veranderd.

Ten derde verdienen banken maar een klein deel van hun geld met betalingsverkeer. Zo worden de totale maatschappelijke kosten van het betalingsverkeer geschat op ongeveer één procent van het bbp, zowel in heel Europa (Schmiedel et al., 2012) als in Nederland (Snoei et al., 2015). Maar een deel van die maatschappelijke kosten zijn baten voor commerciële banken.

De betaalfunctie is overigens wel degelijk van belang voor banken, maar vooral omdat daarmee andere diensten verkocht kunnen worden. Betalingsverkeer creëert klantcontact en levert informatie over deze klant voor bijvoorbeeld risico-inschattingen. Banken zullen dus hun bedrijfsmodel moeten aanpassen en wellicht niet meer de hele betaalketen kunnen beheersen. In deze *ESB* vertellen Mirjam Plooij en Michiel van Doeveren van De Nederlandse Bank dat zij van banken begrijpen dat het blijven beheersen van de hele betaalketen het doel is. Arnoud Boot is daar sceptisch over, maar Barbara Baarsma, Harrie Vollaard en Jochem Baars van de Rabobank vertellen hoe dat mogelijk is door dieper in te gaan op de mogelijkheden die een bank heeft om zich aan deze ontwikkelingen aan te passen.

Het einde van banken, nee. Spannende tijden, ja. Gelukkig is de burger nu, anders dan bij de financiële crisis in 2008, wel de lachende derde.



**JASPER LUKKEZEN**  
Hoofdredacteur ESB  
lukkezen@economie.nl

Van ruilen tot blockchain. De ontwikkeling van onze betaalmiddelen is van alle tijden. Door financiële technologie wordt betalen makkelijker, veiliger en sneller.

## BANK

Door de opkomst van handel is er behoefte aan een gemeenschappelijke geldstandaard. Alleen geldwisselaars (*banchiere*) kunnen onderscheid maken tussen de verschillende munten. Ook is het bij hen mogelijk tegen een vergoeding geld in bewaring te geven. In 1472 wordt de Banca Monte dei Paschi opgericht (DNB, 2014).



## PAPIERGELD

Nederlanders worden door de Franse soldaten betaald met *assignaten*. Door hyperinflatie is dit papiergeld vrijwel waardeloos. Het eerste bankbiljet uitgegeven door De Nederlandse Bank is het Roodborstje. Vanaf 1904 zijn bankbiljetten een wettig betaalmiddel (DNB, 2014).



## GELDAUTOMATEN

De Gemeentegiro Amsterdam plaatst zijn eerste geldautomaat (Mooij en Dongelmans, 2004). Ook de Postgiro en de banken starten daarna met proeven met geldautomaten. Het probleem in deze beginperiode van het pinnen is dat er niet één gemeenschappelijke standaard is. Later wordt een breed wederzijds gastgebruik voor geldautomaten met een 24-uurservice gerealiseerd, waardoor er eind 1985 circa 200 geldautomaten in bedrijf zijn.

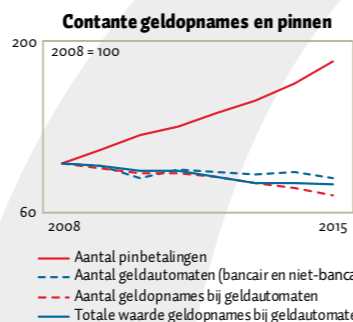


## SALARISREKENING

Loon kan nu op de salarisrekening gestort worden. Daarnaast zorgt de introductie van nieuwe betaalmiddelen als automatische incasso, acceptgiro en de betaalcheque voor een uitgebreide keuze bij transacties.

## MILJARD PINBETALINGEN

Een miljard pinbetalingen (circa 20 procent van alle toonbankbetalingen). In 2014 zijn er 6.959 geldautomaten en woont 99,65 procent van de Nederlanders binnen een straal van 5 kilometer van een geldautomaat (DNB, 2015c).



## CHIPKNIP

De Postbank stapt over op de Chipknip-technologie, waardoor de Chipknip als betaalmiddel is ingeburgerd. In 2015 wordt de Chipknip afgeschaft omdat er betaalmiddelen met nog lagere transactiekosten beschikbaar zijn.

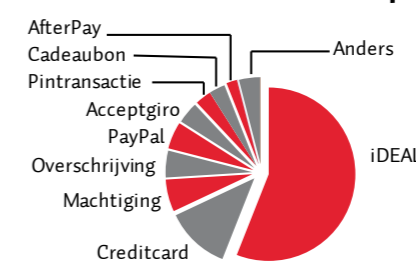


## BLOCKCHAIN

Satoshi Nakamoto publiceert *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*. De basis voor blockchain-technologie en virtuele valuta. Of blockchaintechnologie de hoge verwachtingen waarmaakt moet nog worden gezien. Het onderzoek naar potentiële toepassingen is pas net begonnen.



## Aandeel betaalmiddelen online aankopen 2015



## ONLINE BETALEN

De manier waarop consumenten hun aankopen doen verandert. In 2015 kopen 11,1 miljoen Nederlanders online, en neemt het aantal aankopen via het internet met 17 procent toe (het volume van de detailhandelsomzet neemt slechts met 2,5 procent toe) (Thuiswinkel, 2015).

## MOBIEEL BETALEN

De mobiele telefoon is de portemonnee van de toekomst.



## INSTANT PAYMENTS

Een overboeking duurt maximaal enkele seconden.

## IBAN

Heel Europa is over op deze verplichte standaard die het betalingsverkeer tussen banken efficiënter en sneller maakt. Wel levert het wat meer gedoe op voor het onthouden en invullen van rekeningnummers.

## IBAN- en SEPA-adoptie



## MODERNE VEILIGHEIDSRISICO'S

Mt. Gox, ooit de grootste Bitcoin beurs, is failliet. De eigenaar zegt dat een half miljard Bitcoin gestolen is door hackers.



## CONTACTLOOS BETALEN

Snel na introductie neemt contactloos betalen een vlucht tot 135 miljoen betalingen. Vooral het aantal contactloze betalingen beneden de 10 euro stijgt explosief (20 procent).



## START-UPS

Bunq is de eerste aanbieder in 10 jaar die in Nederland een bankvergunning krijgt.



## EERSTE GELD

In Lydië (West-Turkije) wordt het eerste geld van goud en zilver gemaakt. Kelten en Romeinen brengen de munten naar Nederland (DNB, 2014).



## CREDITCARD

Frank X. McNamara introduceert de creditcard met zijn 'start-up' Diners Club. Het succes is vooral te danken aan de betrouwbare service en de kans om bij een exclusieve groep te horen (Levine, 2008). In Nederland zijn er begin jaren tachtig slechts 200.000 creditcards in omloop (Maatschappelijk Overleg Betaalingsverkeer, 2007)



## BETAALAUTOMATEN

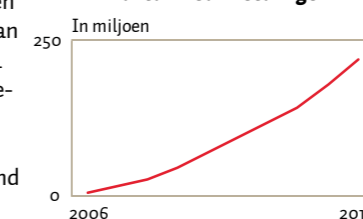
Door de introductie van betaalautomaten kan men nu pinnen in winkels. De winkelier betaalt de transactiekosten, maar bespaart op de afhandeling van contant geld.

## IDEAL

Omdat er geen universeel geaccepteerde online betaalmethoden zonder hoge transactiekosten zijn richt Currence, op initiatief van Thuiswinkel.org, de brancheorganisatie van webwinkels, iDEAL op (Gonggrijp et al., 2013). Inmiddels maken meer dan 70 aanbieders (banken en betaalinstanties) deel uit van iDEAL en heeft de Europese Commissie iDEAL herhaaldelijk als voorbeeld van een juiste balans tussen samenwerking en concurrentie genoemd (Europese Commissie, 2015a).



## Aantal iDeal-betalingen



# Fintech vanuit concurrentieperspectief

Het succesvol uitrollen van financiële innovaties is niet gemakkelijk omdat nieuwe toetreders vaak twee markten tegelijkertijd moeten ontwikkelen. Zo zijn betaalinnovaties pas interessant als er voldoende klanten en voldoende winkeliers zijn die ze gebruiken. Goede regulering vooraf kan de introductie van innovaties bespoedigen en concurrentie bevorderen.

**MICHEL VAN LEUVENSTEIJN**  
Senior economisch onderzoeker bij de Autoriteit Consument en Markt

**U**it eerder onderzoek (ACM, 2014; 2015) blijkt dat er in de financiële sector vaak een hoge marktconcentratie is en ook toetredingsbarrières zijn. De technologische ontwikkelingen in de financiële sector, onder de verzamelnaam fintech, zouden hier verandering in kunnen brengen door de schaalvoordelen minder belangrijk te maken en de kosten voor toetreding tot de markt te verlagen. Deze technologische ontwikkeling speelt een rol in verschillende delen in de financiële sector, zoals de markt voor betalingsverkeer, *peer-to-peer lending* en verschillende verzekeringsmarkten (DNB, 2016). Welke technologische ontwikkelingen een rol spelen, verschilt sterk per sector. Bij vermogensbeheer gaat het eerder over automatisering en robotiseringsprocessen, waarbij machines handmatige activiteiten overnemen. Bij betalingsverkeer en kredietverlening gaat het over de ontwikkeling van nieuwe platformen en netwerken, waarbij nieuwe data en algoritmes de matching- en prijsfunctie van markten verbeteren.

Bij fundamentele wijzigingen in bestaande markten en het ontstaan van nieuwe markten komen er ook diverse voorbeelden van marktfalen om de hoek kijken. De Nederlandsche Bank staat in deze editie van *ESB* stil bij het marktfalen door het systeemrisico dat kan ontstaan als banken alleen hun eigen risico's gebruiken als basis voor hun

beslissingen, en niet de impact meenemen die hun beslissingen op andere partijen in de markt hebben. Deze bijdrage richt zich echter op een andere vorm van marktfalen: de macht van een marktpartij in markten waarbij netwerken belangrijk zijn. Deze bijdrage schetst de mogelijke impact van fintech hierop, maar doet dat niet uitputtend.

Marktmacht kan verschillende oorzaken hebben. Zo kunnen de overstapkosten bij nieuwe producten hoog zijn, kunnen capaciteitsrestricties het aantal aanbieders beperken, en kunnen grote schaalvoordelen en netwerkeffecten een rol spelen waardoor het voor nieuw toetredende bedrijven moeilijk is om een plaats op de markt te veroveren. Of deze – of andere – bronnen van marktmacht daadwerkelijk een rol spelen bij de nieuwe financiële producten van fintechbedrijven, moet verder worden onderzocht.

Stellinga (2016) betoogt vanuit de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) dat de crisis onmiskenbaar geleid heeft tot een veel grotere aandacht voor het belang van financiële stabiliteit. Waar echter weinig aandacht naar is uitgegaan, is hoe beleid het beste vormgegeven kan worden om de toegevoegde waarde van de sector aan de economie te vergroten. Nieuw beleid ter versterking van de ontwikkeling van fintech, zodat er meer concurrentie en nieuwe markten kunnen ontstaan, zou hier een onderdeel van kunnen zijn.

## TWEEZIJDIGE MARKTEN

Vanuit een concurrentieperspectief vragen ontwikkelingen op tweezijdige markten in de financiële sector extra aandacht. Bij tweezijdige markten is de waarde van het aanbieden van het product aan de ene zijde van de markt afhankelijk van het aantal netwerkconnecties aan de andere zijde van de markt, en andersom. Een voorbeeld van een tweezijdige markt is een platform voor betalingsverkeer. Zo is het voor een consument pas aantrekkelijk om een creditcard aan te schaffen als deze door veel winkeliers geaccepteerd wordt. Tegelijkertijd is het pas aantrekkelijk voor

een winkelier om creditcards te accepteren als veel consumenten hiermee willen betalen. Kortom, het platform zelf genereert meerwaarde. Het kent een positieve netwerkexternaliteit die welvaartsverhogend is.

Op tweezijdige markten kunnen toetredingsbarrières leiden tot marktmacht voor de zittende partijen. Zo kan er een barrière zijn om, in de eerste fasen van de ontwikkeling van tweezijdige markten, startkapitaal aan te trekken. Evans (2003) ziet dit niet als een barrière bij goed functionerende markten, maar de vraag is of de markt wel goed functioneert. Veel fintechbedrijven zijn namelijk sterk afhankelijk van banken (Banken.nl, 2015a). Een andere potentiële barrière is dat toetreders tot tweezijdige markten tegelijkertijd beide zijden van de markt moeten kunnen ontwikkelen. Als zij daarbij klanten moeten aantrekken die al in zekere mate gebonden zijn aan bestaande netwerken, dan kan het nieuwe fintechplatform niet of moeilijk tot ontwikkeling komen. Een voorbeeld van een partij die gebonden is aan een bestaande partij is de rekeninghouder die nu zijn rekeningnummer niet mee kan nemen naar een andere aanbieder (ACM, 2016).

Fintech is niet altijd bevorderlijk voor concurrentie. Tweezijdige markten hebben onder bepaalde omstandigheden de neiging zich naar dominante posities te bewegen. Een dominant platform kan de toegang tot het eigen netwerk bemoeilijken, waardoor alternatieve nieuwe platformen en diensten lastig van de grond komen. Net zoals gevestigde partijen de toegang tot bijvoorbeeld het betalingsverkeer kunnen bemoeilijken, door bepaalde technische eisen te stellen aan fintechbedrijven waarvan de netwerken nog sterk moeten groeien. Dat zou dan belemmerend kunnen werken op de ontwikkeling van fintech en de innovatie die dit met zich meebrengt. Kortom, goede voorwaarden voor toegang en verbondenheid tussen netwerken kan een belangrijk issue zijn.

## REGULERING

Als men het falen van marktmacht wil tegengaan dan kan de overheid interveniëren via regulering. Natuurlijk kan ingrijpen met regulering naast opbrengsten ook kosten met zich meebrengen, omdat regulering niet perfect kan zijn en er mogelijk sprake is van overheidsfalen.

Zoals hiervoor betoogd, kunnen delen van de financiële sector, zoals het betalingsverkeer, worden gezien als platformen die onderling verbonden zijn in een netwerk (Bolt, 2013; Bolt en Schmiedel, 2013). Er zijn eerder ervaringen opgedaan met toezicht op concurrentie in netwerksectoren als de telecom- en de energiesector.

Wat betreft innovatie lijkt vergelijking met de telecomsector het meest voor de hand te liggen. Deze sector is informatie-intensief en kent veel succesvol geïntroduceerde nieuwe technologieën die hebben bijgedragen aan het verlagen van toetredingsdrempels en de totstandkoming van concurrentie in de telecomsector (De Jong *et al.*, 2012). In de telecomsector is het toezicht op mededinging gebaseerd op Europese wetgeving. De regels wat betreft de toegang tot bestaande open netwerken, competitie tussen nieuwe netwerken en de verbondenheid tussen netwerken worden vooraf gesteld (Armstrong en Wright, 2007). De redenen om in de telecomsector vooraf regulering te ontwikkelen

ter versterking van concurrentie waren:

1. Zonder regulering zouden de zittende, gevestigde spelers te veel marktmacht behouden. Het waren immers allemaal nationale monopolies in telecom die nieuwe spelers zouden kunnen uitsluiten.
2. Er waren weinig of geen prikkels tot investeringen in de netwerken als de concurrentie op en tussen netwerken niet werd gestimuleerd. Als toegang onzeker is dan is het immers ook lastig om te investeren.
3. De Mededingingswet – vooral gericht op interventie achteraf – kon de innovatie en concurrentie in deze sector niet waarborgen.

Vergelijking met de energiesector kan ook nuttig zijn. Daar heeft regulering eigendom van de netwerkinfrastructuur en dienstverlening gescheiden. Die is toegepast om concurrentie te bevorderen.

Welke elementen van welk reguleringsmodel het beste zouden kunnen worden toegepast in delen van de financiële sector moet worden bezien. Een interessant voorbeeld van regulering in de financiële sector is de *Payment Systems Regulator* (PSR) in het Verenigd Koninkrijk. Zij heeft als doelstelling de concurrentie en innovatie in het betalingsverkeer te bevorderen (PSR, 2015). Vanuit die doelstelling voert de PSR met een platform, waarin de bankensector en fintechbedrijven zijn vertegenwoordigd, een dialoog over vragen zoals wat voor soort regulering er nodig is om de verbondenheid van het systeem te waarborgen en werkt ze aan regulering vooraf.

## CONCLUSIE

Dit artikel geeft een eerste bespiegeling over de introductie van fintech vanuit het oogpunt van concurrentie. Fintech kan goed zijn voor concurrentie omdat het nieuwe toetreders mogelijk maakt, maar moet verder worden onderzocht. De theorie van de tweezijdige markt kan helpen om de invloed van fintech op de bronnen van marktmacht in kaart te brengen. Fintech zou concurrentie op tal van bancaire markten kunnen bevorderen, en op deze wijze een bijdrage kunnen leveren aan het inzetten van de financiële sector voor groei en innovatie in de economie. Hiervoor dienen echter wel de juiste voorwaarden aanwezig te zijn en dat zou nieuwe spelregels kunnen vergen.

## In het kort

- ▶ Financiële markten zijn vaak tweezijdige markten waarbij marktmacht een grote rol speelt
- ▶ Zonder duidelijke spelregels vooraf is innoveren op financiële markten lastig
- ▶ De telecomsector en de regulering daarvan kunnen mogelijk als voorbeeld dienen

# Vertrouwen in het betalingsverkeer: de rol van transactiekosten

Het vertrouwen in het betalingsverkeer is in onze moderne samenleving, waar steeds meer betalingen via internet worden afgevoerd, bepalend voor het fiduciaire karakter van het geld. Goed onderhoud van de reputatie van het betalingsverkeer is hiervoor essentieel. Daarom hebben de verschillende hierbij betrokken partijen een gemeenschappelijke verantwoordelijkheid om het vertrouwen in het betalingsverkeer te borgen. Ontwikkelingen in het Europese betalingsverkeer, met steeds langere betaalketens, kunnen hierbij een spaak in het wiel steken.

**FRANK DEN BUTTER**  
Hoogleraar aan de Vrije Universiteit Amsterdam

**PIET MALLEKOOTE**  
Directeur Betaalvereniging Nederland

Dit artikel gaat in op de ontwikkelingen van instituties die bijdragen aan een verlaging van de transactiekosten in het betalingsverkeer (North, 1987; Greif, 2006). Het laag houden van de transactiekosten, in ruime zin, vormt in het betalingsverkeer een belangrijke doelstelling. Standaardisatie draagt bij aan het bereiken van die doelstelling (Den Butter, 2012; zie de voorbeelden van de geldautomaten, de Chipknip en iDEAL in de fintechtijdslijn in dit nummer), maar het behoud van vertrouwen – denk aan het fiduciaire karakter van geld – is vooral ook essentieel in het betalingsverkeer. Greif (2000) spreekt in dit verband van instituties die een oplossing bieden voor het ‘spel van vertrouwen’. Het gaat hier om twee soorten vertrouwen, ten eerste het vertrouwen van consumenten en ondernemers in een goede afhandeling van geldtransacties, en ten tweede het vertrouwen van de betrokkenen dat het betalingsverkeer efficiënt en naar ieders tevredenheid wordt geregeld.

De vraag hierbij is wat dit perspectief ons kan leren over verdere ontwikkelingen in het betalingsverkeer. Im-

mers, de nieuwe mogelijkheden die internet en ICT-innovaties, met name de smartphone, bieden om transacties verder te vergemakkelijken, mogen niet het vertrouwen in het betalingsverkeer in de waagschaal stellen. Zo moet een vertrouwensbreuk met de consument worden voorkomen bij uitval van betaalsystemen en fraude bij internetbetalingen. Evenzeer is de grootst mogelijke prudentie vereist bij de omgang met *big data* die nieuwe technologische toepassingen mogelijk maken: bescherming van de privacy is hierbij een absolute vereiste.

## HET FIDUCIAIRE KARAKTER VAN GELD

Voor een goed begrip van het effect van veranderingen in het betalingsverkeer is het belangrijk om in dit opzicht de wisselwerking tussen het vertrouwen en de transactiekosten te beschrijven. Geld heeft een fiduciair karakter, dat wil zeggen dat de waarde ervan los staat van de waarde van de materie waaruit het geld gemaakt is. Dat gaat op voor de gouden en zilveren munten en voor de zware stenen, de fei, die op het eiland Yap als geld werden gebruikt (Furness III, 1910). Het geldt ook voor de bankbiljetten, en zeker voor ons girale geld dat alleen maar ergens digitaal is opgeslagen als een getal. Het vertrouwen dat betalingen correct worden afgehandeld, zonder onzekerheid en met voortdurende controle, is essentieel om kosten in allerlei (handels)transacties laag te houden.

Bij het betalingsverkeer zijn er twee vormen van transactiekosten. In de eerste plaats de transactie-specifieke kosten die bij iedere transactie worden gemaakt, zoals de bestede tijd om de transactie uit te voeren en te registreren, de kosten om de transactie te administreren en de eventuele kosten om een foute betaling te herstellen. In de tweede plaats zijn er de transactiekosten meegebracht door het opbouwen en onderhouden van het fiduciaire karakter van het geld, dus van de betrouwbare reputatie van het geldstelsel.

Deze twee vormen van transactiekosten staan niet los van elkaar. Wanneer er afbreuk wordt gedaan aan het fidu-

ciaire karakter van het geld, bijvoorbeeld via een verminderd vertrouwen in het betalingsverkeer, zullen daardoor de te maken kosten bij individuele transacties toenemen. Dit is ook het geval wanneer er onvoldoende transparantie is, doordat bijvoorbeeld de voorwaarden van de betaalproducten niet helder worden gecommuniceerd, of wanneer er te veel verschillende betaalproducten zijn.

Zoekkosten vormen een voorbeeld van de transactie-specifieke kosten die de consument moet maken. Deze kosten stijgen als het vertrouwen in het betalingsverkeer daalt of als er veel verschillende betaalproducten zijn en de consument extra informatie moet vergaren over wat een veilig en betrouwbaar betalingsmiddel is. Een stijging in deze kosten is nadelig voor het aantal transacties en daarmee voor de economie.

Dit toont aan dat men, vanwege het fiduciaire karakter van het geld, een effectief functionerend en transparant betalingsverkeer als een collectief goed kan opvatten. En het is in het publieke belang om de efficiëntie, veiligheid en betrouwbaarheid van het betalingsverkeer te borgen. Daarom is toezicht op het betalingsverkeer vanuit de overheid, in dit geval gedelegeerd aan De Nederlandsche Bank, onontbeerlijk.

Overigens is het fiduciaire karakter niet alleen relevant voor het geld als ruilmiddel bij transacties. Bij de functies van geld als rekenenheid en als oppotmiddel is de reputatie van betrouwbaarheid evenzeer van belang. Vanuit die beide functies dient inflatie zo veel mogelijk te worden vermeden – heden ten dage in ons land niet zo'n probleem – maar voor opgepot vermogen is ook het vertrouwen vereist dat de geldwaarde is gegarandeerd en niet wordt aangetast door fraude of deconfiture van de financiële instelling waar het geld wordt aangehouden (kader 1).

### BETAALVERENIGING ALS KOPPELZONE

De Betaalvereniging Nederland, opgericht eind 2011, kan worden gezien als een zogenaemde *koppelzone* die de verschillende aanbieders van betalingsdiensten met elkaar om de tafel brengt teneinde de nieuwe ontwikkelingen te stroomlijnen en ervoor te zorgen dat men niet langs elkaar heen werkt. Koppelzones vormen een georganiseerde manier van besluitvorming tussen belanghebbenden met verschillende en soms tegengestelde belangen (Den Butter *et al.*, 2015). Ondanks de oprichting van de uniforme gemeenschappelijke betaalmarkt (SEPA) – waarbij een aantal nationale collectieve betaalproducten opgehouden zijn te bestaan en vervangen zijn door Europese producten of wereldwijde standaarden – blijft er behoefte bestaan aan een intermediair die de verschillende belangen in het betalingsverkeer samenbrengt en waar de besluitvorming over nieuwe ontwikkelingen plaatsvindt.

Kenmerkend voor de Betaalvereniging als koppelzone is dat alle belanghebbenden voorafgaande aan de besluitvorming een stem krijgen in de onderhandelingen, en dat in deze discussies begrip voor elkaars standpunten wordt opgebouwd. Het samenbrengen van verschillende belangen bergt een element van compromisvorming in zich: er kan niet tegelijkertijd aan alle wensen ten aanzien van de standaarden, onderliggende technieken en kosten worden voldaan. Dit geldt specifiek als het erom gaat bij de besluit-

vorming door de leden (banken en betaalinstanties) ook de belangen van de vragers (eindgebruikers van betaaldiensten) te betrekken. Dan draagt wederzijds begrip en vertrouwen ertoe bij dat uiteindelijk een compromis bereikt kan worden dat voor iedereen het maximaal haalbare biedt, zodat de transactiekosten bij uitvoering van het compromis laag blijven.

### LANGERE BETAALKETENS

Het toenemende gebruik van internet en de smartphone, en de verruimde wettelijke mogelijkheden voor nieuwe partijen om toe te treden tot de betaalmarkt, maken dat steeds meer partijen, zoals de niet-bancaire en door technologie gedreven fintechbedrijven, een rol in de betaalketens vervullen. Daardoor worden deze ketens langer en complexer (Betaalvereniging Nederland, 2016). Uit oogpunt

### Phishing en fraudebestrijding

KADER 1

Fraude vormt een belangrijke bedreiging voor het vertrouwen in het betalingsverkeer. Zo zijn er steeds geraffineerdere manieren van phishing die de argeloze ontvanger van internetboodschappen over betalingen grote schade kunnen berokkenen als hij of zij onterechte betalingen verricht en/of de computer door malware wordt geïnfecteerd. Vanuit het perspectief van de transactiekosten kan phishing tot een vertrouwensbreuk leiden, in de zin dat de consument geen onderscheid meer weet te maken tussen goede en frauduleuze internetboodschappen over betalingen. Dan ontstaat een *lemons*-probleem (Akerlof, 1970) waarbij iedere boodschap als potentieel frauduleus wordt gezien.

Bij phishing krijgt de klant via e-mail, telefoon, sms of Whatsapp een bericht dat van de bank lijkt te zijn. Het komt er steeds op neer dat een fraudeur de inlog- of pincodes van klanten probeert te krijgen. Phishing-mails zijn tegenwoordig een stuk moeilijker te onderkennen dan voorheen. De afzender is vaak lastig te herkennen als frauduleus en de gebruiker wordt ertoe aangezet om direct te reageren. Twee voorbeelden hiervan zijn: een mail die aangeeft dat de klant iets besteld heeft (bijvoorbeeld een scooter of een spelcomputer), de klant kan deze bestelling nog annuleren maar dan moet hij wel direct tot actie overgaan (en met zijn persoonlijke codes inloggen). Een ander voorbeeld is een mail die aangeeft dat de klant kosteloos een nieuwe veilige betaalpas kan krijgen, uiteraard na de invulling van zijn gegevens. Het laatste voorbeeld is bekend als 'pasopstuurfraude'. In 2015 heeft deze vorm van phishing, waarbij de gebruiker verleid wordt om zijn pinpas op te sturen en zijn pincode in te voeren op een website geresulteerd in 650 slachtoffers en bijna 1,8 miljoen euro aan schade. Publieksvoorlichting is dan ook een essentieel onderdeel van de fraudepreventie.

Banken investeren continu in de veiligheid van het elektronische betalingsverkeer door het verbeteren van fraudepreventie- en detectiemaatregelen. Een van de doelen hiervan is het vermijden van hoge informatiekosten bij klanten om goede en valse berichten uit elkaar te houden. Door een gezamenlijke intensieve informatie-uitwisseling over incidenten, kwetsbaarheden en dreigingen, kunnen financiële instellingen vooraf adequate maatregelen treffen. Dit verloopt via de Betaalvereniging en via publiek-private samenwerking, zoals met het Nationaal Cyber Security Centrum (NCSC). Deze in Nederland gekozen vorm van samenwerking is uniek in Europa. Onder invloed hiervan is, volgens de fraudestatistiek van de Betaalvereniging en de Nederlandse Vereniging van Banken, de schade door fraude in het betalingsverkeer teruggelopen van 82 miljoen euro in 2012 naar minder dan 18 miljoen euro in 2015. De schade door phishing liep in diezelfde periode terug van ruim 11 miljoen tot 3 miljoen euro.



van het beperkt houden van de transactiekosten voor een zo efficiënt mogelijke inrichting van de betaalketen noodzaakt dit tot een goede onderlinge afstemming tussen al deze partijen. De Betaalvereniging treedt in dit verband op als ketenregisseur waarbij het doel is de kosten om de schakels in de keten te verbinden zo laag mogelijk te houden.

Door de introductie van de regelgeving van de Payment Services Directive 2 (PSD2) (Europese Commissie, 2015b) wordt deze rol van ketenregisseur beperkt. De PSD2, die in januari 2016 in werking is getreden en in 2018 in alle landen van de Europese Unie moet zijn geïmplementeerd, verplicht de banken op verzoek van de rekeninghouders de betaalrekening open te stellen voor niet-bancaire partijen. Deze kunnen op verzoek van de rekeninghouder betalingen voor internetaankopen vanaf diens betaalrekening verrichten, of betaalgegevens van de rekening downloaden om overzichten voor de rekeninghouder samen te stellen. Het huidige idee is dat de rekeninghouder hiervoor zijn persoonlijke codes voor het inloggen bij zijn bank moet afgeven.

De kern van deze nieuwe regelgeving van de Europese Commissie hierbij is om de concurrentie op het gebied van het internetbetalen tussen banken en niet-bancaire spelers te bevorderen. Deze laatste moeten hiervoor over een (lichte) vergunning beschikken van de nationale toezichthouder, maar banken zijn daarna verplicht deze partijen, zonder kosten, toegang te verlenen tot de betaalrekening van de houder. Dit draagt bij aan meer keuzemogelijkheden voor de eindgebruikers, en bevordert de innovatie en concurrentie.

Naast deze voordelen staan er echter ook risico's tegenover: een veiligheidsrisico en het risico van verlies aan efficiëntie. Het *veiligheidsrisico* is erin gelegen dat een consument – vanwege het afgeven van zijn persoonlijke toegangsgegevens aan een derde partij – later mogelijk moeilijk onderscheid kan maken tussen een echte betaling via deze derde partij en een phishing-transactie. In dit kader heeft de Europese Commissie inmiddels de European Banking Authority gevraagd om technische standaarden op te stellen, waardoor deze veiligheidsrisico's kunnen worden beperkt.

Het *efficiëntierisico* impliceert dat een veelheid van partijen die bovengenoemde diensten aanbieden, toegang krijgen tot betaalrekeningen, mogelijk elk met een eigen standaard en eigen productvoorwaarden voor ondernemers en consumenten. Deze fragmentatie leidt tot hogere transactiekosten in de betaalketen, niet alleen omdat ge-

bruikers zich meer moeten verdiepen in deze gefragmenteerde dienstverlening, maar ook omdat het maken van individuele afspraken zonder de gemeenschappelijke regie kostbaar zal blijken te zijn. Het door de Commissie beoogde effect van een grotere concurrentie zal dan uiteindelijk tot hogere transactiekosten leiden.

Het institutionaliseren van goed overleg op Europees niveau voor onderlinge afspraken over de inrichting van de betaalketens, zoals dat in Nederland via de Betaalvereniging gebeurt, kan hier tot zeer vruchtbare maatschappelijke effecten leiden. Immers, bij lagere transactiekosten zullen er meer transacties plaatsvinden, hetgeen gunstig is voor de welvaart. Dit voordeel van de institutionalisering van het overleg is helaas door de Commissie over het hoofd gezien. Het betalingsverkeer in Nederland zou hierdoor aan efficiëntie kunnen verliezen en dreigt daarmee voor iedereen meer kosten met zich mee te brengen.

## CONCLUSIE

Het toenemend gebruik van internet en van de smartphone en het complexer worden van betaalketens brengt nieuwe uitdagingen bij de inrichting van het betalingsverkeer met zich mee. Doel van de partijen betrokken bij de Betaalvereniging Nederland is om de transactiekosten zo laag mogelijk te houden. Een juiste inrichting van het betalingsverkeer is essentieel voor het behoud van vertrouwen bij de verdere innovatie en efficiëntieverbetering van het betalingsverkeer. Het is voorstelbaar dat een vertrouwensbreuk in het betalingsverkeer een economische crisis kan inluiden die heftiger is dan de krediet- en schulden crisis van de afgelopen jaren.

Voor het behoud van het vertrouwen in het betalingsverkeer is een blijvende focus op preventie en detectie van fraude en een goede regelgeving essentieel. Naast positieve aspecten van de ontwikkelingen in het Europese betalingsverkeer moet met enige zorg worden aangekeken tegen het gebrek aan goede coördinatie en samenspraak tussen belanghebbenden op dat niveau. Dit kan kostenverhogend werken.

## In het kort

- ▶ Door het fiduciaire karakter van geld zijn vertrouwen in het betalingsverkeer en transactiekosten onlosmakelijk met elkaar verbonden
- ▶ Het is in het publieke belang om de efficiëntie, veiligheid en betrouwbaarheid van het betalingsverkeer te borgen
- ▶ Door toetreding van nieuwe partijen worden betaalketens langer en complexer, terwijl de rol van ketenregisseur beperkt wordt



# Technologische innovatie zorgt voor dynamiek in de betaalmarkt

De betaalmarkt is volop in beweging. Veranderende maatschappelijke eisen vragen om nieuwe betaaloplossingen en infrastructurele innovaties. Uit gesprekken met aanbieders en gebruikers van betaaldiensten blijkt dat zowel traditionele als nieuwe partijen hier strategisch op inspelen. Bij ingrijpende langetermijnveranderingen is het essentieel dat betaaldiensten veilig, betrouwbaar en goed toegankelijk blijven voor consumenten en bedrijven om het algemene nuts karakter van betalingsverkeer in stand te houden.

## MIRJAM PLOOIJ

Beleidsmedewerker  
bij De Nederlandse  
Bank (DNB)

## MICHIEL VAN DOEVEREN

Senior beleidsmede-  
werker bij DNB

**D**rijveren voor innovatie in de betaalmarkt zijn technologische ontwikkeling, veranderende gebruikerswensen en nieuwe wetgeving. Technologische ontwikkeling maakt het mogelijk om processen efficiënter te maken en nieuwe diensten voor eindgebruikers aan te bieden. Zo kunnen betaaldiensten beter aansluiten bij gebruikerswensen die, mede door ervaringen met online- en mobiele diensten in andere sectoren, aan het veranderen zijn. Gebruikers verwachten daardoor ook dat financiële diensten snel (bij voorkeur *realtime*) en gemakkelijk te gebruiken zijn. Nieuwe wetgeving, ten slotte, kan ook mogelijkheden bieden voor nieuwe diensten en dienstverleners. Concreet biedt de vernieuwde Europese Richtlijn Betaaldiensten (Europese Unie, 2015) de mogelijkheid voor derde partijen om toegang te verkrijgen tot betaalrekeningen bij banken, om betalingen vanaf die rekeningen te initiëren of om informatie vanaf die rekeningen te verzamelen.

## NIEUWE SPELERS

Als gevolg van deze drie factoren zetten niet alleen traditionele aanbieders als banken technologie in om hun dienstverlening te vernieuwen en te verbeteren, maar komen er

ook steeds meer nieuwe spelers bij op de betaalmarkt. Dit betreft zowel grote internet- en technologiebedrijven als fintechbedrijven. Fintechbedrijven zijn veelal gespecialiseerde technologiegedreven bedrijven, met een hoge innovatiegraad, van buiten de gevestigde financiële wereld die zich richten op vernieuwende financiële diensten en producten. Voor vernieuwing van financiële diensten is het belangrijk om deze innovatieve krachten ruimte te geven. Zo wordt in meerdere landen door financiële autoriteiten nagedacht over hoe fintechbedrijven gemakkelijker op weg kunnen worden geholpen, bijvoorbeeld via innovatieloketten, -proeftuinen of aangepaste toezichtregelgeving.

Grote technologiebedrijven zoals Apple en Google lijken wat betreft vernieuwingskracht sterk op start-ups. Zij hebben bovendien het voordeel dat ze veel marktmacht en volume hebben. Vanuit hun bestaande klantenbasis hebben zij meer mogelijkheden dan fintechbedrijven om snel een groot aantal gebruikers aan hun betaaldienst te binden. Zo kunnen zij zorgen voor disruptie, en marktaandeel veroveren ten koste van meer traditionele partijen. Het bereiken van schaalvoordelen is in de betaalmarkt in het bijzonder van belang, aangezien deze vaak gekenmerkt wordt door relatief hoge vaste kosten en lage marginale kosten. Zowel het bouwen van nieuwe systemen als aanpassingen aan bestaande systemen vergen substantiële investeringen, terwijl de kosten van het verwerken van een extra transactie vrijwel nul zijn (CPSS, 2012).

## DE BETAALMARKT EN DE PLAATS VAN INNOVATIE DAARIN

Het retailbetalingsverkeer bestaat uit het massale girale betalingsverkeer tussen consumenten en bedrijven (via overboekingen en incasso's) en het (virtuele) toonbankbetalingsverkeer tussen winkeliers en consumenten (bijvoorbeeld pinpas en contant geld bij de kassa of iDEAL voor e-commerce). Voor een veilig, betrouwbaar en toegankelijk betalingsverkeer is het noodzakelijk dat de betaalketens ef-

ficiënt functioneren. Daarvoor is zowel samenwerking als concurrentie nodig tussen de vele partijen die erbij betrokken zijn (kader 1).

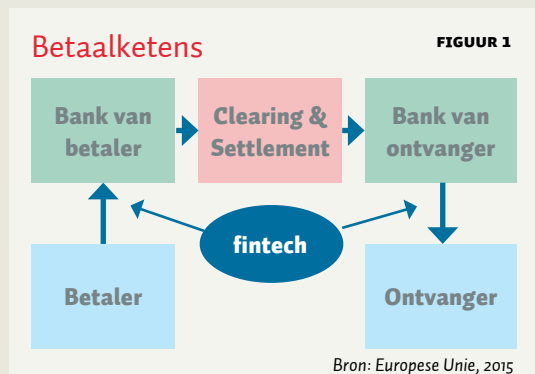
Initiatieven voor vernieuwing in de betaalmarkt vinden door de gehele keten plaats. Hierin kunnen twee hoofdcategoryën onderscheiden worden: innovatieve diensten voor eindgebruikers en infrastructurele innovaties.

Innovatieve diensten voor eindgebruikers concentreren zich veelal rondom het mobiele kanaal. Daarnaast zijn er ook andere betaaloplossingen voor e-commerce nog volop in ontwikkeling. Deze diensten voor eindgebruikers maken meestal gebruik van de bestaande infrastructuur van banken en kaartmaatschappijen. Het aansluiten op deze infrastructuur zal nog eenvoudiger worden door de komst van toegang tot de betaalrekening, zoals geregeld in de vernieuwde Europese Richtlijn Betaaldiensten (Europese Unie, 2015).

Infrastructurele innovaties richten zich op het verbeteren van de verwerking van transacties. Voorbeelden hiervan zijn *instant payments*, gericht op het sneller bijboeken van betalingen bij de ontvanger, en blockchaintechnologie.

#### Het 4-cornermodel van betaalketens **KADER 1**

Figuur 1 toont de betaalketens van de meeste betaalproducten.



De betaler en ontvanger gaan een transactie met elkaar aan waarvoor betaald moet worden. Deze partijen houden een rekening aan bij een derde partij (doorgaans een bank). Tussen de banken bevindt zich het *clearing & settlement mechanism*: binnen één bank als de bank van betaler en ontvanger dezelfde is (*on-us*-betalingen), bilateraal tussen twee verschillende banken (*correspondent banking*) of door clearinginstellingen en settlement agents.

Tussen de klant en diens bank kan er een betaalinstelling opereren. In de huidige situatie gaat het hierbij om partijen die voor zakelijke klanten vele en diverse binnenkomende betalingen totaliseren vóór bijschrijving. In de toekomst is het echter mogelijk dat er betaalinstellingen komen die juist diensten aan particuliere of zakelijke betalende leverden. Voor bepaalde stappen in een transactie kunnen ook technische dienstverleners worden ingeschakeld. Dit hangt af van het product en de keuze van betaler en/of ontvanger, respectievelijk die van hun banken.

#### KANSEN EN BEDREIGINGEN VAN INNOVATIE IN DE BETAALMARKT

De nieuwe technologieën en de verhoogde concurrentie door de komst van nieuwe partijen kunnen leiden tot betere diensten voor eindgebruikers, doordat betalingen gebruiksvriendelijker, sneller of veiliger gedaan worden. Meer concurrentie kan ook tot prijsverlagingen leiden.

Een veelheid aan nieuwe initiatieven kan echter ook leiden tot een versnipperd en inefficiënt betaallandschap waarin geen van de initiatieven succesvol is (DNB, 2015a; 2015b). Voor winkeliers kan een dergelijke versnippering bijvoorbeeld tot kostenverhogingen leiden, als zij moeten investeren in het kunnen accepteren van allerlei verschillende nieuwe betaalmethoden. Hier komt nog bij dat traditionele betaalmethoden vaak niet snel afgeschaft kunnen worden, omdat betaalgedrag van consumenten sterk gedreven wordt door gewoonten (Van der Cruisen *et al.*, 2015). Bovendien zijn er ook groepen consumenten die bijvoorbeeld vanwege hun leeftijd of beperkingen moeilijk over kunnen stappen op nieuwe betaalmethoden. Overigens kunnen innovaties die makkelijk te gebruiken zijn, voor kwetsbare groepen juist een vooruitgang zijn.

Als een nieuwe speler zoveel marktaandeel weet te overerven dat deze een dominante positie krijgt en systeemrelevant wordt, ontstaat er een concentratierisico: problemen bij een dergelijke speler kunnen dan tot instabiliteit leiden. Zeker als er sprake is van een snelle verschuiving kan dit leiden tot financiële instabiliteit. Een concurrentieslag tussen gevestigde en nieuwe partijen brengt daarnaast ook financiële risico's met zich mee voor de huidige marktpartijen als zij een belangrijk deel van hun marktaandeel verliezen.

Ook zijn er operationele risico's, in het bijzonder bij infrastructurele innovaties, doordat het voor gevestigde partijen een uitdaging is om nieuwe processen en systemen in te voeren. Bij infrastructurele innovaties komt hier nog bij dat vaak niet alle partijen tegelijk overstappen op de nieuwe technologie, wat betekent dat interoperabiliteit met bestaande systemen nodig is. Ook de innovatieve diensten zelf kennen operationele risico's, omdat de beveiliging en de betrouwbaarheid niet altijd van hetzelfde niveau zijn als die van bestaande diensten. En doordat veel diensten gebruikmaken van de bancaire infrastructuur kan er bovendien onduidelijkheid ontstaan over de verdeling van verantwoordelijkheden in geval van incidenten: is de bank verantwoordelijk of de innovatieve partij?

Het effect van al deze risico's wordt versterkt aangezien veiligheids- of privacyincidenten het vertrouwen van klanten in financiële diensten en instellingen aan kunnen tasten. In een landschap met veel nieuwe partijen is het lastiger om witwaspraktijken en terrorismefinanciering te signaleren, zeker als er nieuwe betaalmethoden op de markt komen met een hoge mate van anonimiteit.

Tot slot kunnen risico's ontstaan als er nieuwe activiteiten, gekoppeld aan financiële diensten buiten de bestaande toezichtkaders, ontwikkeld worden. Deze ontwikkeling is vrijwel onvermijdelijk, maar het is wel van belang dat het wettelijk kader up-to-date blijft. Een goed voorbeeld hiervan is de nieuwe Richtlijn Betaaldiensten, die twee tot nu toe niet-gereguleerde activiteiten binnen het toezichtkader brengt: het initiëren van betalingen vanaf de bankrekening

via een derde partij, en het verzamelen van betaalrekening-informatie om op basis daarvan diensten te leveren, zoals digitale huishoudboekjes (figuur 2).

**STRATEGISCH INSPIELEN OP MARKTINNOVATIES**

Banken, niet-bancaire betaaldienstverleners (betaalinstellingen), bedrijven, winkeliers en softwarehuizen zien innovaties opkomen, en moeten hier strategisch mee omgaan.

*Innovaties in het (virtuele) toonbankbetalingsverkeer*

Aan de kant van de betaler zijn apps voor mobiel betalen, zowel van banken als van niet-bancaire partijen, een in het oog springende ontwikkeling in het toonbankbetalingsverkeer. Aan de kant van de ontvanger zien marktpartijen met name mogelijkheden voor *omni-channeloplossingen* die het eenvoudig moeten maken voor winkeliers om zowel online als aan de toonbank betalingen te ontvangen via verschillende kanalen. Innovaties die aan beide kanten impact hebben, zijn bijvoorbeeld contactloos betalen en in-appbetalingen. Consumenten gaan op een andere manier betalen, en winkeliers moeten, om de nieuwe betaalmethoden te accepteren, nieuwe betaalautomaten aanschaffen of mobiele apps ontwikkelen waarin betaald kan worden.

In dit deelgebied van het betalingsverkeer zijn veel partijen actief. Voor de nabije toekomst houden zowel banken en betaalinstellingen als winkeliers er rekening mee dat er nieuwe partijen komen met eigen betaalapplicaties die gebruikmaken van de bestaande infrastructuur. Denk bijvoorbeeld aan apps waarin de gegevens van een betaalkaart opgeslagen staan, waarmee aan de toonbank en online betaald kan worden. Ook kunnen kaartbetalingen verdreven worden doordat derde partijen toonbankbetaaloplossingen gaan bieden op basis van overschrijvingen (omdat zij toegang hebben tot de betaalrekening).

*Innovaties in girale producten en diensten voor consumenten*

De verwachtingen van marktpartijen op het gebied van innovaties voor consumenten buiten het toonbankbetalingsverkeer zijn minder hoog. Een belangrijke onderlig-

gende factor hierbij is dat het moeilijk is om tot een goede businesscase te komen, zeker bij producten voor betalingen tussen consumenten onderling, omdat de bereidheid om te betalen voor dergelijke diensten bij consumenten laag is.

Bij betalingen van consumenten aan bedrijven valt op dat niet-bancaire partijen komen met oplossingen voor elektronisch factureren nadat het bancaire product hiervoor, FiNBOX, weinig succesvol bleek. Zo stappen deze partijen in het gat dat de banken opengelaten hebben. Ook bij financiële dashboards, die consumenten een overzicht geven van hun financiële situatie, zijn het vooral nieuwe partijen die nu het voortouw nemen, nadat eerdere pogingen van grootbanken niet aan bleken te slaan bij consumenten.

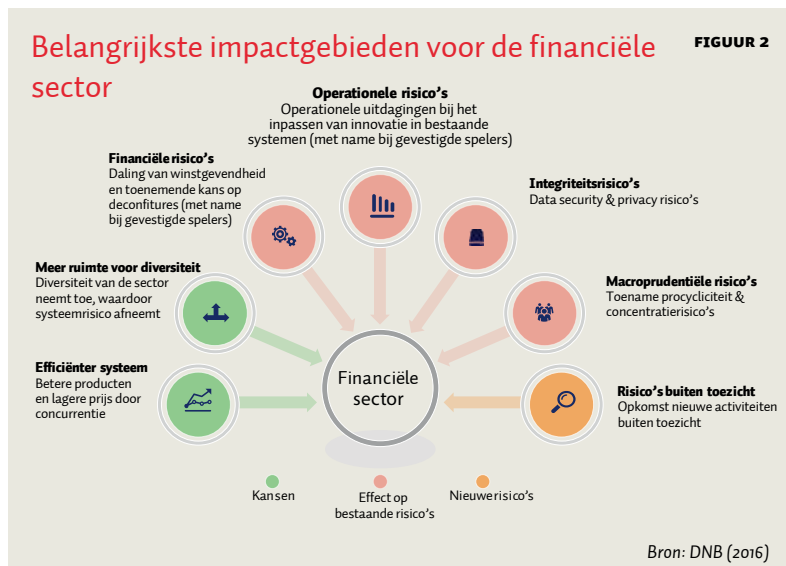
*Innovaties in girale producten en diensten voor de zakelijke markt*

De innovatie in het zakelijk betalingsverkeer is relatief beperkt. Betaalinstellingen en softwareleveranciers komen met diensten voor het digitaal versturen van aanmaningen (met een betaallink) en om de verwerking van (elektronische) facturen en betalingen in de boekhouding verder te automatiseren. Bij dit laatste blijkt interoperabiliteit moeilijk op gang te komen, omdat partijen elkaar als concurrent zien en niet als partner om mee samen te werken. Ook speelt mee dat bedrijven, na de ingrijpende inspanningen om in 2014 de overgang naar SEPA te realiseren, nu minder ruimte hebben voor investeringen om hun betalingsverkeer verder te verbeteren. Dit verklaart ook waarom bijvoorbeeld de ontwikkeling van Europese betaalplatforms waarmee cashmanagement kan worden gecentraliseerd, achterblijft.

*Infrastructurele innovaties*

In twee onderdelen van de infrastructuur wordt er gewerkt aan innovaties: de interbancaire betalingsinfrastructuur, en de infrastructuur tussen banken en andere dienstverleners. In de interbancaire betalingsinfrastructuur zijn, naast banken, processoren actief die betalingen tussen banken verwerken. De Nederlandse banken zijn samen volop bezig met de uitvoering van het nationale *instant payments*-project: de ontwikkeling van een nieuwe infrastructuur die het mogelijk maakt om betalingen zo snel te verwerken dat de ontvanger binnen vijf seconden beschikking heeft over het geld. Nederland neemt met de keuze voor een nieuwe betaalinfrastructuur in Europa tot nu toe een unieke positie in. Tegelijkertijd experimenteren banken ook met blockchain-technologie – die de interbancaire infrastructuur potentieel nog ingrijpender kan veranderen – van systemen met daarin een belangrijke rol voor centrale partijen naar een decentrale opzet. Voordat grootschalige toepassing van deze technologie mogelijk is, zullen blockchainoplossingen die geschikt zijn voor gebruik in de financiële sector nog verder ontwikkeld moeten worden, met daarbij oog voor zaken als schaalbaarheid en compliance. Deze ontwikkeling is in volle gang, met allerlei partijen die hun eigen blockchains ontwikkelen, maar op langere termijn is standaardisatie wenselijk om fragmentatie tegen te gaan.

Daarnaast is er de infrastructuur tussen banken en andere dienstverleners die de komende jaren zal moeten veranderen om te voldoen aan de eisen van de Europese



Betalingsrichtlijn (PSD2) op het gebied van toegang tot de betaalrekening. Een belangrijk vraagstuk voor de komende jaren is hoe banken deze toegang gaan realiseren, en welke (veiligheids-) standaarden ze hierbij gaan gebruiken.

#### *Elektronische identificatie en authenticatie*

Elektronische identificatie- en authenticatiediensten worden voor banken steeds belangrijker. Banken bieden klanten de mogelijkheid zich online te identificeren bij andere organisaties met de authenticatiemiddelen van hun bank. Met deze dienst, iDIN, loopt momenteel een pilot bij de Belastingdienst. Ook op het gebied van die authenticatiemiddelen zelf wordt er geïnnoveerd: denk aan het gebruik van biometrische kenmerken in plaats van wachtwoorden of codes.

De overheid speelt hierbij een belangrijke rol, omdat elektronische identificatie veel verder gaat dan het betalingsverkeer of de financiële dienstverlening. Ook de niet-bancaire partijen waarmee gesproken is, onderkennen het belang van betrouwbare en veilige elektronische identificatie- en authenticatiemiddelen. Dit betekent echter niet automatisch dat gekozen moet worden voor de oplossingen van banken: er zijn ook allerlei andere partijen actief op deze markt.

#### *Strategische betekenis voor marktpartijen*

De betrokken partijen verschillen wat betreft innovatie in het betalingsverkeer in visie en actie. Deze verschillen zijn grotendeels te verklaren door de marktpositie die zij innemen en of zij opereren aan de aanbod- of de vraagkant van het betalingsverkeer.

Banken worden vooral in de consumentenmarkt geconfronteerd met nieuwe concurrenten. Zij lopen daar het risico een deel van het klantencontact en daarmee de mogelijkheden voor *cross-selling* mis te lopen. De keuze waar zij voor staan is of zij inderdaad de concurrentieslag aan willen gaan door zelf ook met innovatieve betaaloplossingen te komen, of zich juist willen richten op hun rol als beheerder van de betaalrekeningen en de bancaire infrastructuur. In de gesprekken die DNB met de banken had, gaf geen enkele bank aan voor de tweede optie te kiezen.

Grootbanken hebben de visie dat zij over de breedte van het betalingsverkeer actief moeten zijn. Zij willen de klant ondersteunen waar hij of zij ook is, via elk wenselijk kanaal en liefst 24 uur per dag. Innovatieve diensten van nieuwe partijen zijn voor deze banken vaak een prikkel om zelf ook te innoveren, om zo te kunnen concurreren. Kleinere nieuwe banken richten zich meer op nicheproducten zoals P2P- en appbetalingen en financiële dashboards, waarbij zij ook toegang willen krijgen tot rekeningen bij

andere banken. Zowel grote als kleinere banken willen ook aanvullende diensten aan gaan bieden op basis van gebruik van klantendata.

Ook niet-bancaire betaaldienstverleners kijken uit naar de mogelijkheden van toegang tot de betaalrekening om digitale huishoudboekjes te kunnen maken en om daaraan gekoppeld advies of betalingsinitiatiediensten te leveren. Zij zullen consumenten en bedrijven moeten bewegen om hun diensten te gebruiken om een positie te verwerven. Vaak zal dit betekenen dat zij aangesloten moeten zijn op bestaande infrastructures, zodat bijvoorbeeld winkeliers eenvoudig hun betaaloplossing kunnen accepteren. Samenwerking en gebruik van standaarden zijn hiervoor van belang. Aan de andere kant biedt versnippering ook kansen om diensten aan te bieden aan winkeliers zodat deze een veelheid van betaalmethoden kunnen accepteren.

Gebruikers van betaaldiensten kunnen uit een groter palet van betaaloplossingen kiezen die het best aansluiten bij hun wensen. Als al die oplossingen echter niet op elkaar aansluiten, kan dit betekenen dat consumenten allerlei verschillende betaalapps moeten installeren en winkeliers een grote hoeveelheid betaalmethoden moeten accepteren. Winkeliers maken zich zorgen om de kosten die een dergelijke versnippering met zich meebrengt, en zullen mede daarom niet direct elke nieuwe betaalmethode omarmen. Omdat versnippering het systeem als geheel inefficiënt maakt, is interoperabiliteit tussen betaaloplossingen essentieel. Dit geldt ook voor de zakelijke markt, waar een gebrek aan interoperabiliteit, bijvoorbeeld tussen oplossingen voor elektronisch factureren, nu al een verdere efficiëntieslag in de Europese betaalmarkt lijkt te belemmeren.

#### **CONCLUSIE**

Innovatie biedt kansen om betaaldienstverlening beter aan te doen sluiten bij de wensen van gebruikers. Er zijn echter ook risico's, zoals versnippering in het virtuele toonbankbetalingsverkeer. Vanwege de eis van algemene bereikbaarheid en toegankelijkheid zullen naast innovatieve betaalmethoden ook de meer traditionele betaalmiddelen (betaalkaarten, contant) beschikbaar moeten blijven zolang hier behoefte aan is. Op korte termijn lijken de gevolgen van innovatie daarom niet revolutionair, maar op lange termijn zal innovatie het betalingsverkeer waarschijnlijk ingrijpend veranderen.

## In het kort

- ▶ Veranderende maatschappelijke eisen vragen om innovatieve betaaloplossingen
- ▶ Zowel samenwerking als concurrentie is nodig, opdat betaalketens efficiënt functioneren
- ▶ Interoperabiliteit is essentieel, omdat innovatie tot versnippering kan leiden

# Fintechbankieren

Nieuwe bedrijven die financiële technologie ontwikkelen, kunnen een bedreiging voor banken vormen. Tegelijk zijn er veel kansen als banken strategisch inspelen op de opkomst van fintechbedrijven. De Rabobank ontwikkelt zelf financiële technologie, werkt samen met fintechstart-ups, neemt bestaande fintechbedrijven over of investeert erin.

## BARBARA BAARSMA

Directeur Kennisontwikkeling Rabobank en hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam

## HARRIE VOLLAARD

Directeur FinTech & Development Rabobank

## JOCHEM BAARS

Medewerker Strategie & Innovatie Rabobank

**F**inanciële technologie is hot. De verwachtingen zijn hoog gespannen. Sommigen zien de inzet van fintech als hét middel om bancaire dienstverlening efficiënter te maken. Als banken fintech niet omarmen, zouden ze zich uit de markt prijzen en ruimte geven aan fintechbedrijven die onderdelen van de bancaire dienstverlening voor een fractie van de kosten over zullen nemen. Anderen zien fintech eerder als een modegril die weinig afdoet aan het relatiebankieren zoals we dat al heel lang kennen. Zij verwachten dat fintech er wel toe leidt dat er een steeds groter deel van de bancaire diensten digitaal en dus efficiënter wordt afgehandeld, maar dat de relatie tussen de bank en de klant uiteindelijk toch een relatie van mens tot mens blijft. Transactiebankieren zal dan dus niet in de plaats van, maar naast relatiebankieren blijven staan. De Rabobank investeert in fintechbedrijven en gaat strategische samenwerkingsverbanden aan om de innovatie en kennis van de nieuwe technologie te benutten.

## EEN KORTE TERUGBLIK

Banken zijn altijd *early adopters* geweest van innovaties en nieuwe technologie. Dat begon al in de jaren zestig toen de backoffice werd geautomatiseerd met IBM-computers voor de verwerking van ponskaarten en cheques. In 1981

verscheen de eerste computer op de werkplek en een jaar later werd de eerste geldautomaat voor algemeen gebruik geïnstalleerd. Vanaf 1990 wordt ICT de toegangspoort voor de klant en dan verzucht Wim Duisenberg, toenmalig directeur van De Nederlandse Bank, dat een bank niets meer is dan een computer met een marmeren poort. Sinds de introductie van mobiel bankieren in 2003 en iDEAL in 2005 gaan de ontwikkelingen op het gebied van internet en mobiel bankieren razendsnel.

Was innovatie voorheen iets van de banken zelf, de laatste jaren zijn er ook allerlei fintechbedrijven actief. Dat zijn niet-bancaire ondernemingen met een disruptief of vernieuwend en schaalbaar businessmodel in de financiële industrie, waarbij er gebruik wordt gemaakt van een nieuwe of opkomende technologie. Fintechbedrijven zijn niet alleen gevestigd in de geëigende plaatsen, zoals Silicon Valley, New York en Londen, maar ook in Singapore en Mumbai. Nederland heeft ook een goede positie. Nederlandse fintech is goed voor 21 procent van de Europese fintech-investeringen (PwC, 2016b). Hiermee positioneert Nederland zich als vierde op de lijst van landen die de meeste funding weten aan te trekken voor fintech (Thefintechblog.com, 2016). Fintechbedrijven kunnen een start-up zijn, maar ook een bigtechbedrijf zoals Google of Alibaba die vernieuwende financiële services in de markt zetten. Het verschil is dat fintechbedrijven zich richten op specifieke onderdelen van de waardeketen, terwijl bigtechbedrijven de volledige waardeketen kunnen overnemen.

## WAAROM FINTECH JUIST NU GROEIT

Terwijl banken vroeger voorop liepen bij het implementeren van innovatieve ontwikkelingen, is dat tijdens de crisisjaren veranderd. De focus kwam toen te liggen op het op orde krijgen van de eigen financiële huishouding, zoals het verkorten van de balans en het versterken van de kapitaalbuffers. Intussen veranderden de behoeften van klanten snel. Zij raakten in toenemende mate gewend aan digitale,

snelle en flexibele dienstverlening. Ook van hun bank wilden klanten goedkope en op maat gemaakte diensten die overal en altijd toegankelijk zijn.

Deze twee ontwikkelingen hebben geresulteerd in een braakliggend terrein, een gat in de markt waar start-ups en bigtechbedrijven in zijn gesprongen. Dat konden ze de laatste jaren ook steeds gemakkelijker doen, omdat de kosten voor technologie aanzienlijk zijn gedaald. Was in de jaren negentig nog een startkapitaal van twee miljoen euro nodig om een fintechonderneming op te zetten, tegenwoordig is dat slechts een paar duizend euro.

Sinds een aantal jaren stijgt het aantal fintechbedrijven snel. Ook steeg het geïnvesteerd kapitaal van 20 miljard dollar in 2015 tot ruim 25 miljard in het eerste kwartaal van 2016 (KPMG, 2016). Al met al gaat het om duizenden bedrijven wereldwijd, die niet alleen financiële diensten ontwikkelen voor de consument maar ook voor (grote) bedrijven. Daarnaast zijn er steeds meer fintechstart-ups die zich richten op compliance-, risk- en security-oplossingen (regtech). Gezien de schaal waarop dit plaatsvindt, is duidelijk dat de fintechwereld een definitieve positie in de financiële dienstverlening heeft verworven.

#### HOE BANKEN OMGAAN MET FINTECH

Als we willen weten hoe banken omgaan met fintech, is het belangrijk een antwoord te geven op de vraag: waarom zijn er banken? Simpel gezegd zijn banken financiële intermediairs die geld van partijen met een overschot brengen naar partijen met een tekort (Greenbaum *et al.*, 2016). Daarbij transformeren banken plaats, looptijd, tijd, omvang en risico. Het verdienmodel is gebaseerd op de rentemarge tussen de betaalde rente op aangetrokken geld (bijvoorbeeld deposito's en spaargelden) en de ontvangen rente op verstrekte middelen (bijvoorbeeld kredieten). Klanten van banken zijn bereid dat verschil te betalen, omdat banken risico voor hen inschatten, beheren en soms deels overnemen, en omdat banken informatieproblemen en zoekkosten beperken. Bankers hebben, op basis van jarenlange transactie- en betaaldata over een breed scala van bancaire producten, informatie over de kredietwaardigheid van partijen. Daarnaast kennen ze de klant vaak persoonlijk, waardoor ook kwalitatieve informatie die moeilijk meetbaar is (*soft signals*), meegenomen kan worden in de beoordeling van kredietwaardigheid.

Fintech kan dit businessmodel van banken ondermijnen. Fintechbedrijven specialiseren zich in een bepaald onderdeel van de bancaire dienstverlening en doen dat goedkoop en op een wijze die klanten aanspreekt, met handzame apps en gebruiksvriendelijke interfaces. Daardoor kunnen banken het contact met de klant verliezen dat voor hen zo essentieel is. Met dit nichegedrag ontbundelen ze de traditionele bancaire dienstverlening. Als gevolg van de *Payment Service Directive* (PSD2) zal deze ontwikkeling na 2018 een nog grotere vlucht kunnen nemen.

Door PSD2 moeten banken betalingsinitiatiediensten van derden ondersteunen. Dat betekent dat andere betalingsdienstverleners – na toestemming van de rekeninghouder – betaaltransacties kunnen initiëren via een internettoepassing. Denk daarbij aan partijen als Adyen, Buckaroo en Ogone, maar ook aan elektronische geldin-

stellingen zoals Amazon payments. Dergelijke elektronische geldinstellingen zijn vergunningplichtig en krijgen gelden ter beschikking in ruil waarvoor elektronisch geld wordt uitgegeven. Daarmee kunnen betalingen worden verricht, ook aan andere dan de instelling die het elektronische geld uitgeeft. Het wordt dan voor fintechbedrijven ook mogelijk om bankoverstijgende financiële applicaties te bouwen voor klanten. In Duitsland is er al een begin met KontoPilot van Deutsche Post: een app die al je bankrekeningen en creditcards bij verschillende banken in één overzicht laat zien (Banken.nl, 2015b).

### banken kunnen op verschillende manieren strategisch inspelen op de opkomst van fintechbedrijven

Ook moeten banken transactie- en betaaldata – wederom mits de rekeninghouder daar toestemming voor geeft – beschikbaar stellen aan andere dienstverleners. Bankers moeten faciliteren dat bij hen aanwezige rekeninginformatie toegankelijk wordt gemaakt voor derde partijen. Er zijn verschillende fintechbedrijven die innovatieve bigdata-achtige applicaties maken om deze gegevens optimaal te benutten en de kredietwaardigheid van klanten nog beter te kunnen inschatten. Daarmee kan dit deel van de informatievoorsprong van banken verkleind worden.

Bankers kunnen op verschillende manieren strategisch inspelen op fintechbedrijven. PwC (2016a) schetst de volgende mogelijkheden. Ten eerste zijn er banken die innovatie vanuit een aparte entiteit buiten de bank opzetten. Zo heeft het Italiaanse UniCredit de Buddybank opgezet. Ten tweede werken banken nauw samen met fintechbedrijven. In een samenwerkingsverband ontwikkelen ze nieuwe concepten. Vaak onderhoudt men samen een platform, een *application programming interface* (API), om de samenwerking eenvoudiger te maken. PwC (2016a) vermeldt dat Buddybank een open APIIT-architectuur heeft om samenwerkingsverbanden met fintech te vereenvoudigen. Die is specifiek ontworpen om een ecosysteem te creëren van de meest succesvolle start-ups en diensten. Een derde manier waarop banken met fintech omgaan is door deelname aan *business accelerators*. Bij deze acceleratorprogramma's leveren de banken mentors, kennis en expertise om deelnemers te ondersteunen in de ontwikkeling van hun ideeën. Tot slot nemen banken een belang in fintechbedrijven, kopen deze bedrijven geheel op, of zetten ze investeringsfondsen op om fintech te stimuleren en als bank van deze nieuwe partijen te leren.



Tot enkele jaren geleden was er geen sprake van samenwerking, maar eerder van een strijd tussen fintechbedrijven en banken. De laatste tijd zijn er steeds meer samenwerkingsmodellen ontstaan. Er is een win-winmodel bij samenwerking tussen start-ups en banken. Banken hebben klanten en distributiekanaalen, terwijl start-ups de nieuwste technologie hebben en beschikken over een organisatie die zich gemakkelijk kan aanpassen aan de veranderende marktomstandigheden. De grootste onzekere factor is hoe de bigtechbedrijven zich gaan ontwikkelen.

#### DE FINTECHSTRATEGIE VAN DE RABOBANK

De Rabobank ontwikkelt intern fintechbedrijven, en neemt een belang in externe partijen als dat nodig is om fintech te stimuleren en als bank innovatie te incorporeren. Daarmee voert de Rabobank een satellietstrategie waarbij zij zelf actief bouwt aan *ventures* rondom de bank. Deze ventures richten zich op diensten die veelal complementair zijn aan de traditionele bancaire dienstverlening. Denk hierbij aan mobiel bestellen en betalen in winkels en restaurants of aan het samenbrengen van bankieren en boekhouders in een toegankelijke dienst voor zzp'ers.

### de Rabobank ontwikkelt intern fintechbedrijven en neemt een belang in externe partijen als dat nodig is

Doordat deze start-ups op enige afstand van de bank staan, is de Rabobank met deze satellietstrategie in staat om enerzijds nieuwe verdienmodellen te ontdekken en anderzijds de bank te transformeren naar een nieuw businessmodel.

De Rabobank maakt ook gebruik van de creativiteit en oplossingen van andere bedrijven. Zo zoekt de bank strategische samenwerkingen met start-ups. Technologie en innovatie van deze fintechbedrijven bieden eveneens kansen om nieuwe diensten te ontwikkelen, nieuwe verdienmodellen te creëren of geheel nieuwe proposities op te zetten. Dat dit ook investeringsmogelijkheden biedt, is hierbij van aanvullende waarde. In tegenstelling tot traditionele *venture funds* combineert de Rabobank samenwerkingen met investeringen. Hiermee is de bank niet alleen afnemer maar ook strategisch partner in de verdere ontwikkeling van deze fintechstart-ups

Die combinatie leidt ertoe dat rondom de Rabobank allerlei bedrijven actief zijn waarmee een strategische relatie ontstaat (kader 1).

#### VALKUILEN EN BARRIÈRES

Continue aandacht voor fintech is essentieel geworden, zoals de sector zelf ook weet. Uit een wereldwijde enquête onder 672 financiële professionals blijkt dat het niet kunnen bijbenen van financiële innovatie als de vierde belangrijkste risicofactor voor banken wordt gezien (CFSI, 2015). De belangrijkste risico's zijn tegenvallende macro-economische ontwikkelingen, criminaliteit – waaronder witwassen, belastingontduiking en cyber-aanvallen – en (over)regulering (kader 2).

Deze risico's staan niet op zich, bijvoorbeeld het gebrek aan flexibiliteit en overregulering gaan hand in hand. Niet alleen banken maar ook fintechbedrijven klagen over regeldruk. Ten eerste is de regulering strikt en niet flexibel.

#### Voorbeelden van strategische samenwerkingen

KADER 1

- **Samenwerking met acceleratorprogramma's van onder andere Startupbootcamp en Rockstart om:**
  - toegang te krijgen tot kennis en bedrijven in de fintechmarkt.
  - inzicht te krijgen in de ontwikkelingen in de fintechmarkt.
  - nieuwe fintech-businessmodellen te begrijpen.
  - samenwerkingen met start-ups aan te gaan.
- **Het onderhouden van een uitgebreid innovatienetwerk buiten Nederland, specifiek in de fintech-hubs:**
  - Silicon Valley: contacten met banken, bigtech, durfkapitaal en start-up community.
  - New York en Londen: middels participatie in acceleratorprogramma's.
- **Investeren in fintechstart-ups waardoor de Rabobank het businessmodel in bepaalde bankgebieden kan veranderen. Voorbeelden hiervan zijn:**
  - MyOrder (een app waarmee je mobiel kunt bestellen en betalen bij meer dan 16.500 locaties in Nederland); 600.000 downloads.
  - Facturis (e-invoice platform); 4.000 gebruikers met verwachte groei van 1000 procent in 2016.
  - Fundipal (crowdfunding-vergelijkingsplatform); 2.000 gebruikers per maand, verwachte groei van 100 procent in 2016.
- **Samenwerkingen met fintechstart-ups (aantal samenwerkingen vertienvoudigd in vijf jaar). Voorbeelden hiervan zijn:**
  - Sparkholder (real-time online-inzicht in de prestaties van mkb-bedrijven).
  - 24sessions (online-videoconnecties voor klanten van de bank).
  - Actief lid van Holland FinTech: een Nederlands netwerk dat het fintech-ecosysteem stimuleert in Nederland.

Zo is er weinig ruimte voor experimenten, terwijl dat voor innovatieve projecten juist zo belangrijk is. Ten tweede is het vanwege reguleringsverschillen tussen landen, zelfs binnen de EU, moeilijk om internationaal samen te werken. En dit terwijl fintech bij uitstek een internationaal karakter heeft.

Toch is enige regulering van fintechbedrijven wel nodig omdat ze – zoals het geval van Lending Club laat zien – het vertrouwen in de bancaire dienstverlening aan kunnen tasten. Dit gebeurt ook als er sprake is van tegenvallende beurswaarden (zoals bij fintechbedrijven First data, Worldpay en Square) of juist te hoge waardering van fintechstart-ups wat tot zeepbellen op de beurs kan leiden.

### CONCLUSIE

Is fintech een modegril of een trend? Velen herinneren zich nog het enthousiasme begin 2000 rond internetbedrijven en de beurskrach die volgde. Of het nu terecht enthousiasme was of niet, feit is dat internet sinds 2000 een van de meest ontwrichtende trends is die we tot op de dag van vandaag kennen. Het was een voedingsbodem voor bedrijven als Apple, Google, Facebook, Amazone en Alibaba, en ook voor de fintechindustrie. Door fintech heeft de ontbinding van bancaire dienstverlening een vlucht genomen. Dat daardoor de financiële sector zal veranderen staat vast, want uiteindelijk heeft de klant baat bij deze veranderingen. Fintech is noodzakelijk om snel en efficiënt aan klantbehoeften te kunnen voldoen, maar ook een digitale transactie start met een gesprek. Omdat de *soft signals* mensenwerk blijven, blijft er een grond bestaan voor relatiebankieren. Het is dus een kwestie van *hightech* en *high touch*.

### Regulering

KADER 2

De minister van Financiën gaf vorig jaar, tijdens een congres voor jonge bankiers, een creatieve draai aan de verstikkende regeldruk die het onmogelijk zou maken om als bank te kunnen concurreren met fintechbedrijven. “Fintechbedrijven zijn minder zwaar gereguleerd en doen aan *cherry picking* doordat ze alleen winstgevendende delen van de dienstverlening aanbieden”, was een klacht die de minister door een jonge bankier voor de voeten kreeg geworpen. Volgens de minister moeten banken het reguleringsnadeel omzetten in een voordeel. Hét sterke punt van banken is nu juist dat ze als gevolg van de zorgplicht, hoge kapitaalbuffers en andere regels veiliger zijn dan de meeste fintechbedrijven. Die veiligheid zou door banken meer benut kunnen worden als uniek verkoopargument ten opzichte van concurrerende fintechbedrijven.

Een voorbeeld van gebrekkige veiligheid is het in 2006 in de Verenigde Staten opgerichte Lending Club. Bij deze start-up bleek vorig jaar sprake te zijn van fraude. De Amerikaanse justitie doet onderzoek naar het bedrijf dat mogelijk verplicht wordt om leningen op de balans aan te houden, waardoor het businessmodel substantieel verandert.

### In het kort

- ▶ Fintech kan het businessmodel van banken ondermijnen als ze zich specialiseren op een bepaald onderdeel van de dienstverlening
- ▶ De Rabobank investeert in fintechbedrijven en gaat onder andere in fintech-hubs strategische samenwerkingen aan
- ▶ De regulering is strikt en niet flexibel, waardoor weinig ruimte is voor experimenten

# Fintech als onderdeel van een onbepaalde revolutie

**H**oe financiële diensten in de toekomst zullen worden aangeboden, welke vorm ze zullen aannemen en welke institutionele structuur (zowel type financiële instellingen als de structuur van de sector) daarbij past, zijn onbepaald en omgeven met grote onzekerheden. Informatietechnologie dwingt banken zich aan te passen. De bedrijfsmodellen van bestaande financiële instellingen staan ter discussie en nieuwe toetreders – vaak gespecialiseerd op deelgebieden zoals het betalingsverkeer (Apple Pay bijvoorbeeld) – liggen op de loer. 'Fintech' is het nieuwste modewoord voor deze revolutie.

Informatietechnologie – denk aan big data, gebruik van apps of nieuwe online distributieplatforms – plaatst banken met hun traditioneel hoge kostenstructuren en relatief bureaucratische organisatie voor grote uitdagingen. Hun grootste zorg is misschien wel dat ze de grip op hun klanten verliezen.

Aan de consumentenkant is de slag het meest zichtbaar. Nederland heeft een efficiënt betalingsverkeer, en banken zijn voortvarend geweest in het uitrollen van op smartphone gebaseerde betalings-apps. Maar is er een consument van de nieuwe generatie die zich klant voelt bij ABN Amro of ING, of welke bank dan ook? Voor velen is de app nog het enige contact en men heeft geen idee, noch enig gevoel voor wie erachter zit. Alleen bij een internetstoring gaat men op zoek naar de naam van de bank om deze vervolgens in de sociale media af te branden.

Er lijkt sprake te zijn van een soort 'free for all' – de nieuwe generatie klanten voelt geen binding. Zijn app is wat die ziet. Slimme apps, zogenaamde 'aggregators' zullen neutrale intermediairs worden tussen consument en aanbieders van producten. De aggregator – een soort online-platform – verzamelt alle financiële diensten en producten die de klant bij verschillende financiële dienstverleners heeft, en vanaf zijn platform kan de consument offertes aanvragen bij verschillende aanbieders. Dit is een ultieme vorm van een disaggregatie van de waardeketen. De klant heeft het initiatief – empowerment. En banken komen in een afhankelijke positie. En wil de bank een klant bereiken dan zal die hem moeten zoeken op de sociale media, en daar voor hem relevant moeten zijn. Het voor banken zwarte scenario is dat ze worden omgetoverd in productfabrieken en de klantrelatie en grip op de distributie kwijt zijn.



**ARNOUD BOOT**

Hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam

Aan de corporate-kant werden klantrelaties tot voor kort nog wel als waardevol gezien, maar er is reden voor zorg voor de banken. *Peer-to-peer lending* en crowdfunding mogen abstract klinken, maar het zijn manieren om aan geld te komen waarbij banken grotendeels worden gepasseerd. Kan het een grote vlucht nemen? Tot voor kort zag het er niet zo bedreigend uit. Juist in het mkb moet je toch de klant kennen voordat je aan hem een lening kunt geven? Maar wat zien we meer recentelijk? Er zijn initiatieven aan het ontstaan waar men op basis van allerlei, veelal publiek beschikbare, informatiebestanden, via bigdata-analyses goede inschattingen kan maken van de kredietwaardigheid en

veranderingen daarin. En met meer verfijnde TripAdvisorachtige beoordelingen kunnen publieke kredietbeoordelingen tot stand komen. En wat is de rol van banken dan nog? De digitalisering van processen, wegvallen van klantrelaties en margedruk betekenen een uitholling van banken zoals we die nu kennen. Aan de bedrijvenkant zou er een behoefte kunnen blijven aan een relatiebank voor bedrijven, maar dit zal een 'lean en mean'-bedrijf zijn waar een bank naast een paar gestandaardiseerde logistieke rollen (zoals het betalingsverkeer, cashmanagement) opereert als 'trusted advisor'. In de laatste rol staat zij ondernemingen (en private banking-klanten) bij met raad en daad zonder dat het verkopen van eigen producten voorop staat. Het verdienmodel is ingewikkeld: de gestandaardiseerde activiteit heeft per definitie een kleine marge, en in haar rol als 'trusted advisor' zal zij alleen goede verdiensten kunnen hebben als er werkelijk sprake is van een vertrouwensrelatie.

Voor banken is dit een aardverschuiving. Kenmerkend voor de financiële sector over de afgelopen decennia was de aanzienlijke winstgevendheid en de onmisbaarheid van bancaire instellingen. Beide staan ter discussie. Veel bancaire activiteiten blijken nu ook elders plaats te kunnen vinden en hierdoor wordt de centrale rol van bancaire instellingen verre van vanzelfsprekend. Dat heeft ook implicaties voor het toezichtkader. Net als dat banken zich opnieuw moeten uitvinden, zal dit ook voor toezichthouders gelden. Als onduidelijk is waar de financiële sector begint en eindigt, is het ook niet duidelijk waar de Europese bankenunie begint en eindigt. We zullen dit met vallen en opstaan moeten leren. In de wereld van morgen zal veel anders zijn ...

**LITERATUURLIJST FINTECH**

- ACM (2014) *Barrières voor toetreding tot de Nederlandse bancaire retailsector*. Den Haag: Autoriteit Consument & Markt.
- ACM (2015) *Concurrentie op de markt voor MKB financiering*. Den Haag: Autoriteit Consument & Markt.
- ACM (2016) *Portabiliteit van betaalrekeningnummers*. Den Haag: Autoriteit Consument & Markt.
- Akerlof, G.A. (1970) The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(1970), 488–500.
- Armstrong, M. en J. Wright (2007) *Mobile call termination*. Working Paper.
- Betaalvereniging Nederland (2016) *Jaarverslag 2015*, mei 2016.
- Banken.nl (2015a) *Hoe banken reageren op de komst van fintech startups*. 12 maart 2015.
- Banken.nl (2015b) *ABN AMRO: de toekomstige bank is een platform*. 27 oktober 2015.
- Bolt, W. (2013) Pricing, competition and innovation in retail payment systems: a brief overview. *Journal of Financial Markets Infrastructures*, 1(3), 73–90.
- Bolt, W. en H. Schmiedel (2013) Pricing of payment cards, competition, and efficiency: a possible guide for SEPA. *Annals of Finance*, 9(1), 5–25.
- Boot, A.W.A. (2016) Understanding the future of banking: scale & scope economies, and fintech. In: D. Evanoff, A. Demirci-Kunt en G. Kaufman, (red.), *The future of large, internationally active banks*. New Jersey: World Scientific Publishers.
- Butter, F.A.G. den (2012) *Managing transaction costs in the era of globalization*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Butter, F. den, J. Joustra en N. Boerma (2015) *Koppelzones: lagere transactiekosten door organisatorische innovatie*. Amsterdam: Futuro Uitgevers.
- CFSI (2015) *Banking banana skins – recovery under threat, centre for the study of financial innovation*.
- CPSS (2012) *Innovations in retail payments*. Report of the Working Group on Innovations in Retail Payments. Bank for International Settlements.
- Cruisjes, C.A.B. van der, L. Hernandez en N. Jonker (2015) In love with the debit card but still married to cash. *DNB Working Paper*, 461.
- DNB (2014) *Van kauri tot euro: De geschiedenis van het geld*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- DNB (2015a) *Visie op innovaties in het betalingsverkeer en de rol van DNB en het MOB*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- DNB (2015b) *Bijlage bij de visie op innovaties in het betalingsverkeer*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- DNB (2015c) *DNBulletin: bereikbaarheid geldautomaten blijft goed*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- DNB (2016) *Technologische innovatie en de Nederlandse financiële sector: kansen en risico's voor gevestigde instellingen, nieuwkomers en het toezicht*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- Europese Commissie (2015a) *Payment Service Directive: Frequently Asked Questions*. Fact Sheet. Brussel, 8 oktober 2015.
- Europese Commissie (2015b) *Payments Services Directive. Official Journal of the European Union*, 23 December 2015.
- Europese Commissie (2016) *Richtlijn 2007/64/EG van het Europees Parlement en de Raad van 13 november 2007 betreffende betalingsdiensten in de interne markt tot wijziging van de Richtlijnen 97/7/EG, 2002/65/EG, 2005/60/EG en 2006/48/EG, en tot intrekking van Richtlijn 97/5/EG*.
- Europese Unie (2015) *Richtlijn (EU) 2015/2366 van het Europees Parlement en de Raad van 25 november 2015 betreffende betalingsdiensten in de interne markt, houdende wijziging van de Richtlijnen 2002/65/EG, 2009/110/EG en 2013/36/EU en Verordening (EU) nr. 1093/2010 en houdende intrekking van Richtlijn 2007/64/EG*.
- Evans, D.S. (2003) The antitrust economics of multi-sided platform markets. *Yale Journal on Regulation*, 20(2), 325–381.
- Furness III, W.H. (1910) *The island of stone money, Uap of the Carolines*. Philadelphia: J.B. Lippincott Company.
- Gonggrijp, S., M. Geerling en P. Mallekoote (2013) Successful introduction of new payment methods through 'co-opetition'. *Journal of Payments Strategy and Systems*, 7(2), 136–149.
- Greenbaum, S., A. Thakor en A.W.A. Boot (2016) *Contemporary financial interme-*

- diation*. San Diego: Academic Press.
- Greif, A. (2000) The fundamental problem of exchange: a research agenda in historical institutional analysis. *European Review of Economic History*, 4(3), 251–284.
- Greif, A. (2006) *Institutions and the path to the modern economy: lessons from medieval trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Haycock, J. en S. Richmond (2015) *Bye bye banks?: how retail banks are being displaced, diminished and disintermediated by tech startups – and what they can do to survive*. Norwich: Wunderkammer Press.
- Jong, M. de, A. Ottow en R. Stil (2012) Marktwerking en innovatie in de telecomsector. *ESB*, 97(4643), 530–533.
- KPMG (2016) *The pulse of fintech, Q1 2016, global analysis of fintech venture funding, 25 mei*. KPMG/CB insights.
- Levine, J. (2008) *Credit where it is due: a social history of consumer credit in America*. PhD dissertatie.
- Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer (2010) *Inzicht in de wereld van creditcards*.
- McMillan, J. (2014) *The end of banking: money, credit, and the digital revolution*. Wallisellen: Zero/One Economics.
- Mooij, J. en T. Dongelmans (2004) *Mogen wij even afrekenen?* Amsterdam: Boom.
- North, D. (1987) Institutions, transaction costs and economic growth. *Economic Inquiry*, 25(3), 419–428.
- PSR (2015) *A new regulatory framework for payment systems in the UK*.
- PwC (2016a) *Trendrapport over fintech en nieuwe technologieën*. Juli. In opdracht van de NVB.
- PwC (2016b) *Blurred lines: how fintech is shaping financial services*. Global FinTech Report.
- Schmiedel, H., G. Kostova en W. Ruttenberg (2012) The social and private costs of retail payment instruments: a European perspective. *ECB Occasional Paper*, 137.
- Snoei, J., R. Hoevenagel, J. Wils en K. Brammer (2015) *Kosten van het toonbank-betalingsverkeer in 2014*. Panteia onderzoeksrapport 1 juli 2015.
- Stellinga, B. (2016) Het financiële-sectorbeleid is na de crisis niet wezenlijk anders. *ESB*, 101(4728), 154–157.
- Thuiswinkel (2015) *Meer dan 100 miljoen online aankopen in de eerste drie kwartalen van 2015*. Thuiswinkel, persbericht 7 december 2015.
- Thefintechblog.com (2016) *Biggest fintech infographic (ever)*.

**UIT DE OUDE ESB-DOOS****MODERN BETALINGSVERKEER EN HET CHARTALE GELD**

Het uiteindelijke succes van de chipkaart zal sterk afhangen van de mate van acceptatie door het publiek, waarbij onder meer gebruiksgemak, kosten (inclusief het eventueel vergoeden van rente op de chipkaarttegoeden), de regeling bij verlies ervan, het maximaal toegestane saldo, de oplaadmogelijkheden, de mogelijkheden tot inzicht in het saldo en niet in de laatste plaats de mate van verspreiding een rol spelen. De chartale circulatie zal de komende jaren vooral onder invloed staan van het elektronisch betalen, met name van het reeds sterk in populariteit gegroeide pinnen en 'chippen' met de chipkaart, die binnenkort landelijk wordt geïntroduceerd. Later zullen daar mogelijk nog andere elektronische betaalvormen bijkomen, zoals het betalen op Internet waarvoor onder meer een gezamenlijke proef van Interpay en teleconcern KPN op stapel staat.

W.C. Boeschoten (1996) *Modern betalingsverkeer en het chartale geld*. *ESB*, 81(4046), 162.

## Meer gezinnen en minder jongvolwassenen verhuisd

WONINGMARKT

In de periode juli 2015 t/m juni 2016 verhuisden in Nederland 1,73 miljoen personen, 112.000 (7 procent) meer dan in dezelfde periode een jaar eerder. Na een minimum in 2012/2013 is het aantal verhuisde personen jaarlijks gemiddeld met bijna 6 procent gestegen (figuur).

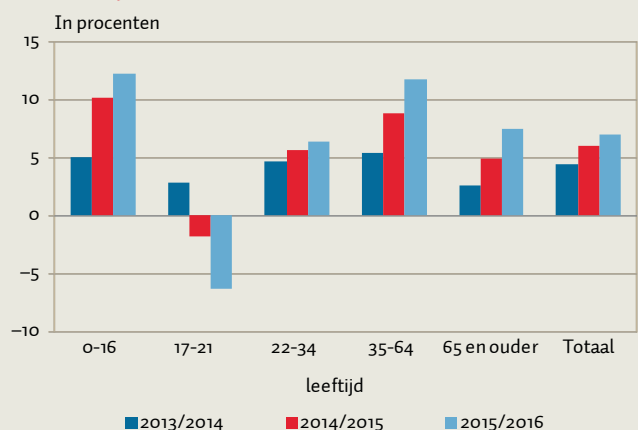
In de leeftijdsgroepen 0 tot 17 jaar en 35 tot 65 jaar steeg het aantal verhuisde personen het afgelopen jaar met circa 12 procent. In het voorgaande jaar was dat 9 procent. Eind 2013 waren ongetrouwde stellen de eersten die meer dan in de voorgaande periode een nieuwe stek gingen betrekken. Dit waren vaak twintigers en dertigers die hun eerste woning kochten of van huurwoning wisselden. Vanaf de tweede helft van 2014 zijn het met name de echtparen van middelbare leeftijd met thuiswonende kinderen die ook weer meer gingen verhuizen. Deze trend zet zich in 2015/2016 voort. Ruim twee derde van de stijging van het aantal verhuisde personen komt voor rekening van gezinnen met kinderen.

Opvallend is dat er het afgelopen jaar 14.000 minder 17- t/m 21-jarigen (6 procent) verhuisden dan in het voorgaande jaar. Bij de 18-jarigen was de daling zelfs 13 procent. Deze daling hangt waarschijnlijk samen met het in 2014/15 ingevoerde nieuwe studiefinancieringsstelsel dat voor nieuwe studenten de basisbeurs als gift vervangt door een lening. Uitwonend studeren wordt daardoor per saldo relatief duurder. Nieuwe studenten hebben er mogelijk voor gekozen eerst vanuit het ouderlijk huis te gaan studeren, in plaats van naar de universiteitsstad te verhuizen.

Een deel van het hogere aantal verhuizingen kan worden toegeschreven aan verhuizingen van recent geïmmigreerde Syriërs. Het afgelopen jaar waren dat er 29.000 tegen 12.000 in de voorgaande periode.

• CAREL HARMSSEN (CBS)

### Verandering in aantal verhuizingen ten opzichte van het jaar ervoor



## Veranderingen in pensioenopbouw

ECONOMIE & SAMENLEVING

En groot gedeelte van de pensioenregelingen bij pensioenfondsen is momenteel gebaseerd op zogenaamde uitkeringsovereenkomsten (*defined benefit*). Hierbij bouwen deelnemers gedurende hun dienstverband elk jaar een deel van hun pensioenuitkering op. Als we specifiek kijken naar regelingen bij pensioenfondsen met deelnemers die pensioen opbouwen dan blijkt dat begin 2016 het overgrote deel van deze actieve deelnemers dit doet op basis van het gemiddelde loon (middelloon), namelijk 5 miljoen deelnemers, tegenover 13.000 deelnemers op basis van het laatst verdiende loon (eindloon). Daarnaast zijn er 409.000 actieve deelnemers met een premieregeling (*defined contribution*), waarbij deelnemers niet een uitkering opbouwen maar een bepaald bedrag sparen waarmee zij bij pensionering een pensioen aankopen. Ruim 92 procent van de actieve deelnemers bouwt dus pensioen op aan de hand van een middelloonregeling.

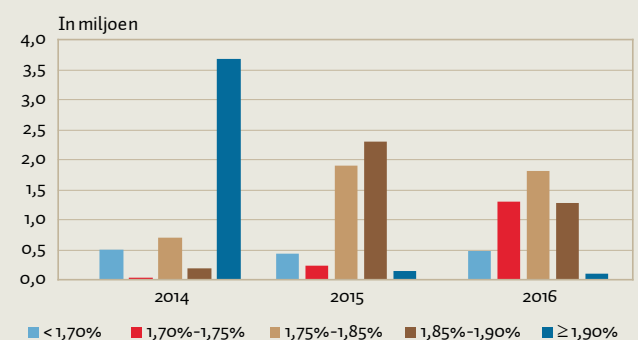
Binnen een uitkeringsovereenkomst is het percentage waarmee de pensioenuitkering jaarlijks wordt verhoogd een belangrijk maar relatief onbekend onderdeel van de pensioenregeling. Vanaf 2015 zijn de maximaal fiscaal gefaciliteerde opbouwpercentages per dienstjaar verlaagd (het zogenaamde Witteveen kader 2015). Voor een middelloonregeling is het fiscaal maximale opbouwpercentage voor het ouderdomspensioen vastgesteld op 1,875 procent. Met 40 dienstjaren wordt dan een pensioen opgebouwd van 75 procent van het gemiddelde loon. Mede door deze fiscale aanpassing zijn de opbouwpercentages in veel pensioenregelingen verlaagd.

Figuur 1 toont het aantal deelnemers bij pensioenfondsen per opbouwpercentage voor de jaren 2014, 2015 en 2016 bij middelloonregelingen.

Begin 2014 was het opbouwpercentage van 3,7 miljoen actieve deelnemers hoger dan of gelijk aan 1,9 procent. Vanaf 2015 is het opbouwpercentage van vrijwel al deze deelnemers verlaagd en bouwt een zeer beperkt aantal actieve deelnemers pensioen op met een hoger opbouwpercentage dan het fiscale maximum. Begin 2016 zijn de opbouwpercentages verder verlaagd. Zo waren er begin 2015 ruim 700.000 deelnemers met een opbouwpercentage lager dan 1,75 procent; begin 2016 was dit aantal gestegen naar ruim 1,8 miljoen deelnemers.

• WILLEM JAN WILLEMSE (DNB)

### Aantal deelnemers bij pensioenfondsen per opbouwpercentage



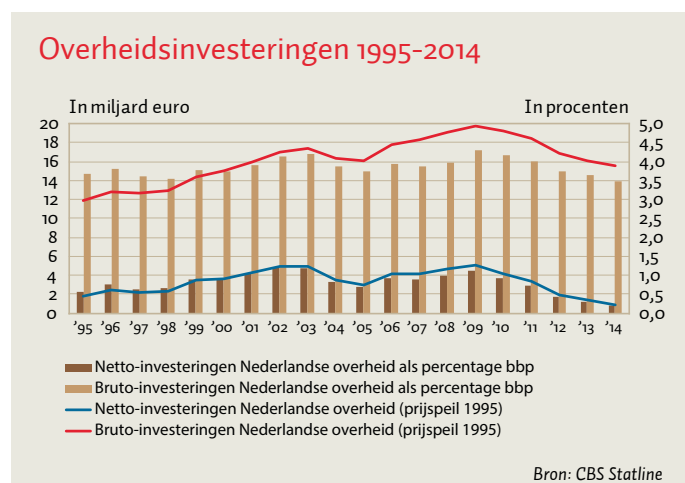
Bron: DNB

## Ontwikkelingen in de overheidsinvesteringen

OPENBARE FINANCIËN

De figuur geeft vier maatstaven voor de omvang van overheidsinvesteringen weer. De overheid bestaat bij alle vier maatstaven uit de totale overheid, oftewel de centrale overheid, lokale overheden en socialezekerheidsfondsen tezamen. De bruto-investeringen (lijnen, gemeten op de linker-as) zijn een maatstaf voor de groei van de publieke kapitaalvoorraad, zonder dat er rekening is gehouden met het feit dat afschrijvingen de waarde van die voorraad verminderen. De netto-investeringen houden wel rekening met de waardevermindering door afschrijving en zijn zodoende

een maatstaf voor de waardenname of -afname van de publieke kapitaalvoorraad. De publieke kapitaalvoorraad bestaat uit activa die meer dan één jaar worden gebruikt in het productieproces en die tot stand zijn gekomen door publieke investeringen. Het effect van de crisis is bij de bruto- en netto-investeringen duidelijk zichtbaar. Vanaf 2005 is er sprake van een stijging, na 2009 is er een permanente daling. In 2014 liggen de bruto-investeringen op het niveau van rond het jaar 2001. De netto-investeringen waren nog niet eerder zo laag als in 2014, waardoor de waarde van de publieke kapitaalvoorraad nog maar net op peil wordt gehouden. De bruto- en netto-overheidsinvesteringen als percentage van het bbp bevestigen deze patronen (kolommen, gemeten op de rechter-as). Er is dus geen sprake van teruglopende investeringen, alleen omdat het bbp lager is. Op basis van deze cijfers kan geen conclusie worden getrokken over het gewenste niveau van overheidsinvesteringen. De een zal hierin het risico zien dat de overheid te veel kortetermijnbeleid voert en bezuinigt, een ander ziet de kans om bij overheidsinvesteringen overbodige uitgaven te beperken. ■ **BERT HOF** (SEO ECONOMISCH ONDERZOEK)



## De risico-inschatting van beleggingsproducten

FINANCIËLE MARTKEN

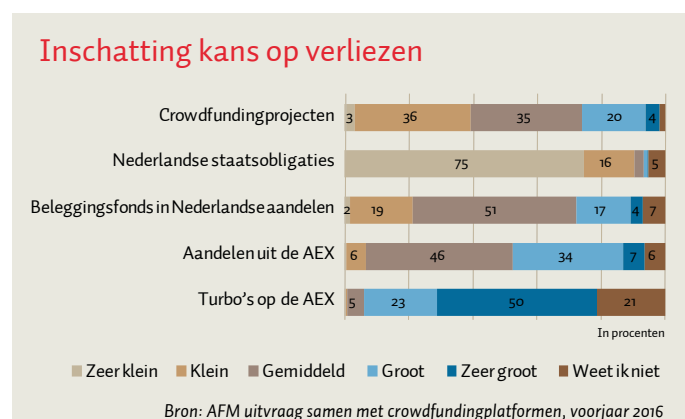
Crowdfunding is een nieuw financieel product. De tijd moet nog uitwijzen hoe groot de daadwerkelijke risico's zijn, zoals het aandeel niet-afgeloste leningen.

Ruim 900 investeerders gaven in een online-enquête van de AFM en vijf crowdfundingplatformen aan hoe groot zij het risico inschatten dat ze een (groot) deel van de inleg kwijtraakten voor vijf verschillende beleggingsproducten (figuur). De geënquêteerden investeren in een of meerdere crowdfundingprojecten waarbij een rendement in geld in het vooruitzicht wordt gesteld. De helft van de geënquêteerden in deze steekproef belegt ook zelfstandig – zonder advies of vermogensbeheer – in andere producten en een op de zes belegt niet naast crowdfunding.

De risicobeoordeling van crowdfundingprojecten komt redelijk overeen met die van beleggingsfondsen in Nederlandse aandelen. 24 procent beoordeelt investeren in crowdfundingprojecten als een groot of zeer groot risico en 39 procent beoordeelt het risico als klein of zeer klein. 21 procent vindt investeren in een beleggingsfonds een groot of zeer groot risico terwijl 21 procent hier een klein of zeer klein risico in ziet. Het risico van beleggen in aandelen uit de AEX en Turbo's wordt hoger ingeschat, respectievelijk 41 procent en 73 procent vindt het risico groot of zeer groot. Daarnaast beoordeelt 39 procent het risico van investeren in crowdfunding als klein of zeer klein tegenover 6 procent bij Nederlandse aandelen. Investeren in Nederlandse staatsobligaties wordt als minst risikant gezien: 75 procent beoordeelt dit als een zeer klein risico.

Deze risico-inschatting wordt gedeeld door de particuliere beleggers uit de AFM Consumentenmonitor 2013. Uit een representatieve steekproef van 682 particuliere beleggers kwamen dezelfde risico-inschattingen van deze beleggingscategorieën – exclusief crowdfunding – naar voren.

■ **DAVID MINTJES, STEFANIE DE BEER EN WILTE ZIJLSTRA** (AFM)



# De baan voor het leven is nog springlevend

Met enige regelmaat valt te beluisteren dat de baan voor het leven niet meer bestaat. Echter, ongeveer twee vijfde van de oudere mannelijke werknemers werkt al sinds zijn dertigste in de huidige werkkring. Bovendien is het aantal banen voor het leven sinds 1998 nog toegenomen. De kans op een levenslang dienstverband is het grootst voor laagopgeleide werknemers in een groot bedrijf in de sectoren landbouw of openbaar bestuur.

**PAUL DE BEER**  
Hoogleraar aan de  
Universiteit van  
Amsterdam en  
mededirecteur van  
het Amsterdams  
Instituut voor  
Arbeidsstudies

**D**e sterke groei van het aantal flexibele dienstverbanden is een van de opvallendste en meest besproken ontwikkelingen op de arbeidsmarkt van de afgelopen twintig jaar. De traditionele industriële of fordistische arbeidsmarkt met stabiele banen en duurzame en lineaire loopbanen zou sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw geleidelijk plaats maken voor een postindustriële of transitionele arbeidsmarkt (Schmid, 1998). Deze arbeidsmarkt kent veel meer tijdelijke en andersoortige flexibele banen en loopbanen die zich kenmerken door veel meer, maar wel minder voorspelbare, overgangen (transities) tussen de verschillende posities op en buiten de arbeidsmarkt. De meest kernachtige manier om deze ontwikkeling te karakteriseren is met de veelgehoorde uitspraak: 'de baan voor het leven bestaat niet meer' (Diekman, 2016).

De relatie tussen een levenslang dienstverband en de opkomst van flexibele banen is echter minder eenduidig dan op het eerste gezicht lijkt. Enerzijds betekent een flexibel contract niet per se dat men snel weer van baan moet veranderen. Door interne mobiliteit kan men immers meerdere tijdelijke contracten achter elkaar bij dezelfde werkgever hebben en na een tijdelijk contract kan er een

vast contract volgen. Anderzijds betekent een vast contract niet automatisch dat men langdurig bij dezelfde werkgever blijft, aangezien men ook dan vrijwillig van baan kan veranderen of kan worden ontslagen.

Terwijl er volop statistieken zijn over het aantal flexibele banen, zijn er geen cijfers beschikbaar over het aantal werknemers met een baan voor het leven. Het CBS geeft wel cijfers over de anciënniteit van werkenden, maar teert daarbij als bovengrens een dienstverband van twintig jaar. Het is betwistbaar of dat lang genoeg is om van een baan voor het leven te spreken. Hier wordt van een baan voor het leven gesproken als een werknemer in de leeftijdsgroep 55–59 jaar nog dezelfde werkkring heeft als aan het begin van zijn of haar loopbaan, namelijk op dertigjarige leeftijd. De persoon in kwestie heeft dan dus minimaal 25 jaar in dezelfde werkkring gewerkt. De reden om niet naar zestigplussers te kijken, is dat dit tot voor kort een niet-representatieve en relatief kleine groep was – doordat de meeste werknemers rond hun zestigste stopten met werken. De aandacht beperkt zich tot werknemers in loondienst, aangezien de termen 'baan' en 'werkkring' bij zelfstandigen geen eenduidige betekenis hebben. De analyse is uitgevoerd met microdata van de Enquête Beroepsbevolking (EBB) van het CBS. In 2014 omvatte dit bestand 200.373 werknemers, van wie 23.660 tussen 55 en 60 jaar.

In 2014 waren bijna twee op de vijf mannelijke werknemers tussen 55 en 60 jaar al voor hun dertigste in de huidige baan begonnen, en ruim een op de vier voor hun 25e (figuur 1). Twee op de vijf mannen in deze leeftijdsklasse hebben dus een baan voor het leven, en gemiddeld werken zij al 35 jaar in dezelfde werkkring.

Onder vrouwen is de baan voor het leven veel minder gebruikelijk. Iets minder dan een op de vijf vrouwen van 55 tot 59 jaar is voor haar dertigste in haar huidige werkkring begonnen. Dit is niet verrassend, aangezien voor vrouwen een levenslang dienstverband nooit een wijd verbreid fenomeen is geweest. Nog betrekkelijk recent onderbraken de

meesten van hen hun loopbaan immers voor langere tijd om voor hun kinderen te zorgen. Daarom beperkt deze analyse zich verder tot mannen.

### WIE HEBBEN EEN BAAN VOOR HET LEVEN?

Mannen met een lagere opleiding hebben vaker een baan voor het leven dan hoogopgeleide mannen. Het effect van beroepsniveau is hieraan tegengesteld.

Dat twee op de vijf oudere mannelijke werknemers een baan voor het leven hebben, betekent uiteraard dat een meerderheid, drie vijfde, na hun dertigste nog minimaal een keer van baan is veranderd. Voor welke werknemers is nu de kans het grootst om (vrijwel) hun hele loopbaan bij dezelfde werkgever te blijven? Om dit vast te stellen is een logistische regressie uitgevoerd van de kans dat een mannelijke werknemer van 55–59 jaar in 2014 voor zijn dertigste in zijn huidige werkkring is begonnen (figuur 2).

Naarmate het opleidingsniveau lager en het beroepsniveau hoger is, is de kans op een baan voor het leven groter. Laagopgeleide mannen in een hogere functie hebben dus het vaakst al lange tijd dezelfde werkkring. Het gaat hier veelal om mannen die op een lagere functie zijn begonnen en langzaam binnen hun bedrijf zijn opgeklommen.

Verder hebben werknemers in grote bedrijven een aanzienlijk grotere kans op een baan voor het leven dan werknemers in kleine bedrijven. Dit is begrijpelijk, aangezien grote bedrijven veel meer mogelijkheden bieden voor interne mobiliteit. Tussen bedrijfstakken zijn er ook aanzienlijke verschillen: vooral in de landbouw en het openbaar bestuur is de kans op een baan voor het leven groot, in de horeca en de verhuur en overige zakelijke diensten juist klein.

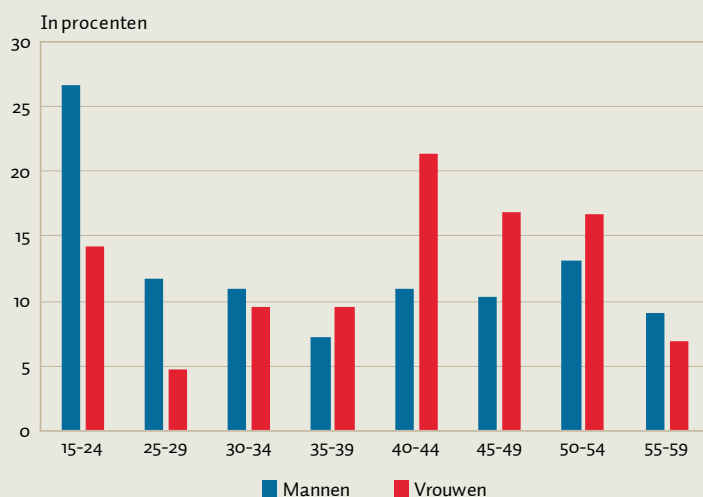
Figuur 2 geeft ook voor mannelijke werknemers tussen 55 en 59 jaar met verschillende kenmerken de geschatte kans op een baan voor het leven weer. Als referentiepersoon geldt een autochtone man met partner en kinderen, een mbo-opleiding, werkzaam in de industrie, in een voltijd baan met een vast contract op beroepsniveau 2 in een bedrijf met minder dan tien werknemers. Deze persoon heeft een kans van dertig procent om al langer dan sinds zijn dertigste in zijn huidige werkkring te werken. Deze kans ligt rond de veertig procent als hij in de landbouw of in het openbaar bestuur werkt. Als hij in een bedrijf met minimaal honderd werknemers werkt, wordt de kans zelfs 47 procent. De kans op een baan voor het leven is echter kleiner dan vijftien procent als hij een masterdiploma heeft of in de horeca of in de verhuur en overige zakelijke diensten werkt.

### BAAN VOOR HET LEVEN NIET OP DE TERUGTOCHT

Er is geen aanwijzing dat de baan voor het leven sinds 1998 minder gebruikelijk is geworden. Voor zover ons bekend zijn er geen cijfers die het mogelijk maken de ontwikkeling van de duur van de ononderbroken loopbaan over een lange periode in kaart te brengen. Er kan echter wel een vergelijking worden gemaakt met EBB-cijfers uit 1998. Uit figuur 3 blijkt dat de baan voor het leven onder mannen toen iets minder vaak voorkwam: 35 procent tegenover 38 procent in 2014. Dit is opmerkelijk omdat juist in deze periode het aantal flexibele banen sterk is gegroeid. Het kan verklaard worden doordat, ondanks de sterke toename van flexwerk,

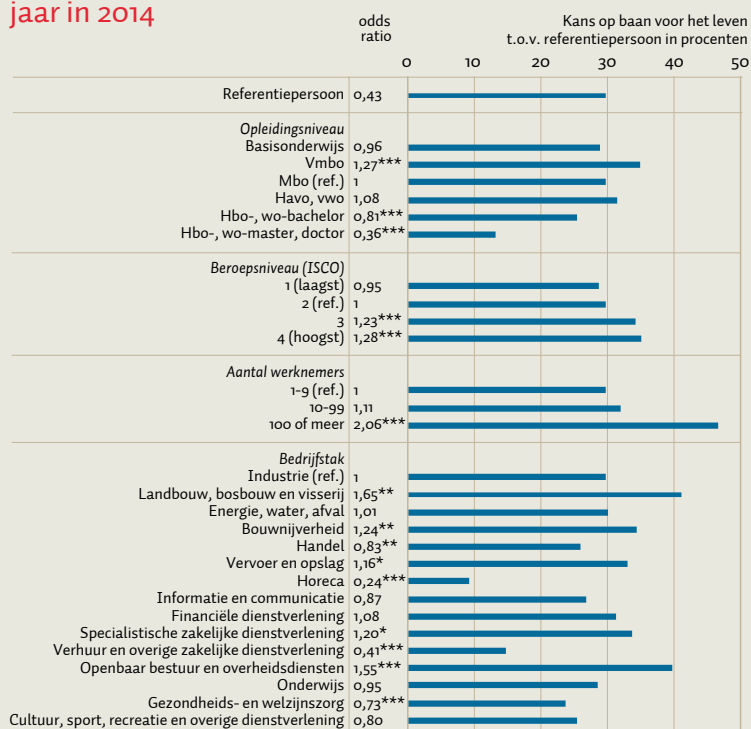
de arbeidsmobiliteit niet structureel toeneemt. Ook voor jongeren is er een licht dalende trend in arbeidsmobiliteit te herkennen (CBS Statline, 2014). Anders gezegd, er heeft zich de afgelopen twintig jaar wel een ingrijpende verandering voorgedaan in de formele contractvormen waarop

**Beginleeftijd huidige werkkring voor werknemers van 55–59 jaar in 2014** **FIGUUR 1**



Bron: CBS (EBB 2014 microbestand); bewerking door auteur

**Logistische regressie van de kans op een baan voor het leven voor mannelijke werknemers van 55–59 jaar in 2014** **FIGUUR 2**



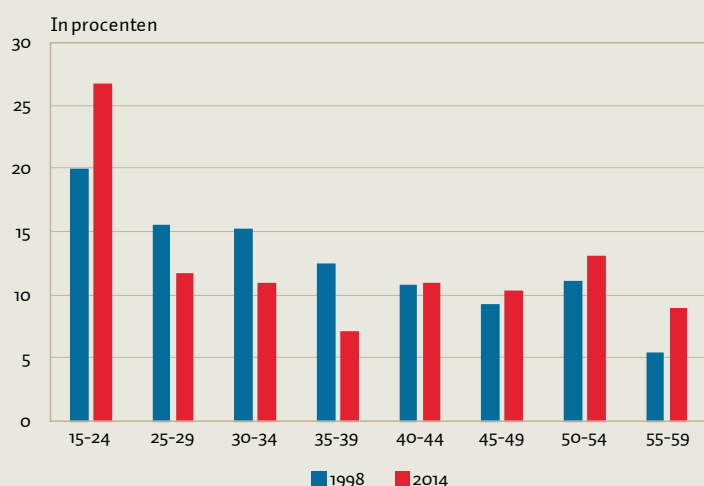
In de regressie is tevens gecontroleerd voor huishoudensituatie, etniciteit, arbeidsduur en type dienstverband. Referentiepersoon: paar met kinderen, mbo, autochtoon, ISCO-niveau 2, vast dienstverband, voltijd baan, industrie, < 10 werknemers.

\*/\*\*/\*\*\* Significant op respectievelijk tien-, vijf- en eenprocentniveau.



Beginleeftijd huidige werkkring voor mannelijke werknemers van 55–59 jaar in 1998 en 2014

FIGUUR 3



Bron: CBS (EBB 1998 en 2014 microbestand); bewerking door de auteur

(vooral) jongeren werken, maar veel minder in de feitelijke mobiliteitspatronen.

Door de beginleeftijd in de huidige werkkring van de 55- tot 60-jarigen te vergelijken met die van de iets jongere leeftijdscategorieën kan men nagaan of er aanwijzingen zijn dat de baan voor het leven in de nabije toekomst wel minder vaak zal voorkomen. Tabel 1 vergelijkt het aandeel van de mannelijke werknemers dat voor hun dertigste verjaardag in de huidige werkkring is begonnen wat betreft vier leeftijdsgroepen. Van de 45- tot 49-jarigen en van de 50- tot 54-jarigen blijkt er een kleiner percentage, rond de 34 procent, voor hun dertigste in de huidige werkkring te zijn begonnen dan van de 55- tot 59-jarigen (39 procent). Dit lijkt erop te duiden dat het aandeel werknemers met een baan voor het leven de komende tien jaar wat zal teruglopen. Het is overigens geen sluitend bewijs, aangezien

Aandeel mannelijke werknemers dat voor zijn dertigste in huidige werkkring is begonnen

TABEL 1

Huidige leeftijd	Percentage
40-44	38,1
45-49	33,9
50-54	34,6
55-59	38,7

Bron: CBS (EBB 2014 microbestand); bewerking door de auteur

werknemers met een korter dienstverband de arbeidsmarkt mogelijk eerder verlaten en op 55- tot 59-jarige leeftijd niet meer tot de groep werknemers zullen behoren. Van de 40- tot 44-jarigen is vrijwel hetzelfde percentage als van de 55- tot 59-jarigen voor hun dertigste in hun huidige baan begonnen. Van deze jongere groep zal er vermoedelijk echter nog een deel van werkkring veranderen voordat zij 55 jaar worden. Er zijn dus aanwijzingen dat het aandeel banen voor het leven de komende tien jaar zal gaan afnemen. Vooral nog lijkt dit om een daling van vier à vijf procentpunten te zullen gaan.

### CONCLUSIE

Ondanks veelvuldige geluiden van het tegendeel, is de baan voor het leven nog allerminst verdwenen. Integendeel, van de oudere mannelijke werknemers werkt nu een groter percentage sinds zijn dertigste in dezelfde werkkring dan in 1998. Bij twee vijfde van de werkende oudere mannen is er sprake van een baan voor het leven. Bij vrouwen gaat het wel om een beduidend kleiner aandeel. Omdat van de iets jongere leeftijdsgroepen een wat kleiner deel al op jonge leeftijd in de huidige baan is begonnen, zal de baan voor het leven de komende tien jaar naar verwachting wel wat in belang afnemen.

Aan het feit dat langdurige, ononderbroken loopbanen nog altijd veel voorkomen, kan men twee, tegenovergestelde consequenties voor het scholings- en arbeidsmarktbeleid verbinden. Degenen die van mening zijn dat werkenden veel mobieler en flexibeler moeten worden, zullen er een bevestiging in zien dat er nog veel inspanningen nodig zijn om de hele beroepsbevolking in beweging te krijgen. Degenen die de sterke groei van de flexibele schil van de arbeidsmarkt met lede ogen aanzien, kunnen er echter hoop uit putten omdat er nog altijd veel stabiliteit op de arbeidsmarkt is.

### LITERATUUR

Diekman, A. (2016) Baan voor het leven bestaat niet meer. *Het Financieel Dagblad*, 11 maart 2016. Artikel te vinden op <http://fd.nl>.

Schmid, G. (1998) Transitional labour markets: a new European employment strategy. *WZB Discussion Paper*, FS I 98–206. Berlijn: WZB.

### In het kort

- ▶ De groei van het aantal flexibele banen betekent niet direct dat de baan voor het leven gaat verdwijnen
- ▶ Door interne mobiliteit hebben werknemers in grote bedrijven de grootste kans om vanaf hun dertigste bij dezelfde werkgever te werken
- ▶ In de komende tien jaar lijkt de daling in het percentage banen voor het leven vier à vijf procentpunten te bedragen

## *Interview met Eric Maskin*

“Als het op presidents-  
verkiezingen aankomt, doet  
geen enkel land het goed”

**JOYCE DELNOIJ**

Eind- en vakredacteur ESB



In juli werd Donald Trump officieel benoemd tot presidentskandidaat voor de Republikeinse partij. Trump won 36 van de 45 voorverkiezingen en kon tijdens de Republikeinse conventie op de steun van 1543 gedelegeerden rekenen, 306 meer dan nodig om zich kandidaat te mogen stellen. De overwinning van Trump ging echter niet zonder slag of stoot. Zo behaalde hij in de eerste zeventien voorverkiezingen wel overwinningen, maar kreeg hij niet de meerderheid van de stemmen. Hoe Trump deze voorverkiezingen dan toch heeft kunnen winnen? Nobelprijswinnaar Eric Maskin heeft het antwoord.

## Pluraliteit versus meerderheid

KADER 1

Bij verkiezingen met een pluraliteitsregel kan iedere kiezer één stem uitbrengen. De stemmen per kandidaat worden dan opgeteld en de kandidaat die de meeste stemmen heeft gekregen, wint de verkiezing.

Als er meer dan twee kandidaten zijn, is het mogelijk dat er een kandidaat gekozen wordt die niet de meerderheid van de stemmen krijgt. Het kan zelfs zo zijn dat de kandidaat die de meeste stemmen krijgt niet de voorkeurskandidaat is van een meerderheid van de kiezers, terwijl een andere kandidaat die minder stemmen heeft gekregen wel een meerderheid achter zich heeft.

### Voorbeeld kiesstelsel

TABEL 1

Percentage stemmen	48	47	5
1e keus	Bush	Gore	Nader
2e keus	Gore	Bush	Gore
3e keus	Nader	Nader	Bush

Tabel 1 geeft een gestileerd voorbeeld van zo'n situatie. Onder de pluraliteitsregel krijgt Bush de meeste stemmen, 48 procent, en wordt gekozen. Als echter alle Nader-stemmers liever op Gore dan op Bush zouden stemmen als ze hadden moeten kiezen, had Gore in een rechtstreekse verkiezing tegen Bush 52 procent van de stemmen gehaald. Met deze pluraliteitsregel is dus iemand gekozen die niet de voorkeur heeft van een meerderheid van de kiezers.

Bij verkiezingen met de meerderheidsregel geeft iedere kiezer voor elke kandidaat een voorkeursvolgorde aan. Uit die volgorde volgt dan voor ieder paar kandidaten welke van de twee de meeste steun geniet. Hiermee kan een ordening van de kandidaten gemaakt worden naar de hoeveelheid steun die ze krijgen, waaruit volgt dat de kandidaat met de meeste steun de verkiezing wint.

Het stemgedrag uit tabel 1 leidt tot de kandidatenvoorkeuren in tabel 2. Hieruit blijkt dat Gore meer steun geniet dan Bush en Nader, en dat Bush meer steun geniet dan Nader. De volgorde van de kandidaten is dus: 1. Gore, 2. Bush en 3. Nader.

### Kandidatenvoorkeuren uit tabel 1

TABEL 2

Voorkeuren in procenten	Gevolg
Bush > Gore = 48, Gore > Bush = 52	Gore wint van Bush
Bush > Nader = 95, Nader > Bush = 5	Bush wint van Nader
Gore > Nader = 95, Nader > Gore = 5	Gore wint van Nader

Van 24 tot 28 juli bezochten ruim 650 onderzoekers uit vijftig verschillende landen Maastricht voor de vijfde editie van *Games*, de wereldconferentie voor speltheoretici. In het Theater aan het Vrijthof spraken drie Nobelprijswinnaars. Robert Aumann, winnaar van de Nobelprijs in 2005, sprak over de rol van het bewustzijn. Roger Myerson had het over *focal points* en meerdere evenwichten. Harvard professor Eric Maskin, die in 2007 zijn Nobelprijs deelde met Myerson en Leonid Hurwicz, sprak over de optimale verkiezingen. Hij stelde een verkiezingsmethode voor die, naar eigen zeggen, niet alleen de uitkomst van de Amerikaanse presidentiële verkiezingen zou verbeteren, maar van alle verkiezingen waarbij er slechts een enkele winnaar is.

Maskin beschrijft hoe het heeft kunnen gebeuren dat Trump voorverkiezingen heeft gewonnen zonder meer dan vijftig procent van de stemmen te halen: "In de Republikeinse voorverkiezingen waren er veel populaire kandidaten, denk aan Marco Rubio, Ted Cruz en Chris Christie. Er is reden om te geloven dat elk van deze kandidaten van Trump zou winnen in een een-op-een-strijd. Het probleem was echter dat de oppositie tegen Trump versplinterd was. Daarom was er geen mogelijkheid voor een van deze kandidaten om naar voren te treden."

Het komt vaker voor dat verkiezingen worden gewonnen door iemand die niet op de meerderheid van de stemmen kan rekenen. Een voorbeeld zijn de Amerikaanse verkiezingen van 2000, toen George W. Bush en Al Gore om het presidentschap streden en waarbij het allemaal neerkwam op de uitslag in *swing state* Florida. Uiteindelijk won Bush in Florida met een verschil van 600 stemmen, mede doordat een derde kandidaat, Ralph Nader, 100.000 stemmen van Gore afsnoepte. Maskin: "Achteraf kreeg Nader de schuld van de overwinning van Bush. En terecht!"

Het huidige kiesstelsel in de VS gaat uit van de pluraliteitsregel, waarbij kiezers slechts een enkele stem uitbrengen en de kandidaat met de meeste stemmen in een staat de verkiezing in die staat wint. Maskin stelt dat dit systeem kwetsbaar is voor *spoilers*, kandidaten die in een een-op-een-verkiezing geen kans maken om te winnen, maar wel het resultaat van een verkiezing verstoren. Zowel Trump als Nader zijn hier een goed voorbeeld van.

Om dit fenomeen tegen te gaan, stelt Maskin een andere verkiezingsmethode voor: de meerderheidsregel. Bij deze methode, in de achttiende eeuw ontwikkeld door wiskundige en filosoof Nicolas de Condorcet, rangschikken kiezers de deelnemende kandidaten (zie kader 1). Maskin laat zien dat op deze manier een kandidaat vrijwel altijd gekozen wordt als hij een meerderheid achter zich heeft, ook als er spoilers zijn. Daarom is dit volgens hem de beste manier om een verkiezing te organiseren (zie kader 2).

In het geval van de Republikeinse voorverkiezingen zou een van de andere kandidaten nu de Republikeinse presidentskandidaat kunnen zijn: "Het zou ervoor zorgen dat het anti-Trump-sentiment zou kunnen worden uitgedragen. Een kiezer die niet de voorkeur geeft aan Trump, zou elk van de andere kandidaten boven Trump rangschikken. Hij zou dan nooit naar voren komen als de winnaar."

De meerderheidsregel voorkomt niet alleen dat spoilers de uitkomst van een verkiezing kunnen beïnvloeden; er zijn meer voordelen. Zo ontmoedigt deze verkiezingsme-

thode volgens Maskin strategisch stemgedrag, omdat kiezers bij gebruik van de meerderheidsregel het beste af zijn als ze hun echte voorkeuren doorgeven.

“Er zijn ook andere methoden om kandidaten te rangschikken. Je zou bijvoorbeeld punten kunnen toedelen aan kandidaten. Deze manier van rangschikken heeft echter andere problemen. Als je gelooft dat mensen neutraal zijn, dan zou zo'n methode wel werken. Je wil dan niet alleen weten aan welke kandidaten de kiezers de voorkeur geven, maar ook hoe sterk deze voorkeur is. Maar kiezers zijn niet neutraal, ze hebben sterke gevoelens over de uitkomst. Stel bijvoorbeeld dat ik kandidaat A beter vind dan B, maar ik heb geen sterke voorkeur voor A boven B. Als ik punten kan uitdelen en ik zou dat neutraal doen, dan zou ik A iets meer punten geven. Maar als ik niet neutraal ben dan heb ik een sterke prikkel om alle punten aan A te geven en niks aan B, zodat A wint. Deze methode is in het verleden wel voorgesteld voor politieke verkiezingen, maar heeft het grote nadeel dat kiezers hun voorkeuren overdrijven.”

Daarnaast leidt de overgang van een kiesstelsel gebaseerd op de pluraliteitsregel naar een kiesstelsel gebaseerd op de meerderheidsregel ook tot een verandering in het

strategisch gedrag van politieke kandidaten: “Uit het *median voter theorem* volgt dat bij een meerderheidsregel politieke kandidaten zich in het midden van het politieke spectrum opstellen. Dit resultaat geldt niet voor de pluraliteitsregel. Er zullen dus meer centrale kandidaten komen.”

Op de vraag of dat een goede ontwikkeling is, antwoordt Maskin eerst: “Dat ligt aan de kiezers”, maar na een korte stilte voegt hij toe: “De polarisatie die we de laatste jaren in de Verenigde Staten zien, waar twee groepen zo ver uit elkaar staan dat ze het over niets substantieels eens worden, is erg destructief geweest. Daarom zou het wel goed zijn als er meer kandidaten in het midden van het politieke spectrum zouden staan, waarbij ze compromissen zouden willen sluiten en samen willen werken met mensen uit andere partijen.”

Het systeem lijkt ideaal en praktisch uitvoerbaar, het is bijna gek dat het nog niet is ingevoerd. Maskin: “Als het op presidentsverkiezingen aankomt, doet geen enkel land het goed. Ze doen bijvoorbeeld niets om spoilers te voorkomen. In Australië gebruiken ze sinds kort een enkelvoudige overdraagbare stem voor parlementariërs. Dat is beter. Het zorgt ervoor dat kiezers kunnen zeggen: ik vind kandidaat A de beste, maar als deze verliest wil ik dat B wint. Dit is wat moeilijker dan de pluraliteitsregel, maar het werkt wel.

“Er is vaak een ramp of een bijna-ramp nodig om tot verandering te komen. Na de Amerikaanse verkiezingen van 2000 was er veel discussie over het kiesstelsel. Maar het is nooit zo ver gekomen dat de regels ook echt veranderd werden. Ik denk niet dat het zover komt, maar ik heb het gevoel dat als Trump gekozen wordt dat misschien genoeg is om een verandering op gang te brengen.

“In het Verenigd Koninkrijk was er laatst een referendum om het rangschikken van kandidaten in te voeren [het *United Kingdom Alternative Vote Referendum* in 2011, red.]. Maar het voorstel was niet goed beargumenteerd en mislukte. Pas als er een discrepantie is tussen hoe kiezers stemmen en de uitkomst, dan gaan mensen nadenken over of ze wel het juiste kiesstelsel hebben.”

Als het woord *referendum* valt, zijn we natuurlijk benieuwd naar zijn mening over de uitslag van het Brexit-referendum: “Het is mij niet duidelijk waarom dit referendum heeft plaatsgevonden. De reden om een representatieve in plaats van directe democratie te hebben, is dat volksvertegenwoordigers beter geïnformeerd zijn, en daardoor betere keuzes maken. Het is hun werk. Een Brexit is een moeilijk onderwerp en misschien was het onredelijk om te verwachten dat kiezers goed geïnformeerd waren over dit onderwerp.

“Daarnaast is de fout gemaakt dat men heeft gekozen de uitslag te bepalen door een simpele meerderheid. Normaal gesproken wil je bij ingrijpende veranderingen alleen dat er een verandering komt als een grote meerderheid voor is. In de Verenigde Staten bijvoorbeeld moet driekwart van de staten een wijziging van een amendement in de grondwet goedkeuren. Ik hoop dat men uit het Brexit-referendum lessen leert voor de toekomst.”

## Een optimaal kiesstelsel

KADER 2

Een goed kiesstelsel moet aan een aantal voorwaarden voldoen:

**Pareto-optimaliteit:** als alle kiezers de voorkeur geven aan kandidaat A boven B, dan wordt B niet gekozen.

**Anonimiteit:** kiezers worden gelijk behandeld.

**Neutraliteit:** kandidaten worden gelijk behandeld.

**Besluitvaardigheid:** er is een (unieke) winnaar.

**Onafhankelijkheid van irrelevante kandidaten:** spoilers hebben geen invloed op de uitkomst.

Kenneth Arrow liet in 1951 zien dat er geen enkele verkiezingsmethode bestaat die aan al deze voorwaarden voldoet. Maskin toont echter aan dat de meerderheidsregel in de meeste gevallen tot het beste resultaat leidt. Alleen als er *Condorcet cycles* bestaan, kan er geen winnaar gekozen worden. Dit is bijvoorbeeld het geval als kandidaat A de voorkeur krijgt boven B, B boven C, en C boven A.

Of deze Condorcet cycles vaak voorkomen, weet Maskin niet: “Dit is moeilijk te beantwoorden, want we hebben hier geen data over. In de voorbeelden waar ik het vandaag over had, waren er waarschijnlijk geen Condorcet cycles. In de Republikeinse voorverkiezing waren er kiezers die van Trump hielden en die hem haatten. Om een Condorcet cycle te hebben, is het noodzakelijk dat mensen populaire kandidaten in het midden van de rangorde plaatsen. In de Amerikaanse presidentsverkiezingen van 2000 ging het tussen de linkse Nader, de rechtse Bush en de gematigde Gore in het midden. Het is erg onwaarschijnlijk dat mensen de voorkeur Nader>Bush>Gore of Bush>Nader>Gore hadden. Het zou kunnen dat een Condorcet cycle ooit is voorgekomen, maar in de meest recente voorbeelden lijkt het niet zo.”

# Snelle naturalisatie bevordert kans op baan

De regering stelt voor de verblijfstermijn voor naturalisatie te verlengen van vijf jaar tot zeven jaar. Een langer verblijf in Nederland om het Nederlanderschap te verkrijgen, zal echter kunnen resulteren in een afname van de arbeidsdeelname van immigranten. Dat suggereert een analyse van CBS-gegevens waarbij immigranten tien jaar lang werden gevolgd.

## MAARTEN VINK

Hoogleraar aan de Universiteit Maastricht en deeltijdhoogleraar aan het Europees Universitair Instituut

## FLORIS PETERS

Promovendus aan de Universiteit Maastricht en onderzoeker bij het Centraal Bureau voor de Statistiek

## HANS SCHMEETS

Senior onderzoeker bij het Centraal Bureau voor de Statistiek en bijzonder hoogleraar aan de Universiteit Maastricht

Veel immigranten hebben het moeilijk op de arbeidsmarkt. Vanuit deze achtergrond wordt naturalisatie vaak gezien als een veelbelovend instrument ter bevordering van de sociaal-economische integratie van migranten (OESO, 2011). Het verkrijgen van het Nederlanderschap is vooral interessant voor immigranten die structurele problemen ondervinden op de arbeidsmarkt, zoals mensen uit laagontwikkelde herkomstlanden (Peters *et al.*, 2015). Terwijl er veel onderzoek bestaat naar de vraag of naturalisatie de kansen op de arbeidsmarkt vergroot (Bevelander en Veenman, 2008; Bratsberg *et al.*, 2002; Helgertz *et al.*, 2014), is er weinig bekend of het daarbij ook uitmaakt hoe snel immigranten Nederlander worden.

## WETSVORSTEL VERLENGING NATURALISATIETERMIJN

De regering wil de verblijfstermijn voor naturalisatie verlengen. Migranten zonder Nederlandse partner kunnen nu normaliter na vijf jaar onafgebroken verblijf in Nederland naturaliseren, de regering wil zeven jaar verblijf eisen. Voor migranten met een Nederlandse partner is nu naast drie jaar onafgebroken partnerschap slechts toelating en hoofdverblijf in Nederland vereist, volgens de plannen is straks ook minimaal drie jaar verblijf in Nederland vereist. Volgens de regering heeft elke naturalisatietermijn, ook de huidige termijn van vijf jaar, een “enigszins arbitrair karakter”. De belangrijkste rechtvaardiging is “het gevoel dat een termijn van zeven jaar meer recht doet aan de gedachte dat een meer substantiële periode van verblijf en toelating vooraf dient te gaan aan de verlening van het Nederlanderschap” (Tweede Kamer, 2014). Deze gedachte veronderstelt dat de integratie van immigranten, bijvoorbeeld op de arbeidsmarkt, een moeizaam proces is en dat een van de belangrijkste factoren ‘tijd’ is. De regering wijst erop dat de kans op betaald werk toeneemt naarmate er, na de vestiging in Nederland, meer tijd verstrijkt (Witvliet *et al.*, 2013).

Echter, hieruit volgt niet dat het *daarmee* ook beter is dat immigranten pas kunnen naturaliseren na een langer verblijf in Nederland. Zoals in veel debatten over naturalisatie en integratie is dit voorstel niet op feiten gebaseerd, terwijl het op basis van beschikbare gegevens wel goed mogelijk is te onderzoeken in hoeverre de snelheid van naturalisatie uitmaakt voor de integratie van immigranten.

## DATA EN METHODE

Om het effect van de verlenging van de verblijfstermijn op de netto-arbeidsparticipatie vast te stellen, maken we gebruik van CBS-gegevens van de migranten die in de periode 1999–2002 naar Nederland zijn geïmmigreerd en niet de Nederlandse nationaliteit hadden. Voor alle migranten uit dit cohort analyseren wij data uit het bevolkingsregister die gekoppeld zijn met informatie over arbeidsparticipatie gedurende een periode van tien jaar. De netto-arbeidsparticipatie is gedefinieerd als het al dan niet hebben van betaald werk (werknemers en zelfstandigen). We onderzoeken alleen het meest actieve deel van de werkende bevolking en sluiten daarom personen jonger dan twintig, ouder dan vijftig jaar, studenten en arbeidsongeschikten uit.

De analyses gebruiken een logistische regressie vanwege de dichotome afhankelijke variabele (men heeft wel of geen werk). De rol van naturalisatie is onderzocht door onderscheid te maken tussen migranten die met verschillende snelheden naturaliseren. Daarbij zijn migranten die binnen tien jaren niet naturaliseren de referentiecategorie. Om het unieke effect van naturalisatie vast te stellen, is gecontroleerd voor andere kenmerken die het verkrijgen van betaald werk bevorderen, zoals de verblijfsduur (Helgertz *et al.*, 2014). Verder voegen we een vertraagde afhankelijke vari-

Aandeel migranten met betaald werk uit aankomstcohort 1999–2002

TABEL 1

Tijd tot naturalisatie	Mannen	Vrouwen
Geen naturalisatie	54,9	37,9
1-3 jaar	54,9	34,5
4 jaar	69,9	45,5
5 jaar	60,8	41,5
6 jaar	55,8	38,3
7 jaar	54,9	36,4
8-10 jaar	51,3	29,5
Totaal	55,6	37,8
	N = 98.644	N = 98.601

Bron: CBS

abele aan het model toe om te controleren voor ongemeten persoonlijke kenmerken, waaronder opleiding, aangezien registerdata omtrent opleidingsniveau incompleet zijn voor immigranten. Ook controleert deze variabele voor ongemeten verschillen tussen individuen die zeer moeilijk te meten zijn, zoals motivatie en gedrevenheid. Vanwege afwijkende arbeidsmarktorientaties zijn de analyses voor mannen en vrouwen apart uitgevoerd (Steinhardt, 2012).

## RESULTATEN

De beschrijvende statistiek (tabel 1) laat zien dat het percentage migranten met betaald werk onder de groep die naturaliseert over het algemeen hoger is dan onder de groep die niet is genaturaliseerd. Echter, de arbeidsdeelname onder migranten die binnen zeven jaar na het migratiemoment naturaliseren is hoger dan onder migranten die pas in het achtste verblijfsjaar of later het Nederlanderschap verkrijgen. Migrantengroepen die naturaliseren, hebben over het algemeen een hogere kans op betaald werk dan migrantengroepen die niet naturaliseren, ook wanneer gecontroleerd wordt voor relevante persoons- en herkomstkenmerken (tabel 2). Verder stijgt de kans op betaald werk naarmate migranten langer in Nederland wonen, met name wanneer iemand binnen de observatieperiode van tien jaar naturaliseert. Voor alle migrantengroepen neemt de kans op betaald werk toe wanneer ze in het vierde, ten opzichte van de eerste drie jaar, naturaliseren. Vervolgens neemt de meerwaarde van naturalisatie op de kans op betaald werk elk jaar iets af. Mannen die in hun zesde verblijfsjaar naturaliseren hebben een 20 procent hogere kans op het hebben van betaald werk dan mannen die niet naturaliseren. Voor vrouwen is dat zelfs 32 procent. Vanaf het achtste verblijfsjaar draagt naturalisatie aanzienlijk minder bij aan de arbeidsparticipatie: de groep die naturaliseert

heeft maar negen procent (mannen) of acht procent (vrouwen) hogere kans op betaald werk in verhouding tot de referentiegroep die niet naturaliseert.

## CONCLUSIE

Naturalisatie zou een bijdrage kunnen leveren aan de integratie van migranten op de arbeidsmarkt. Het verkrijgen van het Nederlanderschap vereist een zekere mate van investering en voorbereiding, onder andere op het gebied van taalkennis. De resultaten van de analyse naar hoe de kans op betaald werk samenhangt met de snelheid van naturalisatie suggereren dat deze investering vruchten afwerpt. De kans op betaald werk zou toenemen als het integratieproces zou worden versneld in plaats van worden vertraagd. Dit is met name het geval onder migranten die minder dan acht jaar in Nederland wonen. Deze migrantengroepen – anticiperende op het naturalisatiemoment – veelal voldoende tijd gehad om te investeren in relevante kennis en vaardigheden, waardoor de kans op betaald werk is toegenomen. Echter, wanneer het moment van naturalisatie te ver verwijderd raakt van het migratiemoment (achtste verblijfsjaar en verder) heeft deze investering, en het versnelde integratieproces dat daarmee gepaard gaat, niet langer meerwaarde. Vanuit het perspectief van de economische integratie van migranten is derhalve niet te verwachten dat de voorgestelde verlenging van de verblijfsstermijn voor naturalisatie naar zeven jaar (merk op: dan is naturalisatie pas mogelijk in het achtste verblijfsjaar, als de effecten van naturalisatie maar heel beperkt zijn) een positief effect zal hebben op de arbeidsparticipatie van migranten. Kortom, deze resultaten bieden geen ondersteuning voor het ‘gevoel’ dat naturalisatie na een langere verblijfsstermijn beter is voor de integratie van migranten.

## LITERATUUR

Bevelander, P. en J. Veenman (2008) Naturalization and socioeconomic integration: the case of the Netherlands. In: P. Bevelander en D.J. DeVoretz (red.), *The economics of citizenship*. Malmö: Malmö University Press, 63–88.

Bratsberg, B., J.F. Ragan Jr. en Z.M. Nasir (2002) The effect of naturalization on wage growth: a panel study of young male immigrants. *Journal of Labor Economics*, 20(3), 568–597.

Helgertz, J., P. Bevelander en A. Tegunimataka (2014) Naturalization and earnings: a Denmark-Sweden comparison. *European Journal of Population*, 30(3), 337–359.

OESO (2011) *Naturalisation: a passport for the better integration of immigrants?* Parijs: OECD Publishing.

Peters, F., M. Vink en H. Schmeets (2015) Streng naturalisatiebeleid ontmoedigt immigranten uit laagontwikkelde landen. *ESB*, 100(4712), 8–11.

Steinhardt, M.F. (2012) Does citizenship matter? The economic impact of naturalization in Germany. *Labour Economics*, 19(6), 813–823.

Tweede Kamer (2014) Kamerstukken II 2013/14, 33 852 (R2023), nr. 3.

Witvliet, M., M. Paulussen-Hoogbeem, A. Odé en E. Boersma (2013) *Inburgering en participatie: de bijdrage van inburgering aan de participatie van migranten in de Nederlandse samenleving*. Amsterdam: Regioplan.

### Logistische regressie van het hebben van betaald werk van migranten uit aankomstcohort 1999–2002<sup>†</sup>

TABEL 2

Odds ratio tov referentiecategorie	Mannen	Vrouwen
Tijd tot naturalisatie		
Geen naturalisatie	Ref.	Ref.
1-3 jaar	1,31***	1,32***
4 jaar	1,59***	1,47***
5 jaar	1,32***	1,35***
6 jaar	1,20***	1,32***
7 jaar	1,17***	1,25***
8-10 jaar	1,09***	1,08***
Leeftijd bij migratie	0,98***	0,98***
Verblijfsduur in jaren	1,02***	1,01***
Naturalisatie * verblijfsduur in jaren	1,01***	1,02***
Partner		
Geen partner	Ref.	Ref.
Geen Nederlander	1,67***	1,42***
Nederlands, allochtoon	2,33***	1,23***
Nederlands, autochtoon	2,62***	2,38***
Kinderen < 18 in het huishouden	0,98**	0,59***
Afkomstig uit de EU	1,45***	1,55***

\*\*/\*\* Significant op respectievelijk vijf- en eenprocentniveau.

<sup>†</sup> In alle modellen is gecontroleerd voor ontbrekende variabelen die constant zijn over de tijd door middel van de één periode vertraagde afhankelijke variabele. Ook zijn de standaardfouten per individu geclustered.

## In het kort

- ▶ De regering stelt voor de verblijfsstermijn voor naturalisatie van migranten te verlengen van vijf jaar tot zeven jaar
- ▶ De kans op betaald werk neemt toe na naturalisatie, maar die toename is kleiner bij een langere verblijfsduur voor naturalisatie
- ▶ Een kortere termijn voor naturalisatie zou de kans op arbeidsmarktintegratie van migranten kunnen bevorderen



# Op de tekentafel: de zorgannuïteit

Naarmate de collectieve ouderenzorg kariger wordt, neemt de behoefte aan private verzekeringen voor zorg op de oude dag toe. Hiervoor kan een zorgannuïteit, waarmee mensen de langdurige zorg meer naar eigen inzicht inrichten, een oplossing bieden. Voor Nederland lijken zorgannuïteiten vooral interessant in de fase vóór verpleeghuisopname, of als aanvulling voor uitgebreidere zorg bij verpleeghuisopname.

**D**e financiering van de ouderenzorg staat in Europa onder druk. Met de toenemende vergrijzing blijken collectieve arrangementen vaak te duur en veel landen kijken daarom naar hervormingen waarbij private financiering een grotere rol krijgt. Ook in Nederland wordt de langdurige zorg hervormd. Nederland kent nu een wettelijke, collectieve verzekering voor langdurige zorg. Met de hervorming van de AWBZ is de collectieve verzekering in Nederland sinds 2015 ingeperkt tot de werkelijk intensieve '24-uurszorg' in de Wet langdurige zorg (Wlz). Andere taken op het gebied van zorg en begeleiding zijn beperkt en overgeheveld naar gemeenten via de Wet maatschappelijk ondersteuning (Wmo) of de zorgverzekeraar (verpleging).

Maar ondanks de recente decentralisatie en bezuinigingen nemen de collectieve kosten voor de langdurige ouderenzorg in Nederland door de vergrijzing naar verwachting toe van 4,1 procent van het bbp in 2013 tot meer dan 7 procent van het bbp in 2060. De uitgaven zijn daarmee, samen met die in Noorwegen, de hoogste van Europa (Europese Commissie, 2015). Het is niet ondenkbaar dat de overheid in de toekomst de collectieve regelingen verder gaat beperken.

Naarmate de overheid zich verder terugtrekt, neemt de behoefte aan private verzekeringen – als aanvulling op de collectieve zorg – toe. Zo'n aanvulling is mogelijk via een zorgannuïteit, oftewel een combinatie van sparen en verzekeren. Het is een vorm van sparen

omdat de verzekering vaak (lang) van tevoren wordt gekocht, bijvoorbeeld rond de pensionering. Het is ook een verzekering omdat de zorgannuïteit alleen uitkeert als er werkelijk kosten zijn. Verzekeren is nodig omdat zuiver sparen voor langdurige zorg niet efficiënt is. De kosten voor langdurige zorg zijn daarvoor te ongelijk verdeeld; voor sommigen kunnen de kosten zeer hoog oplopen terwijl ongeveer de helft van de mensen geen enkele zorg nodig heeft (Hussem *et al.*, 2016). Omdat een dergelijke verzekering gedurende de gehele periode van zorgbehoefte uitkeert, vaak tot aan het overlijden, wordt deze aangeduid als zorgannuïteit.

## CASPER VAN EWIJK

Hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam en directeur van Netspar

## ARJEN HUSSEM

Actuaris bij PGGM

### AVERECHTSE SELECTIE VOORKOMEN

Wanneer individuele consumenten meer kennis hebben dan de verzekeraar over hun gezondheid en de te verwachten zorgkosten, kan dat tot averechtse selectie leiden. Internationaal zien wij dat er bij deze afruil tussen toegang en averechtse selectie wordt gekozen voor het vroegtijdig afsluiten van de verzekering: in de Verenigde Staten bijvoorbeeld ligt de gemiddelde leeftijd op 57 jaar. Dat is voor pensionering en dan is bij de huidige stand van de medische technologie de kennis die verzekerden hebben over hun eigen gezondheidsvooruitzichten nog beperkt. Averechtse selectie kan verder worden verminderd door toelatingscriteria, zoals door

## THEORETISCHE ACHTERGROND

Over het geheel bezien is de private markt voor zorgannuïteiten interessant, maar wel beperkt. Dit heeft maken met een paar fundamentele problemen in de totstandkoming van deze markt. De Verenigde Staten kunnen hiervoor als voorbeeld dienen. De potentiële markt wordt voor dit land geschat op circa 15 procent van de totale uitgaven, de daadwerkelijke markt bedraagt 8 procent. Het achterblijven van een markt voor zorgannuïteiten heeft te maken met een aantal factoren, zoals hoge kosten vanwege averechtse selectie, het risico van oneigenlijk gebruik ('moreel gevaar'), de intransparantie van de markt en – net als bij pensioenen – kortzichtigheid bij de consument. In de afgelopen jaren komt daar nog bij dat deze polissen over het algemeen risicovrij beleggen, waardoor zulke verzekeringen bij de huidige lage rente duurder zijn geworden. Ten slotte zijn er vanwege het moeilijk af te dekken systematisch langlevensrisico nog maar weinig verzekeraars die een polis bieden met een uitkering voor onbepaalde tijd. De gemiddelde uitkeringsduur ligt rond de 3 jaar: voor vrouwen 3,7 en voor mannen 2,2 jaar (Marketwatch, 2014).

Goede vormgeving van de zorgannuïteit is een voorwaarde voor een levensvatbare markt. Daarbij gaat het met name om het tegengaan van averechtse selectie en oneigenlijk gebruik. Averechtse selectie maakt de verzekering duur omdat met name mensen met grote kans op schade zich verzekeren. Dat kan worden tegengegaan door toelatingseisen te stellen, bijvoorbeeld een keuring bij toelating of een leeftijdslimiet voor toetreding tot de verzekering. Het oneigenlijk gebruik schuilt erin dat mensen een overmatig beroep doen op de regeling. Heldere, objectieve indicatie kan dit tegengaan. Ook kan onbedoeld gebruik worden afgeremd door eigen betalingen of een wachtperiode te introduceren. Daarnaast kampen verzekeraars met grote onzekerheid over de te verwachten kosten waartegen zij zich niet of slecht kunnen indekken. Wat dat betreft is niet alleen de ontwikkeling van de gemiddelde kosten voor zorg moeilijk in te schatten, maar ook hoe de gemiddelde gezondheid van de bevolking – en daarmee het beroep op de verzekering – zich zal ontwikkelen is zeer onzeker. Dit is een reden om niet de werkelijke kosten te vergoeden maar een vast bedrag, al dan niet gedurende een bepaalde periode.

een medische keuring in te voeren of in collectieven te opereren, bijvoorbeeld via werkgevers of via koppeling aan pensioenen. Een alternatief voor een zorgannuïteit dat deels in dezelfde behoefte kan voorzien is een levensverzekering met geïntegreerde zorgoptie (Integrated LTC Rider). Deze optie wordt in de Verenigde Staten steeds meer gebruikt. Ze vervroegt een deel van de uitkering van het moment van overlijden naar het moment van het gebruiken van langdurige zorg (het 'opeten' van de levensverzekering). Deze vorm gaat averechtse selectie tegen omdat de zorgannuïteit wordt betaald uit de ingelegde premie voor de levensverzekering.

## BESCHERMING TEGEN INFLATIE EN BIOMETRISCH RISICO

De zorgkosten stijgen met gemiddeld 0,5 procent per jaar sneller dan de prijzen. Indexatie is daarom wenselijk. Net als bij pensioenen is een volledige nominale uitkering niet optimaal, zeker voor mensen die de verzekering al op jongere leeftijd afsluiten. Hier staat tegenover dat het afdekken van inflatie kostbaar is zolang er geen goed ontwikkelde markt voor indexeringen bestaat. Iets soortgelijks geldt voor het afdekken van systematisch langlevensrisico. Dit is duur voor verzekeraars zolang een goede markt voor macro-langlevensrisico ontbreekt. De uitkering beperken tot een vaste periode – zeg maximaal drie tot vijf jaar zoals in de Verenigde Staten – beperkt het macro-langlevensrisico voor verzekeraars.

## VERSCHILLEN IN LEVENSVERWACHTING TUSSEN MANNEN EN VROUWEN

De uitgaven voor langdurige zorg gedurende de levensloop zijn voor vrouwen circa twee à drie keer zo hoog als voor mannen (Hussem *et al.*, 2016). We weten dat dit ondermeer komt doordat vrouwen vaker hun man overleven en dan niemand meer hebben om voor ze te zorgen. Verzekeraars mogen in de Europese Unie nu geen onderscheid maken in tarieven op basis van geslacht. Dit kan tot averechtse selectie leiden. Dit is geen probleem bij collectieve contracten – bijvoorbeeld gekoppeld aan pensioenen – als de groep deelnemers met zowel mannen als vrouwen groot genoeg is. Ook valt te denken aan een verzekering voor echtparen met extra dekking voor de langstlevende.

## ONEIGENLIJK GEBRUIK VOORKOMEN

De mate waarin mensen een beroep doen op langdurige zorg loopt sterk uiteen, zeker voor de 'zachtere' kanten van de zorg, zoals begeleiding, huishulp en verzorging. Daarom is objectieve indicatie extra belangrijk. Een objectieve indicatie is vaak lastig te geven, zodat een verzekering minder aantrekkelijk kan worden. Internationaal zien wij dat er soms wordt aangesloten bij publieke indicatie (Duitsland en Frankrijk) en dat deze soms door de verzekeraars zelf wordt gedaan (Verenigde Staten). Ook kan een wachtperiode helpen bij het tegengaan van oneigenlijk gebruik, zoals in Frankrijk.



## Internationale vergelijking van meest voorkomende zorgannuïteiten

TABEL 1

	Verenigde Staten	Duitsland	Frankrijk
Jaarpremie voor 60-jarige <sup>1</sup>	2.100 tot 2.500 dollar	500 euro	400 à 500 euro
Indicatie door	Verzekeraar	Eenvoudige criteria voor gebrek	Overheid
Uitkering <sup>2</sup>	Werkelijke kosten, maximaal 150 dollar per dag voor maximaal drie jaar	Vast bedrag, maximaal 600 euro per maand	Vast bedrag, 200 tot 600 euro per maand na wachttijd van drie maanden
Verzekeren als aandeel van de bevolking ouder dan 40	5% <sup>2</sup>	7% <sup>3</sup>	1% <sup>3</sup>
Rol overheid	Premiebetalingen zijn fiscaal gunstig	Overheid legt 5 euro per maand in voor polis zonder toetredingscriteria <sup>4</sup>	Premiebetalingen zijn fiscaal gunstig
Overig	Verzekering wordt vaak afgesloten in combinatie met levensverzekering die eerder mag worden opgenomen bij opname in instelling	Uitgekeerd bedrag is ongeveer de helft van het verschil tussen de totale kosten en het collectief gedekte deel	De meeste verzekeringen hebben inflatiedekking

<sup>1</sup> cijfers 2008 <sup>2</sup> cijfers 2011 <sup>3</sup> cijfers 2014 <sup>4</sup> Voor gezonde mensen is een polis met toetredingscriteria maar zonder overheidsbijdrage voordeliger

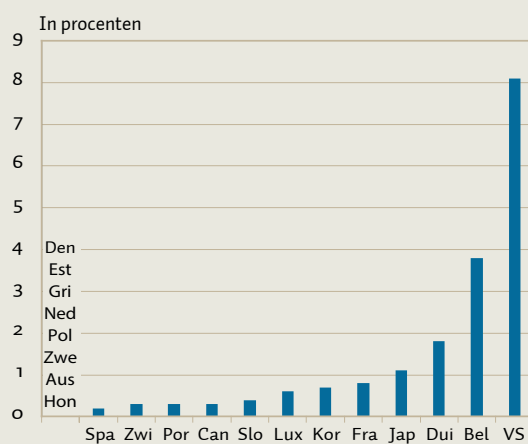
Aanvullende verzekeringen voor langdurige zorg bestaan ook in het buitenland, maar de markt is er in het algemeen bescheiden. Figuur 1 geeft voor een reeks landen het aandeel van private, niet verplichte, verzekeringen in de totale uitgaven aan de langdurige zorg. De private markt voor zorgannuïteiten is duidelijk het grootste in de Verenigde Staten. Dat hangt samen met het armoedige niveau van de collectieve langdurige zorg daar.

Tabel 1 geeft een overzicht van de belangrijkste kenmerken van de markt voor zorgannuïteiten in de Verenigde Staten, Duitsland en Frankrijk (gebaseerd op Elliott *et al.* (2015), Robertson *et al.* (2014) en Colombo *et al.* (2011)). België is buiten beschouwing gelaten omdat daar de aanvullende verzekering over meer dan alleen ouderenzorg gaat en deels verplicht is (Avalosse *et al.*, 2010).

Er bestaan globaal twee modellen voor de uitkering van een zorgannuïteit: één waarbij de werkelijke kosten voor zorg (tot een maximum) worden vergoed, en één waarbij een vast maandelijks bedrag wordt uitgekeerd. Het eerste is gangbaar in de Verenigde Staten, het tweede in veel andere landen, waaronder Frankrijk. De internationale ervaring leert dat zorgannuïteiten in de regel worden aangeschaft rond de pensionering, met een marge tussen ongeveer 55 en 70 jaar.

## Aandeel private verzekering in langdurige zorg

FIGUUR 1



Bron: Eigen berekeningen op basis van OECD Health Statistics 2015

### VAST BEDRAG OF WERKELIJKE KOSTEN

Een uitkering met een vast bedrag heeft voordelen voor de verzekeraar. Zulke polissen zijn beter hanteerbaar aangezien het moeilijk is om over een tijdshorizon van tien tot dertig jaar te bepalen wat de normale zorgkosten zullen zijn. Dit geldt sterker voor vergoedingen voor boven-publieke zorg, omdat onduidelijk is hoe het basispakket er de komende jaren gaat uitzien. Een uitkering met de werkelijke kosten heeft echter voordelen voor de consument. Bij een vast bedrag worden de risico's van hogere of lagere werkelijke kosten bij de consument gelegd. Het is niet duidelijk of de consument die risico's kan dragen wanneer hij de zorg nodig heeft. In Duitsland werkt een systeem met een vaste uitkering omdat de kinderen er verplicht zijn om bij te springen.

### DE ZORGANNUÏTEIT EN DE COLLECTIVITEIT

De kansen op succes nemen toe bij goede samenwerking tussen overheid en verzekeraars. In de eerste plaats is privaate verzekeren alleen aantrekkelijk als de collectieve voorzieningen niet worden getoetst op het inkomen uit de annuïteit, hetgeen wil zeggen dat mensen met zorgannuïteit dezelfde collectieve voorziening krijgen als mensen zonder zorgannuïteit. Dit kan door een uitkering uit deze polissen – deels of volledig – buiten eventuele inkomens- of vermogenstoetsen voor de eigen bijdrage te laten vallen. Dit voorstel staat op gespannen voet met de rol van de overheid als residuele verzekeraar. Zowel in Frankrijk, Duitsland als de Verenigde Staten zorgt de overheid voor een vangnet dat in werking treedt nadat de eigen middelen zijn uitgeput.



## Voorbeeld van inrichting zorgannuïteit voor 65-jarige

TABEL 2

Type	Zorgkosten per maand	Duur zorg nodig	Benodigd bedrag voor zorg	Kans dat zorg nodig is	Inleg bij aanvang
Instellingszorg	€ 4.000	1,9 jaar	€ 84.000	52 procent	€ 43.680
Thuiszorg	€ 450	3,9 jaar	€ 18.000	78 procent	€ 14.040

Tabel 2 geeft een indruk van de omvang van de benodigde bedragen wat betreft ouderenzorg gedurende het hele leven voor de twee soorten zorgannuïteit. Hierbij is aangenomen dat iemand als aanvulling twee derde van het bedrag nodig heeft van wat nu de collectieve zorg kost. Dat is zo'n 4.000 euro per maand, uitgaande van de maximale eigen bijdrage van 2.000 euro en eenzelfde bedrag om de extra zorg te betalen (Hussem *et al.*, 2016). Contant gemaakt met een rente van 1,5 procent komt dit neer op 84.000 euro op 65-jarige leeftijd. Gewogen

met de kans dat zorg nodig is zou de gemiddelde deelnemer dan een bedrag moeten inleggen van 43.680 euro op 65-jarige leeftijd.

Een vergelijkbare analyse is te maken voor mensen die een verzekering willen afsluiten voor thuiszorg. Dan komt het op een bedrag van 18.000 euro dat op 65-jarige leeftijd nodig is. Dat is genoeg om gedurende gemiddeld 3,9 jaar zo'n 450 euro per maand uit te keren. Omdat de kans dat gebruikgemaakt wordt van thuiszorg groter is dan die van instellingszorg, is er gemiddeld 14.040 euro nodig.

### DE ZORGANNUÏTEIT EN DE FISCALITEIT

In veel landen worden particuliere verzekeringen voor langdurige zorg door de overheid fiscaal gestimuleerd. Vaak is de premie aftrekbaar voor de belasting, zoals in de Verenigde Staten. In Duitsland wordt een subsidie van 5 euro per maand gegeven bij een verzekering die ten minste 600 euro per maand uitkeert bij verpleegbehoefte en geen toelatingscriteria hanteert.

### INRICHTINGSKEUZES

Meer ruimte voor private verzekeringen biedt de mogelijkheid om de langdurige zorg meer naar eigen wensen in te richten. Bij de langdurige zorg is dit ook maatschappelijk geaccepteerder dan bij de curatieve zorg. Zo kan voor sommigen een aanvulling voor een luxueuzere verzorging en huisvesting, bijvoorbeeld in zorgvilla's, aantrekkelijk zijn. Voor anderen kan de zorgannuïteit interessant zijn als aanvulling op voorzieningen die ook uit de Wmo worden gefinancierd. Er lijken zich daarmee twee potentiële markten voor zorgannuïteiten te ontwikkelen: één voor de fase voorafgaand aan de verpleeghuiszorg (Wlz), en één als aanvulling op de verpleeghuiszorg.

In Nederland zou een verzekering met een vast bedrag kunnen werken vanwege het bestaan van basisvoorzieningen (Wmo, Wlz); het gaat dan alleen om een aanvulling. Wel moet voorkomen worden dat de zorgannuïteit als inkomen wordt meegeteld: in de Wlz betekent 100 euro meer inkomen een verhoging van de eigen bijdrage met 15 euro voor zorg waarvoor een lage eigen bijdrage geldt, en 75 euro voor zorg waarvoor een hoge eigen bijdrage geldt.

Objectieve indicatie is van belang om een overmatig beroep op de verzekering tegen te gaan. Voor de aanvullende uitkering in verpleeghuiszorg kan hierbij worden aangesloten bij de centrale indicatie, zoals die nu door het Centrum Indicatiestelling Zorg (CIZ) wordt gedaan voor zorg die valt onder de Wlz. Maar het lijkt ook nodig om als maximum de werkelijk gemaakte kosten te hanteren, aangezien de indicatie door het CIZ vooral toegang biedt tot zorg, en de werkelijk gemaakte kosten in de regel lager uitvallen. Ook voor de uitgaven aan verpleging en verzorging voor thuiswonenden kan er worden aangesloten bij de indicatie door zorgverzekeraars in het kader van de Zvw. Het introduceren van een wachtperiode – zoals internationaal gebruikelijk is – lijkt daarnaast verstandig om moreel gevaar tegen te gaan.

### LITERATUUR

Avalosse, H., A. Crommelynck en X. De Béthune (2010) Rollen, opdrachten en initiatieven van de ziekenfondsen in de gezondheidszorg. Federale Overheidsdienst Financiën – België. *Documentatieblad*, 70e jaargang, nr. 1, 1e kwartaal 2010.

Colombo, F., A. Llana-Nozal, J. Mercier en F. Tjadens (2011) *Help wanted? Providing and paying for long-term care*. OECD Health Policy Studies. Parijs: OESO.

Da Roit, B., A. Gonzalez Ferrer en F.J. Moreno-Fuentes (2013) The Southern European migrant-based care model: long-term care and employment trajectories in Italy and Spain. *European Societies*, 15(4), 577–596.

Elliott, S., S. Golds, I. Sissons en H. Wilson (2015) Long-term care: a review of global funding models. *British Actuarial Journal*, 20(01), 167–208.

Europese Commissie (2015) The 2015 Ageing Report: economic and budgetary projections for the 28 EU member states (2013–2060). *European Economy*, 3/2015.

Hussem, A., C. van Ewijk, H. ter Rele en A. Wong (2016) The ability to pay for long-term care in the Netherlands: a life-cycle perspective. *De Economist*, 164(2), 209–234.

Marketwatch (2014) *How to win the long-term-care insurance game*. Document te vinden op <http://www.marketwatch.com>.

Elliott, S., S. Golds, I. Sissons en H. Wilson (2015) Long-term care: a review of global funding models. *British Actuarial Journal*, 20(01), 167–208.

# Woningmarktregio's en de schaal van woningcorporaties

Woningcorporaties mogen binnenkort alleen nog uitbreiden in één woningmarktregio. Dit is een goede aanleiding om schaalverkleining te overwegen. Uit eerder onderzoek bleek schaalvergroting zowel positieve als negatieve effecten te hebben, maar het positieve effect blijkt bij nadere beschouwing niet robuust. Gefuseerde corporaties zijn meestal inefficiënt groot.

## JACOB VEENSTRA

Onderzoeker bij COELO en aan de Rijksuniversiteit Groningen

## MAARTEN ALLERS

Directeur van COELO en hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Groningen

## RIK KOOLMA

Zelfstandig adviseur en research fellow aan de Vrije Universiteit Amsterdam

De nieuwe Woningwet verplicht corporaties zich te focussen op hun kerntaak: het aanbieden van sociale huurwoningen. Ook moeten corporaties en gemeenten nauwer met elkaar samenwerken, onder meer door prestatieafspraken te formuleren, waarbij de gemeentelijke woonvisie leidend is. Om de schaal van corporaties in overeenstemming te brengen met de schaal van de regionale woningmarkt en een meer lokaal karakter te geven, worden zogenaamde woningmarktregio's gevormd (zie kader 1).

De vorming van woningmarktregio's is voor corporaties een goede aanleiding om de schaal en het werkgebied te overwegen. Dit is tot nu toe echter nog niet gebeurd. De Woningwet kan zo als aanleiding fungeren om iets te doen dat uit doelmatigheidsoogpunt toch al aan te raden was, maar waartoe bestuurders zelden vrijwillig het initiatief nemen. Uit recent onderzoek blijkt namelijk dat de meeste corporaties inefficiënt groot zijn (Veenstra *et al.*, 2013; 2016). De fusiegolf van de laatste decennia is daar een belangrijke oorzaak van. Veenstra *et al.* (2013) vonden nog wel een positief effect van fusies op de interne doelmatigheid (doelmatigheid gegeven de huidige schaal), maar uit nieuw onderzoek blijkt dat dit effect niet robuust is (Veenstra *et al.*, 2016).

## SCHAAL EN DOELMATIGHEID

Het effect van schaalvergroting op doelmatigheid kan worden onderzocht met behulp van grensanalyse. Grensanalyse kan zowel non-parametrisch (gegevensomhullingsanalyse, DEA) als parametrisch (stochastische grensmethode, SFA) zijn. Beide methoden construeren een bestepraktijkengrens die aangeeft welke output er maximaal behaald zou kunnen worden gegeven een bepaalde input. Iedere organisatie wordt vervolgens tegen deze grens afgezet om de relatieve doelmatigheid te bepalen. DEA doet dit door een lineair programmeringsprobleem op te lossen, SFA door een productie- of kostenfunctie te schatten. Met beide methodes is het ook mogelijk om de *verandering* in productiviteit te meten. De totale verandering in productiviteit wordt uitge-

splitst in drie componenten: (1) verandering in interne (of puur technische) doelmatigheid, (2) technologische verandering en (3) een schaaffect.

Op technologische vooruitgang heeft een afzonderlijke corporatie weinig invloed. Een fusie kan echter wel de interne doelmatigheid en het schaaffect beïnvloeden. De interne doelmatigheid zou bijvoorbeeld kunnen verbeteren doordat de fusie organisaties dwingt hun bestaande praktijken tegen het licht te houden. Dit biedt de mogelijkheid om van elkaar te leren (zie bijvoorbeeld Bogetoft en Wang, 2005; Hansen *et al.*, 2014). Anderzijds kan een fusie juist een negatief effect op interne doelmatigheid hebben als de onderlinge concurrentie afneemt (CPB, 2013). Het meest voor de hand liggende effect van een fusie betreft de schaaldoelmatigheid. Als twee kleine organisaties samengaan, kunnen soms schaalvoordelen worden benut door specialisatie van taken en het spreiden van vaste kosten over een grotere output. Als de organisatie echter te groot wordt, kunnen schaalnadelen intreden (te veel bureaucratie en extra managementlagen).

Veenstra *et al.* (2013) hebben de productiviteitseffecten van fusies van woningcorporaties gemeten met be-

## Vorming van woningmarktregio's KADER 1

Een woningmarktregio moet bestaan uit minimaal twee aaneengesloten gemeenten met in totaal minstens 100.000 inwoners. Het initiatief tot de indeling van deze regio's lag tot 1 juli 2016 bij de gemeenten, in samenspraak met woningcorporaties. Corporaties mogen straks nog slechts in één woningmarktregio uitbreidingsinvesteringen doen. In de andere regio's waar een corporatie actief is, mag alleen nog de bestaande woningvoorraad beheerd worden.

Er zijn negentien aanvragen tot vorming van woningmarktregio's gedaan die aan de voorwaarden voldoen. Hierdoor zou een landelijk dekkende indeling ontstaan. Na de zomer zal de minister de definitieve indeling vaststellen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016). Als de voorgestelde indeling wordt gevolgd zullen bijna 105.000 corporatiewoningen (circa vier procent van het totale bezit) buiten het kerngebied komen te liggen (Aedes, 2016).

Met deze indeling zou volgens Hendriks (2016) geen grotere regionale binding worden bewerkstelligd, omdat de regio's zijn opgeschaald in plaats van dat het werkgebied van de grote corporaties is afgeschaald. De regio's zijn zo ingedeeld dat grote en gespreid werkende corporaties zo weinig mogelijk beperkt worden in hun investeringsmogelijkheden. Dit sluit volgens Hendriks (2016) niet aan bij het advies van de parlementaire enquêtecommissie.

hulp van DEA (zie de linker kolom in figuur 1). De figuur laat het verschil in productiviteit zien voor gefuseerde ten opzichte van niet-gefuseerde corporaties voor de verschillende componenten. Volgens DEA is de verandering in interne doelmatigheid (de lichtblauwe staaf) voor gefuseerde corporaties in de meeste jaren hoger dan voor niet-gefuseerde corporaties. Het schaaffect (de donkerblauwe staaf) is echter altijd lager voor gefuseerde corporaties. Dit suggereert dat corporaties door fusies doorgaans een inefficiënt grote schaal krijgen, maar dat het fusieproces dit doelmatigheidsverlies kan goedmaken doordat de interne doelmatigheid verbetert. Hoewel het schaaffect sterker is dan het effect op interne doelmatigheid zouden fusies volgens deze methode per saldo geen significant effect op de totale productiviteit hebben (Veenstra *et al.*, 2016).

Veenstra *et al.* (2016) herhalen de analyse met een SFA (zie kader 2) en nuanceren daarmee de eerdere uitkomsten. De rechter kolom in figuur 2 geeft de uitsplitsing van de productiviteitsverandering op basis van een SFA. Nu blijkt de verandering in interne doelmatigheid voor beide groepen corporaties altijd dicht bij nul (de lichtblauwe balk is zelfs niet eens te zien). Er is geen structureel verschil tussen wel en niet-gefuseerde corporaties. Wel zijn er duidelijk negatieve schaaffecten voor gefuseerde corporaties. Waar DEA dus leidt tot de conclusie dat fusies (ook) een positief effect hebben, komt uit SFA alleen een negatief effect naar voren. Het positieve effect van fusies op de interne doelmatigheid is niet robuust; het negatieve effect op de schaaldoelmatigheid wel.

## CONCLUSIE

De corporatiesector is niet de enige sector waar veel fusies hebben plaatsgevonden. Bij bijvoorbeeld gemeenten, onderwijsinstellingen en ziekenhuizen is een vergelijkbare schaalvergroting waar te nemen. In de meeste gevallen lijkt schaalvergroting te ver doorgeschoten (Blank, 2015). Toch komt schaalverkleining tot nu toe bijna niet voor. De nieuwe Woningwet en de introductie van woningmarktregio's zou voor corporaties een aanleiding moeten zijn om kritisch naar de eigen schaalgrootte te kijken.

## Modelspecificaties

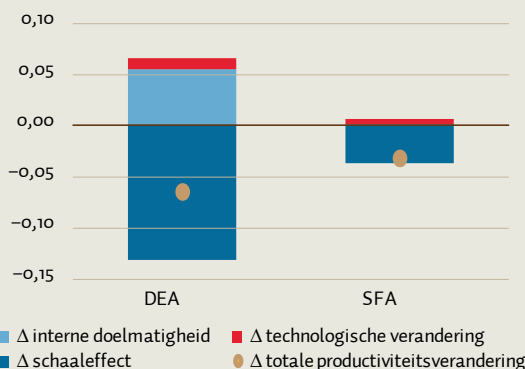
KADER 2

Het DEA-model van Veenstra *et al.* (2016) gebruikt als input de netto bedrijfslasten. De outputs zijn het totale aantal nieuwe woningtoewijzingen (uitgesplitst in vier categorieën), het aantal lopende verhuringen (twee categorieën) en de verandering van kwaliteit van de woningvoorraad (conform het woningwaarderingstelsel). De gemiddelde leeftijd van het bezit, de bodemkwaliteit en de omgevingsadressendichtheid zijn meegenomen als exogene variabelen. De verandering in productiviteit wordt gemeten aan de hand van Malmquist-indices (Coelli, 1996), gebootstrapt volgens de methode van Simar en Wilson (1999). Deze indices kunnen eenvoudig worden uitgesplitst in de gewenste subindices.

Het SFA-model is eenvoudiger. De kostenfunctie bevat drie outputmaatstaven (nieuwe woningtoewijzingen, lopende verhuringen en kwaliteit van bezit). Daarnaast worden de drie genoemde exogene kenmerken ook meegenomen. De verandering in productiviteit en de relevante uitsplitsingen worden berekend aan de hand van de methode van Orea (2002).

## Productiviteitsindicatoren gefuseerde t.o.v. niet-gefuseerde woningcorporaties, gemiddeld 2002-2012

FIGUUR 1



Bron: Figuur gebaseerd op Veenstra *et al.* (2016)

## LITERATUUR

- Aedes (2016) *Stand van zaken woningmarktregio's*. Nieuwsbericht op [www.aedes.nl](http://www.aedes.nl).
- Blank, J.L.T. (2015) *Illusies over fusies – Een kritische beschouwing over de schaalvergroting in de Nederlandse publieke sector 1985–2012*. Den Haag: CAOP.
- Bogetoft, P. en D. Wang (2005) Estimating the potential gains from mergers. *Journal of Productivity Analysis*, 23, 145–171.
- Coelli, T.J. (1996) A guide to DEAP version 2.1: a data envelopment analysis (computer) program. *CEPA Working Papers*, 8/96.
- CPB (2013) *Schaalgrootte*. CPB-notitie op verzoek van de Ambtelijke Commissie Vernieuwing Publieke Belangen. Den Haag: CPB.
- Hansen, S.W., K. Houlberg en L. Holm Pedersen (2014) Do municipal mergers improve fiscal outcomes? *Scandinavian Political Studies*, 37(2), 196–214.
- Hendriks, P. (2016) *Gemeenten zwichten voor investeringskracht grote corporaties*. Artikel te vinden op <https://www.ftm.nl>.
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2016) *Brief aan de voorzitter van de Tweede Kamer*, kenmerk 2016-0000390487.
- Orea, L. (2002) Parametric decomposition of a Generalized Malmquist Productivity Index. *Journal of Productivity Analysis*, 18, 5–22.
- Simar, L. en P.W. Wilson (1999) Estimating and bootstrapping Malmquist indices. *European Journal of Operational Research*, 115, 459–471.
- Veenstra, J., M.A. Allers en H.M. Koolma (2013) Schaalparadox bij woningcorporaties. *ESB*, 99(4683), 250–253.
- Veenstra, J., H.M. Koolma en M.A. Allers (2016) Scale, mergers and efficiency: the case of Dutch housing corporations. *Journal of Housing and the Built Environment*, DOI: 10.1007/s10901-016-9515-4.

## In het kort

- ▶ Fusies tussen woningcorporaties leiden tot negatieve schaaffecten en het positieve effect op interne doelmatigheid blijkt niet robuust
- ▶ De invoering van de Woningwet is een goed moment om schaalverkleining te overwegen

# Groene groei als coördinatieprobleem

De overgang naar een groene economie komt, ondanks goede adviezen van economen, maar moeilijk van de grond. Groene groei vraagt een consistent en gecommiteerd langetermijbeleid. Daarom is het beter dagelijks milieubeleid los te maken van de politiek.

**REYER GERLAGH**  
Hoogleraar aan  
Tilburg University

**H**et *ESB*-themanummer *Groene Groei* (4739, 14 juli 2016) presenteerde een breed scala aan visies van Nederlandse economen. Groene groei is mogelijk, maar het vergt een grote inspanning van overheid, burgers en bedrijfsleven, én het brengt in eerste instantie kosten met zich mee in de transitiefase (Hofkes en Verbruggen). Maar hoewel het idee van groene groei breed wordt gesteund door economen, is er in de beleidspraktijk niet veel van terug te vinden. Dat richt zich dan meestal toch op economische kortetermijngroei, in het bijzonder de groei van het bnp, ook als dat ten koste gaat van het milieu of de natuur (Van den Bergh).

Toch zijn we in Nederland en Europa bezig om instrumenten te leren gebruiken ter ondersteuning van een circulaire economie (Scholtens), schone technologie (Van der Pol en Romijn), hernieuwbare energie (Vollebergh *et al.*) en schoner transport (Michielsen *et al.*). Ook is er beginnende aandacht voor de effectiviteit van deze instrumenten, waarbij vooral empirische studies van groot belang zijn.

Je zou verwachten dat milieueconomen een belangrijke rol spelen in het beleid. Het themanummer van *ESB* presenteerde de eenvoudige economische theorie. Als markttransacties tot onbedoelde en ongewenste neveneffecten leiden (zoals klimaatveranderingen) moet de overheid optreden als bewaker van een efficiënte markt. Doordat economen flexibel, zijn mogen belasting op schadelijke emissies, maar ook andere instrumenten zoals standaarden,

quota's, eigendomsrechten, veilingen en zelfs convenanten, een plaats hebben in het arsenaal dat een beleidsmaker tot zijn beschikking heeft.

De praktijk leert dat de uitwerking van optimaal milieubeleid complex is. Maar de praktijk suggereert ook dat praktische vragen over de effectiviteit van instrumenten niet de kernreden zijn waarom de overgang naar een economie met minder grondstofgebruik moeilijk van de grond komt. Ik wil hier drie grote en meer fundamentele problemen noemen die in het themanummer relatief weinig aandacht kregen. Ten eerste hebben het publiek en de politiek onvoldoende begrip van het verschil tussen de economische dynamiek op de korte versus die op de lange termijn. Dit gebrek aan inzicht leidt tot inconsistent (probleem twee) en onbetrouwbaar (probleem drie) milieueconomisch beleid.

## KORTETERMIJNDYNAMIEK

Het economisch beleid richt zich te veel op kortetermijn-bnp-groei, en milieubeleid is het kind van de rekening. Ondanks deze sombere analyse geeft de geschiedenis van economisch beleid reden tot hoop. Als het probleem groot wordt (en de opwarming van de aarde kan een groot probleem worden), dan dwingt dit zowel wetenschappers als beleidsmakers om kritischer te zijn over het gangbare beleid, en komen er openingen voor nieuwe inzichten.

Veertig jaar geleden kwamen economen tot de conclusie dat enkele economische wijsheden die tot die tijd waren gekoesterd niet langer stand hielden. Door de oliecrisis werden westerse economieën geplaagd door inflatie, hoge werkloosheid en economische stagnatie. Het macro-economische beleid was op dat moment gebaseerd op de analyse van de conjunctuur met de Phillips-curve als kernonderdeel. Deze curve liet zien dat hoge inflatie gepaard ging met hoge economische groei en lage werkloosheid. Op basis van deze relatie werd monetaire verruiming gezien als het medicijn voor een te lage economische groei. Maar toen

Dit artikel is een  
reactie op het  
themanummer  
*Groene groei in het  
julinummer van ESB*

de oliecrisis toesloeg bleek het medicijn niet te werken. De monetaire verruiming leidde niet tot economische groei, maar tot een hogere verwachte inflatie, en daardoor tot hogere looneisen, meer inflatie en een beperkte economische groei. En de economie kwam terecht in een vicieuze cirkel waardoor er stagflatie optrad.

De economische wetenschap, en het beleid, hebben van deze ervaring geleerd. Het inzicht is dat wat effectief lijkt op de korte termijn (een ruim monetair beleid) averechts uitwerkt op de lange termijn (stagflatie), en dat het negatieve langetermijneffect zo groot is dat de economische schade niet meer te repareren valt met een extra dosis kortetermijnbeleid. Uiteindelijk leidt dit ook tot het inzicht dat de centrale bank beter functioneert als de politiek zich niet direct met het monetaire beleid mag bemoeien. De politiek bepaalt de langetermijndoelstellingen, en de centrale bank als onafhankelijk instituut bepaalt het dagelijkse beleid om deze doelstellingen te realiseren.

### ONTKOPPEL MILIEU EN POLITIEK

Eenzelfde vergelijking kunnen we met groene groei maken. Een analyse van de economische groei en conjunctuur suggereert dat een toename van het gebruik van grondstoffen gepaard gaat met hogere economische groei en werkgelegenheid. Het is om die reden een natuurlijke reactie voor beleidsmakers om minder streng natuur- en milieubeleid te voeren als het slechter gaat met de economie. Maar het medicijn heeft uiteindelijk een tegenstrijdig effect. Gebrek aan milieubeleid resulteert in toenemende milieukosten, terwijl er na verloop van tijd geen positieve impuls voor werkgelegenheid meer is. Neem bijvoorbeeld de quota's in de visserij die nodig zijn om overbevissing tegen te gaan. De sector vraagt hogere quota's om zo de werkgelegenheid op de korte termijn veilig te stellen. Als beleidsbepalers hieraan toegeven, belanden we in een negatieve spiraal met verder afnemende visstanden, die er uiteindelijk toe leiden dat de visserij als sector verdwijnt. Economisch duurzame visserij vraagt daarom een quotabeleid met strikte handhaving.

De les voor 2016 is daarmee in de kern dezelfde als na de oliecrisis. Goede bedoelingen zijn onvoldoende, en doordat de economie beter functioneert als natuur en milieu schoon zijn, werkt beleid gericht op kortetermijnvoordeel averechts. Net zoals in de jaren tachtig met het monetaire (kortetermijn)beleid, zouden we nu het kortetermijnmilieubeleid weg moeten halen bij de politiek. De politiek kan dan besluiten wat de langetermijndoelstellingen zijn. Dus hoeveel warmer mag de aarde worden? En welk deel van de biodiversiteit zijn we bereid op te geven? Maar de politiek moet zich niet bezighouden met de vraag hoeveel windmolens er in een jaar in Nederland moeten worden geplaatst. De huidige situatie, waarbij de politiek zich intensief bemoeit met het dagelijkse milieubeleid, leidt tot inconsistenties met grote economische kosten.

### INCONSISTENT BELEID

Het beleid is inconsistent als verschillende beleidsinstrumenten elkaar tegenwerken. Een bekend voorbeeld is de problematische Europese emissiehandel die tot lage endogene CO<sub>2</sub>-prijzen leidt als gevolg van het nationale subsidiebeleid voor hernieuwbare energie. Overheden geven

miljarden euro's uit aan subsidies voor windmolens en zonnepanelen. Door deze nieuwe windmolens daalt de prijs van emissierechten, worden de windmolens minder winstgevend, en is er meer subsidie nodig om private partijen mee te krijgen (Fischer en Preonas, 2010). Het probleem is bekend, maar het benoemen hiervan lijkt taboe in de politiek. Op basis van gesprekken met betrokkenen blijkt dat 'groene' partijen vrezen dat het publiek sceptisch wordt en minder milieubeleid wil als bekend wordt dat het bestaande beleid inefficiënt is, terwijl 'conservatieve' partijen de inzet van efficiënte maatregelen tegenhouden omdat dit niet in het belang is van de achterban. Het huidige beleid volgt uit deze patstelling en biedt weinig resultaat tegen hoge kosten.

### BETROUWBAARHEID: EEN MAAKBARE SAMENLEVING

Het tweede fundamentele probleem is betrouwbaarheid. Het belang van betrouwbaar beleid is een fundamenteel inzicht uit de economische wetenschap. In de natuurwetenschappen is een lineair model van tijd de standaard. Het verleden bepaalt het heden, en het heden bepaalt de toekomst. Economen hebben een interactief model van tijd. Het verleden bepaalt het heden. Het heden bepaalt de toekomst. Maar *verwachtingen over de toekomst* bepalen ook het gedrag in het heden. In een economisch model wordt daarom de gerealiseerde toekomst mede bepaald door de eerdere verwachtingen.

## het dagelijks milieubeleid leidt tot inconsistenties met grote economische kosten

De interactie tussen heden en de al dan niet verwachte toekomst geeft extra beleidsvrijheid. Het idee dat de markt de economische uitkomst bepaalt, is een halve waarheid. De markt werkt samen met verwachtingen. Een gemeenschappelijke verwachting dat fossiele brandstoffen binnen een generatie zullen worden vervangen door hernieuwbare energie betekent een impuls voor bedrijven die innoveren in hernieuwbare energie. Daardoor worden schone technologieën beter en goedkoper, en kan de verwachting uitkomen (Acemoglu *et al.*, 2012). Een consistente prijs voor het gebruik van primaire grondstoffen stimuleert de innovatie van technologie voor hergebruik, en maakt het daardoor maatschappelijk minder kostbaar om primaire grondstoffen te belasten. Een negatieve verwachting kan zichzelf echter ook waar maken. De verwachting dat effectief milieu- en natuurbeleid een randverschijnsel blijft, ontnemt grote bedrijven de motivatie om in onderzoek te investeren. Schone technologie blijft daardoor achter in ontwikkeling

en kostbaar waardoor een omslag naar schone productie onbereikbaar blijft.

### GROENE GROEI ALS COÖRDINATIEPROBLEEM

De interactie tussen verwachtingen en realisatie geeft extra vrijheid, en daarmee ook extra verantwoordelijkheid aan bestuurders. Groene groei is een coördinatieprobleem. Voor de maatschappij als geheel is groene groei de beste uitkomst, maar om de verschillende partijen te activeren is er een partij nodig die het proces begeleidt (kader 1).

Bij een maatschappelijk belangrijk coördinatieprobleem is het essentieel dat niet het bedrijfsleven, maar de politiek als vertegenwoordiger van de maatschappelijke belangen het initiatief - dat wil zeggen de coördinatie - op zich neemt. Grote bedrijven komen samen in een platform en kondigen aan dat zij voor duurzame ontwikkeling zijn. Ook vragen zij om een daadkrachtige overheid (WEF, 2015).

Dat de overheid optreedt als volger van het bedrijfsleven is een verkeerde verhouding.

De kosten van het in gang zetten van de groene transitie vallen in het niet als je ze vergelijkt met de economische groei die we in West-Europa na de Tweede Wereldoorlog hebben meegemaakt dankzij de technologische ontwikkeling (Azar en Schneider, 2002). De vraag is daarom niet of we ons duurzaamheid kunnen permitteren, maar hoe we groene groei kunnen coördineren.

### POLDEREN

Als Nederland efficiënt wil verduurzamen, moeten we het poldermodel afstoffen en gebruiken. Het klassieke poldermodel waar ons land zo trots op is, is een voorbeeld van coördinatie: overleg over het gemeenschappelijk belang van veilige dijken en de verdeling van de taken en kosten daarbij.

Als ik kijk naar de rol van de overheid in Nederland,

## Experimentele ondersteuning voor het belang van coördinatie

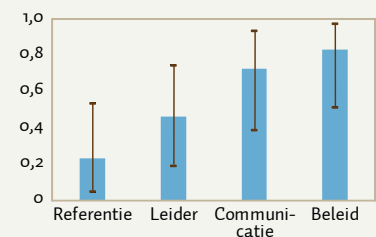
Samen met Eline van der Heijden heb ik een laboratoriumexperiment uitgevoerd om te onderzoeken wat het belang is van coördinatie en welke instrumenten bevorderlijk zijn voor een groene transitie (Gerlagh en Van der Heijden, 2015). We hebben daarvoor een dynamisch spel ontwikkeld, waarbij coördinatie cruciaal is. Groepen bestaan uit drie spelers, en iedere speler beschikt over drie fiches (dus negen fiches per groep). De fiches zijn paars of blauw. De paarse fiches staan voor milieu-intensieve technologie (steenkolencentrales), en de blauwe fiches staan voor schone technologie (windmolens). De spelers starten met drie paarse fiches ieder, en kunnen per ronde maximaal één fiche van kleur laten veranderen, in beide richtingen. De kleur van de meerderheid van de groep bepaalt hoeveel een fiche waard is: als de meerderheid paars is, levert ieder paars (blauw) fiche een speler 50 cent (of 0 cent voor blauw) op, en vice versa. Daarnaast levert ieder blauw fiche in de groep 5 cent extra op (vanwege de schone technologie). Elk individu heeft dus de grootste opbrengst als de kleur van de eigen fiches gelijk is aan de kleur van de meerderheid. De situatie met alleen blauwe fiches geeft de hoogste uitbetaling, maar omdat in de startsituatie alle fiches paars zijn, is de uitbetaling in de rondes waarin de transitie plaatsvindt lager. Daarbij is voor een speler de keuze om een paars fiche in te ruilen voor een blauw risicovol, omdat er een kans is dat de andere groepsleden niet meegaan in de transitie. Groepen waarin sommige leden voor blauwe en andere leden voor paarse fiches kiezen, hebben de laagste opbrengst. In dit spel

is coördinatie van verwachtingen en acties belangrijk om de transitie naar blauwe fiches te maken en onnodige kosten te voorkomen. Groepen spelen het spel vijf keer in vaste samenstelling. De uitkomsten van het spel laten zien dat de meeste groepen er niet in slagen om de transitie van paars naar blauw te maken. De onzekere uitkomsten voor het individu blijken een grote barrière te zijn. We hebben ook onderzocht wat het effect is van bepaalde interventies. Tussen spel 2 en 3 krijgen sommige groepen een eenmalige behandeling met de labels leiderschap, communicatie en endogeen beleid. Figuur 1 toont hoeveel groepen erin slagen de transitie te maken in spel 3. Leiderschap lijkt niet significant te helpen. Communicatie en mogelijkheden om te kiezen voor een beleid dat de transitie stimuleert, verbeteren de coördinatie en verhogen zowel het aantal succesvolle transities als de opbrengsten significant. Verbeteringen in de coördinatie door de interventie voor spel 3 blijven aanwezig in spel 4 en 5, zonder dat de behandeling herhaald wordt. Welke lessen kunnen we uit dit experiment trekken? Er is diverse literatuur die suggereert dat het op macro-economisch niveau voordelig is om een omslag te maken van milieu-intensieve naar schone technologie. In de praktijk is het echter moeilijk om deze transitie te verwezenlijken op het niveau van individuele bedrijven en consumenten. Het directe risico en de kosten voor individuele spelers belemmeren de realisatie van de langetermijnvoordelen. De overgang naar een duurzame economie gaat langzamer en met een regelmatige terugval, vergeleken met een theoretisch optimaal mo-

del. Het is daarom belangrijk om coherente verwachtingen te creëren, omdat een gebrek aan coördinatie resulteert in minder kostbaardere groene transities. Communicatie en beleid kunnen daarbij helpen en eventuele onnodige kosten verminderen.

KADER 1

Percentage groepen dat groene transitie maakt **FIGUUR 1**



Figuur 1 toont het aantal groepen (relatief ten opzicht van het totaal) dat de 'groene transitie' maakt. De data is op basis van spel 3, direct na de behandeling. De referentiegroep gaat door van spel 2 naar spel 3 zonder behandeling. Bij behandeling Leider krijgt elke groep een willekeurige speler aangewezen die als eerste zijn beslissing neemt, zichtbaar voor de andere groepsleden. Bij behandeling Communicatie kan elk groepslid een vrijblijvend bericht sturen naar de andere groepsleden over zijn keuze in het volgende spel. Bij behandeling Beleid stemt de groep over een mogelijke aanpassing van het betalingsschema. De alternatieve betaling geeft lagere verdiensten aan leden die de transitie niet maken. Uiteindelijk wordt de mediane keuze geïmplementeerd.

ben ik niet optimistisch. Bij recente uitkomsten die als poldermodel zijn gepresenteerd, lijkt het proces meer op onderhandelen tussen de partners om de tafel dan op coördinatie. Het energieakkoord heeft bijvoorbeeld de schijn van het verdelen van de buit tussen de verschillende belangengroepen die samen om de tafel hebben mogen plaatsnemen. De milieugroepen kregen de gewenste windmolens, het bedrijfsleven de gewenste miljarden subsidies, en de vakbonden een vaag verhaal over toenemende werkgelegenheid. De burger, die niet aan die tafel zat, mocht de rekening betalen. De windmolensubsidies gaan ten koste van het overheidsbudget voor onderwijs, gezondheidszorg, sociale zekerheid of onderzoek dat nodig is voor economische groei op de lange termijn.

## CONCLUSIE

De overheid heeft een taak om het gesprek over de toekomstige ontwikkeling te vertalen in een ambitieus perspectief. De net opgestarte energiedialoog biedt daarbij een kans. Als milieuproblemen effectief en efficiënt worden aangepakt, blijkt dat in de praktijk nauwelijks economische kosten met zich mee te brengen (Chestnut en Mills, 2005). En lage kosten leiden op hun beurt weer tot meer maatschappelijke steun voor beleid dat zorgt voor een mooiere natuur en een schoner milieu. Duurzaamheid is uit economisch perspectief een eenvoudig vraagstuk.

Groene groei vraagt een consistent en gecommitteerd langetermijnbeleid. Om dat te realiseren is er meer nodig dan het praktische advies dat economen graag geven. We moeten begrijpen dat de directe invloed van de politiek op het milieubeleid mogelijk de reden is waarom groene groei, ondanks al het goede advies van economen, in feite nauwelijks van de grond komt. Het themanummer stelt de vraag hoe we economische groei en milieudruk kunnen ontkoppelen. Mijn antwoord is dat we de institutionele uitdaging moeten aangaan, namelijk: maak het dagelijkse milieubeleid los van de dagelijkse politiek.

## LITERATUUR

Acemoglu, D., P. Aghion, L. Bursztyn en D. Hemous (2012) The environment and directed technical change. *The American Economic Review*, 102(1), 131-166.

Azar, C. en S.H. Schneider (2002) Are the economic costs of stabilising the atmosphere prohibitive? *Ecological economics*, 42(1), 73-80.

Chestnut, L.G. en D.M. Mills (2005) A fresh look at the benefits and costs of the US acid rain program. *Journal of Environmental Management*, 77(3), 252-266.

Fischer, C. en L. Preonas (2010) Combining policies for renewable energy: is the whole less than the sum of its parts? *Resource for the Future Discussion Paper*, 10-19.

Gerlagh, R. en E. van der Heijden (2015) Going Green, Framing Effects in a Dynamics Coordination Game. *CEPR Working Paper Series*, 5618.

WEF (2015) Governments can help markets work more effectively. That's why we need them to create longterm predictability in climate policy. World Economic Forum.

## In het kort

- ▶ Om het klimaatprobleem te bestrijden moet het kortetermijnbeleid weggehaald worden bij de politiek
- ▶ Voor het langetermijnbeleid is het essentieel dat de politiek het initiatief neemt
- ▶ Groene groei is een coördinatieprobleem en het poldermodel is een klassiek voorbeeld van coördinatie



# Ceteris paribus

## HET WOORD AAN...

### Rolandt Tweehuysen

Rolandt Tweehuysen is taalcorrector van *ESB*. Samen met zijn partner Joost den Haan vormen ze het taalanatomisch bureau De Twee Hanen.



*In juli blijken de prijzen met 0,3 procent te zijn gedaald ten opzichte van een jaar eerder. Hoofdeconoom Peter Hein van Mulligen van het CBS stelt dat er echter geen sprake is van deflatie, maar van negatieve inflatie. Wat denk jij?*

“Als je het over negatieve inflatie hebt, zou je het ook over positieve inflatie moeten hebben. Dit impliceert dat inflatie zonder meer feitelijk niks betekent, want dat kan zowel prijsstijging als prijsdaling inhouden. Inflatie betekent dan dus slechts ‘waardeverandering van het geld’ en niet ‘waardevermindering’.

Uit het feit dat inflatie zonder meer altijd positief is, volgt volgens mij dat negatieve inflatie feitelijk niet bestaat. Niet voor niets noemen we dat deflatie (inflatie is letterlijk opblazen en deflatie is leeg laten lopen). Als je negatieve inflatie zou hebben, zou je ook positieve deflatie moeten hebben, ofwel inflatie. Kortom allemaal erg verwarrend en onlogisch. Ik kies daarom voor inflatie en deflatie.”

### Maar waarom spreekt men dan toch van negatieve inflatie?

“Ik bekijk het taal- en wiskundig, maar sommige statistici en economen zullen wel de neiging hebben om iets simpels op een ingewikkelde of verkeerde manier weer te geven.

Als er in het nieuws over negatieve inflatie wordt gesproken, ligt de focus dus op dat minnetje in die  $-0,3$  procent. Daarmee wordt inflatie dus gelijkgesteld aan een percentage en niet aan het verschijnsel ‘waardevermeerdering van het geld resulterend in goedkopere producten’. Ik denk dat inflatie en deflatie moeten refereren aan het verschijnsel. Dat je aan dat verschijnsel een grootheid zoals een percentage kan toekennen is een andere zaak. Je kan het natuurlijk wel hebben over positieve inflatiecijfers versus negatieve inflatiecijfers. Dan doel je echter concreet op een positief of negatief percentage.”

### En hoe zit het dan met krimp versus negatieve groei?

Ook groei is een verschijnsel, net zoals krimp. Die kunnen dus niet positief of negatief zijn. Groeicijfers kunnen dat wel zijn. Analoog aan de redenatie hierboven. Als iemand op zijn oude dag 3 cm per jaar krimpt, is het naar mijn gevoel raar om te zeggen dat hij  $-3$  cm per jaar groeit. Ofwel: negatieve groei is net zo raar als negatieve inflatie.

## Nog drie rare maar veelvoorkomende fouten

KADER 1

### Marktfalens in plaats van marktfaalen

“*Het falen* is een gesubstantiveerd werkwoord, net zo als *het lopen*, *het lezen* of *het praten*. Meervouden als *de lopens*, *de lezens* en *de pratens* bestaan niet. *De falens* evenmin. Ik kom het wel erg vaak tegen [google het maar eens, red.]”

### Je koopt een huis en je neemt een hypotheek

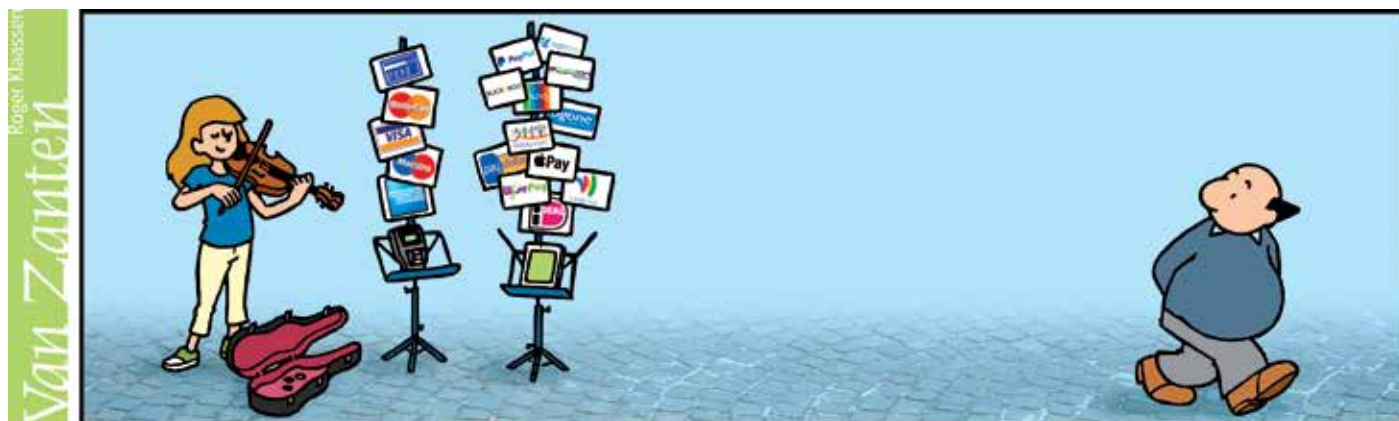
“Nee, als je een huis koopt, *geef* je een hypotheek, en de bank *neemt* die. Hypotheek betekent namelijk ‘onderpand’, en dat is je huis. De bank neemt het huis als onderpand en verstrekt jou een lening.

Wat je als koper doet, is een hypotheek*lening* nemen. Maar ik geef toe, in het dagelijks spraakgebruik zegt men wel dat de huizenkoper een hypotheek *neemt*. In een vakblad als *ESB* moet je de juiste terminologie gebruiken, lijkt me zo.”

### Beschikbare premieregeling en lange termijnprognose

“Altijd weer die foute spatie. Ik kan honderden voorbeelden noemen, maar twee moeten toch duidelijk maken wat er mis is. Een *beschikbare premieregeling* is een regeling die beschikbaar is.

Maar het gaat om een beschikbare premie, dus schrijven we *beschikbarepremieregeling*. Een *lange termijnprognose* is een prognose die erg lang is. Maar het gaat om een prognose op de lange termijn, dus is het *langetermijnprognose*. En een *lange termijn prognose*, dus met twee spaties, is helemaal fout. Vreemd dat zo veel mensen het altijd fout willen doen, terwijl het niks extra's kost om het ook altijd goed te willen doen. Mijn correcties zijn inderdaad vaak aan dovemansoren, of liever aan blindemansoren, gericht!”



Rogier Vlaasveldt  
Van Zanten



# Fabian hoopt op een échte oplossing.

Vraag ons magazine **Voortleven** aan via [nierstichting.nl/nalaten](http://nierstichting.nl/nalaten)

In **Voortleven** vertellen drie generaties over de impact van een nierziekte en leest u meer over de innovatieve projecten voor nierpatiënten. Ook vindt u in het magazine informatie over nalaten en het werk van de Nierstichting.

En, hoe wilt u voortleven?



## Colofon

Economisch Statistische Berichten (ESB) signaleert nieuwe ontwikkelingen in de economische wetenschap. Daarnaast worden in ESB economische inzichten toegepast om beleidsrelevante aanbevelingen te doen voor de overheid, maatschappelijke instellingen en bedrijven. Ook analyseert ESB de belangrijkste ontwikkelingen in de Nederlandse economie. Artikelen in ESB verschijnen op persoonlijke titel.

### Redactie

Hoofdredacteur: Jasper Lukkezen  
Eindredacteur: Joyce Delnoij  
Redacteur: Ruben van Oosten, Paul Metzmakers  
Redactiemedewerkers: Gertjan Dordmond, Nelson Mesker  
Tekstredactie: De Twee Hanen v.o.f.  
Vormgeving: Jacques van Schie  
Uitgever: Mildred Hutten

### Commissie van redactie

H.G. van Dissel (voorzitter), P.H.B.F. Franses, P. Vergauwen, J. Plantenga, J.H. Garretsen, A.C. Meijdam en W.W.F. Verschoor

### Rechten

ESB is een uitgave van FD Mediagroep. De Koninklijke Vereniging voor de Staatshuishoudkunde is houder van de merknaam ESB.

Foto's: Hollandse Hoogte / Klaus Ohlenschläger, Luuk van der Lee, Bas Beentjes, Eyevine; iStock / Francesco; Jeroen Oerlemans.  
Strip Van Zanten: Roger Klaassen

### Publiceren

Aanwijzingen voor het aanleveren van kopij vindt u op [www.esb.nu/service/publiceren](http://www.esb.nu/service/publiceren).

### Abonneren

U kunt een abonnement direct online afsluiten. Ga hiervoor naar [www.esb.nu/service/abonneren](http://www.esb.nu/service/abonneren).

### Adverteren

Neem contact op met Jeannette van Zeijst, 020 592 86 35, [jeannette.van.zeijst@fdmediagroep.nl](mailto:jeannette.van.zeijst@fdmediagroep.nl)

### Contact

Telefoon redactie: 020 592 87 77  
Email redactie: [redactie@esb.nu](mailto:redactie@esb.nu)  
Telefoon klantenservice: 0800 333 33 34  
Email klantenservice: [klantenservice@esb.nu](mailto:klantenservice@esb.nu)  
Postadres: Postbus 216, 1000 AE Amsterdam  
Bezoekadres: Prins Bernhardplein 173, 1097 BL Amsterdam  
Webadres: [www.esb.nu](http://www.esb.nu)  
ISSN: 0013-0583



### Verschijningsdata ESB t/m einde 2016

- 8 september
- 13 oktober (KVS verenigingsnummer)
- 10 november
- 22 december

## Rectificatie

In het julinummer van ESB stond in de infographic op pagina 518 dat figuur 5 gemaakt is door Vollebergh et al. Dit moet zijn Hofkes en Verbruggen.

